

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХЕРСОНСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ І МЕНЕДЖМЕНТУ

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ**



Серія:
ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ
Випуск 8
Частина 3

Херсон
2014

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Головний редактор:

Шапошников Костянтин Сергійович, доктор економічних наук, професор (декан факультету економіки і менеджменту, професор кафедри економічної теорії Херсонського державного університету).

Заступник головного редактора:

Соловійова Ніна Ігорівна, доктор економічних наук (професор кафедри менеджменту і адміністрування Херсонського державного університету).

Відповідальний секретар:

Станкевич Юлія Юріївна, кандидат економічних наук (доцент кафедри економічної теорії Херсонського державного університету).

Члени редакційної колегії:

Мохненко Андрій Сергійович, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри економіки підприємства Херсонського державного університету).

Мармуль Лариса Олександрівна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри економіки підприємства Державного університету телекомунікацій).

Стратонов Василь Миколайович, доктор юридичних наук, професор (декан юридичного факультету Херсонського державного університету).

Іртищева Інна Олександрівна, доктор економічних наук, професор (професор кафедри міжнародної економіки та економічної теорії Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського).

Сарапіна Ольга Андріївна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри обліку та аудиту Херсонського національного технічного університету).

Хрущ Ніла Анатоліївна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри фінансів та банківської справи Хмельницького національного університету).

Князева Олена Альбертівна, доктор економічних наук, професор (професор кафедри економіки підприємства та корпоративного управління Одеської національної академії зв'язку імені О. С. Попова).

Скидан Олег Васильович, доктор економічних наук, доцент (проректор з наукової роботи та інноваційного розвитку Житомирського національного агроекологічного університету).

Лозова Тамара Іллівна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри бухгалтерського обліку Бориспільського інституту муніципального менеджменту Міжрегіональної академії управління персоналом).

Грегори Гарднер, Ph.D, професор економіки Державного університету штату Нью-Йорк у Потсдамі, США.

Едвін Португал, Ph.D, професор економіки Державного університету штату Нью-Йорк у Потсдамі, США.

Римантас Сташис, Ph.D, професор економіки, завідувач кафедри менеджменту Клайпедського університету, Литва.

Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»

включено до переліку наукових фахових видань України з економіки
на підставі Наказу МОН України від 14 лютого 2014 року № 153

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet

Херсонським державним університетом
на підставі Протоколу № 4 від 24.11.2014 р.

Свідоцтво про державну реєстрацію
друкованого засобу масової інформації серія КВ № 19747-9547Р,
видане Державною реєстраційною службою України 15.03.2013 р.

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Мішин Ю.Р.

ОСОБЛИВОСТІ ДОСЛІДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ
НА МАКРОЕКОНОМІЧНОМУ РІВНІ..... 9

Полагнин Д.Д.

СПІВРОБІТНИЦТВО УКРАЇНИ ТА МІЖНАРОДНОГО ВАЛЮТНОГО ФОНДУ:
ПЕРЕВАГИ І НЕДОЛІКИ..... 13

Сахненко О.І.

ЕКОНОМІКА ЗНАТЬ: ТЕОРІЯ І ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА..... 16

СЕКЦІЯ 2

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Зеліч В.В., Агій А.В.

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ПРИРОДНИХ РЕСУРСІВ
ДЛЯ ДОСЯГНЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ У РІЗНИХ КРАЇНАХ СВІТУ..... 20

СЕКЦІЯ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Засць М.А., Баєва В.В., Захарченко О.В.

ЛОГІСТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ РИНКУ ЗЕРНА..... 25

Мельник О.І.

ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ТОВАРОВИРОБНИКІВ
У КОНТЕКСТІ ЇХ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ..... 30

Мілевський С.В., Мілевська Т.С.

АНАЛІЗ РИНКУ ОСВІТНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ..... 34

Назаров М.І.

ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНУ..... 39

Палант О.Ю.

МОДЕЛЮВАННЯ КОМПЕНСАЦІЇ ВІДМОВ У ТРАНСПОРТНОМУ
ПОТОЦІ МІСТА ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ
МІСЬКОГО ЕЛЕКТРОТРАНСПОРТУ..... 44

Риковська О.В., Яровий В.Д.

РОЗВИТОК СИСТЕМ ЖИТТЄЗАБЕЗПЕЧЕННЯ У СІЛЬСЬКІЙ МІСЦЕВОСТІ:
ПРОБЛЕМИ ТА МОЖЛИВОСТІ..... 48

Руденко О.А.

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОЇ
ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ЯК ОСНОВИ МОДЕРНІЗАЦІЇ
СТРУКТУРИ ЕКОНОМІКИ..... 54

Свергуненко К.В.

АНАЛІЗ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНИ..... 58

СЕКЦІЯ 4

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Ізвєкова І.М.

СУЧАСНИЙ СТАН ЗАСТОСУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ
ТА ЕКОНОМІЧНИХ МЕТОДІВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БЕЗДЕФЕКТНОГО
ВИРОБНИЦТВА НА ПІДПРИЄМСТВАХ МАШИНОБУДУВАННЯ..... 62

Інкіна Л.Ю., Ільченко В.О.

ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ НОРМОВАНИХ ОБОРОТНИХ ЗАСОБІВ
НА МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ..... 66

Казачков І.О.

ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЕФЕКТУ
ПРИ ВПРОВАДЖЕННІ АУТСОРСИНГУ..... 71

Комліченко О.О.

ФАКТОРИ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ..... 75

Куденко О.В. КРИТИЧНИЙ АНАЛІЗ МЕТОДІВ ТА ПІДХОДІВ ДО СЕГМЕНТУВАННЯ РИНКУ.....	79
Лисенко О.А. ОПТИМІЗАЦІЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ ЗАЛЕЖНО ВІД СТАДІЇ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ.....	83
Лозовський О.М., Хомко О.В. ЗАСТОСУВАННЯ СВІТОВОГО ДОСВІДУ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	87
Мелень О.В., Гаріб'ян Т.А. АКТУАЛЬНІСТЬ ПИТАНЬ РОЗРОБКИ НАПРЯМІВ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	91
Одаренко О.В. ДИНАМІКА ГЛОБАЛЬНИХ БІЗНЕС-РИЗИКІВ ТА ЇХ ВПЛИВ НА РИНОК ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙ.....	95
Пазушан А.В. СВІТОВИЙ ДОСВІД ЗАСТОСУВАННЯ КОНТРОЛІНГУ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЙОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ.....	99
Пержан Т.М., Слободян Н.Г. АНАЛІЗ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА У СИСТЕМІ ОПТИМІЗАЦІЇ ЙОГО СТРУКТУРИ.....	103
Примуш Ю.С. КЛАСИФІКАЦІЯ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СТАДІЙ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	108
Ротань Н.В. СТРАТЕГІЧНІ АЛЬТЕРНАТИВИ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ РЕГІОНУ.....	111
Рябенка М.О., Дзюба Т.А. МЕТОДИ ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ЦІННОСТІ ПРОЕКТНИХ РІШЕНЬ ПІДПРИЄМСТВ.....	115
Рябик Г.Є. МАРКЕТИНГОВЕ ТА ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ТОВАРНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	119
Сарапіна О.А., Пінчук Т.А. АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВА.....	123
Сидорчук І.П. КРИТЕРІЇ ТА ПОКАЗНИКИ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДІВНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ.....	127
Сітковська А.О. ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	131
СЕКЦІЯ 5	
ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ	
Дерев'янюк О.В. ОСОБЛИВОСТІ КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	135
Ісаян А.М. АГРАРНІ РОЗПИСКИ ЯК НОВИЙ ІНСТРУМЕНТ КРЕДИТУВАННЯ АПК ПІД МАЙБУТНІЙ УРОЖАЙ.....	138
Коблик І.І. МОДЕРНІЗАЦІЯ МЕТОДІВ ТА ІНСТРУМЕНТІВ ДЕРЖАВНИХ ЗАПОЗИЧЕНЬ В УКРАЇНІ.....	142
Коваленко К.В. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУВАННЯ У СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	146
Лыса Е.В., Уварова К.В. ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ИНТЕГРАЦИОННОГО ВЫБОРА УКРАИНЫ.....	151
Любкіна О.В. КОЛИВАННЯ ЦІН НА РИНКАХ ФІНАНСОВИХ АКТИВІВ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ЦИКЛ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ.....	155
Новосьолова О.С. ІДЕНТИФІКАЦІЯ ФІНАНСОВИХ ДИСБАЛАНСІВ У КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БОРГОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ.....	160



Паньків Х.П., Раделицький Ю.О. РОЛЬ КАПІТАЛІЗАЦІЇ ТА ЛІКВІДНОСТІ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТАБІЛЬНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ БАНКІВ УКРАЇНИ.....	164	
Панько В.В., Нагайчук В.В. СУТНІСТЬ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ ЯК ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ.....	168	
Простебі Л.І. ДЕЯКІ АСПЕКТИ ВАЛЮТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В УКРАЇНІ.....	172	
Ружанська Т.В. УДОСКОНАЛЕННЯ КОНТРОЛЮ ВАЛЮТНИХ ОПЕРАЦІЙ ШЛЯХОМ ЗАПРОВАДЖЕННЯ САМООЦІНКИ ТА САМОКОНТРОЛЮ ЇХ ОПЕРАЦІЙНОГО РИЗИКУ	175	
Серватинська І.М. ЕФЕКТИВНІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФОНДУ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ ВІД НЕЩАСНИХ ВИПАДКІВ НА ВИРОБНИЦТВІ ТА ПРОФЕСІЙНИХ ЗАХВОРЮВАНЬ.....	182	
СЕКЦІЯ 6 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ		
Задніпровський О.Г. ОБЛІК ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ: НОВАЦІЇ ТА ГАРМОНІЗАЦІЯ.....	186	
Кац М.В. ОПРИБУТКУВАННЯ ЗАПАСІВ: АДМІНІСТРУВАННЯ ПДВ ПО-НОВОМУ.....	191	
Коваленко О.В. ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІТИЧНОГО ОБЛІКУ НАЯВНОСТІ ТА РУХУ КУЛЬТУРНИХ ЦІННОСТЕЙ.....	197	
Лучик Г.М. МОДЕЛЬ ОЦІНКИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА У СИСТЕМІ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ.....	201	
Максимова А.В. ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКУ: МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ ТА ПРОБЛЕМИ ЇХ ЗАСТОСУВАННЯ.....	205	
Махота А.В. БУХГАЛТЕРСЬКЕ ВІДОБРАЖЕННЯ ФІНАНСОВИХ ІНВЕСТИЦІЙ ПРИВАТНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	209	
Пантюхова А.В. МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ФІНАНСОВОГО ОБЛІКУ ВИКОРИСТАННЯ І ВІДНОВЛЕННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ.....	214	
СЕКЦІЯ 7 МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ.....		220
Жарінова А.Г. КОГНІТИВНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ЯК НОВА КОНЦЕПЦІЯ УПРАВЛІННЯ КОРПОРАТИВНИМИ ЗНАННЯМИ.....	220	
Іванченко Г.Ф., Далайін Бадер Омар Ахмад ЕВОЛЮЦІЙНА ТЕОРІЯ ТА ПРОБЛЕМИ МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСІВ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	224	

CONTENTS

SECTION 1

ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

Mishyn Yu.R.

THE PECULIARITIES OF THE SOCIAL CAPITAL RESEARCH
AT MACROECONOMIC LEVEL.....9

Polagnyn D.

COOPERATION UKRAINE AND INTERNATIONAL MONETARY FUND:
ADVANTAGES AND DISADVANTAGES.....13

Sakhnenko O.I.

KNOWLEDGE ECONOMY: THEORY AND STATE POLICY.....16

SECTION 2

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Zelic V.V., Ahiy A.V.

EFFICIENT USE OF NATURAL RESOURCES ACHIEVE COMPETITIVE
ADVANTAGE AROUND THE WORLD.....20

SECTION 3

ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

Zayets M.A., Baieva V.V., Zakharchenko O.V.

LOGISTICS SUPPORT OF GRAIN MARKET.....25

Melnyk O.I.

FINANCIAL SECURITY OF AGRICULTURAL PRODUCERS
IN THE CONTEXT OF THEIR COMPETITIVENESS.....30

Milevskiy S.V., Milevska T.S.

EDUCATIONAL SERVICES MARKET ANALYSIS IN UKRAINE.....34

Nazarov N.I.

FEATURES OF INVESTMENT SUPPORT REGIONAL COMPETITIVENESS.....39

Palant O.Y.

MODELING OF COMPENSATION OF FAILURES IN THE CITY TRAFFIC
FLOW AS A FACTOR OF INCREASING THE PROFITABILITY
OF MUNICIPAL ELECTRIC TRANSPORT.....44

Rykovska O.V., Yarovy V.D.

DEVELOPMENT OF RURAL INFRASTRUCTURE:
CHALLENGES AND OPPORTUNITIES.....48

Rudenko O.A.

METHODOLOGICAL PRINCIPLES STATE INVESTMENT
POLICY AS BASES RESTRUCTURING ECONOMICS.....54

Sverhunenko K.V.

THE ANALYSYS OF UKRAINIAN SOLVENCY.....58

SECTION 4

ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

Izviekova I.M.

CURRENT STATUS OF ORGANIZATIONAL
AND ECONOMIC METHODS OF ENSURING DEFECT-FREE PRODUCTION
AT MACHINE-BUILDING ENTERPRISES.....62

Inkina L.Y., Ilchenko V.O.

THE FEATURES OF USING THE FIXED WORKING ASSETS
AT MACHINE-BUILDING ENTERPRISES.....66

Kazachkov I.O.

SPECIFICITY OF ECONOMIC EFFECT DETERMINING DURING
OUTSOURCING IMPLEMENTATION.....71

Komlichenko O.A.

FACTOR FOR THE DEVELOPMENT OF TOURISM INDUSTRY.....75

Kudenko A.V.

CRITICAL ANALYSIS OF SEGMENTATION METHODS AND APPROACHES.....79



Lysenko O.A. OPTIMIZATION OF BUSINESS PROCESSES AT THE INDUSTRIAL ENTERPRISES DEPENDING ON THE STAGE OF LIFE CYCLE.....	83
Lozovsky O.M., Khomko O.V. APPLICATION OF INTERNATIONAL EXPERIENCE WORK MOTIVATION IN DOMESTIC ENTERPRISES.....	87
Melen O.B., Gharibyan T.A. ACTUALITY OF ISSUES DEVELOPMENT DIRECTIONS OF INCREASING PROFITABILITY OF THE ENTERPRISE.....	91
Odarenko O.V. DYNAMICS OF GLOBAL BUSINESS RISKS AND THEIR INFLUENCE ON THE MARKET OF TELECOMMUNICATIONS.....	95
Pazuschan A.V. WORLD EXPERIENCE OF CONTROLLING APPLICATION AND THE PECULIARITIES OF ITS DEVELOPMENT IN UKRAINE	99
Perzhan T.N., Slobodyan N.G. THE ANALYSIS OF ENTERPRISE CAPITAL IN THE OPTIMIZATION OF ITS STRUCTURE.....	103
Primush Yu.S. THE CLASSIFICATION OF APPROACHES TO THE LIFE CYCLE STAGE OF THE ENTERPRISE.....	108
Rotan H.V. CENTURY STRATEGIES OF THE TOURISM INDUSTRY IN THE REGION.....	111
Ryabenka M.A., Dziuba T.A. ESTIMATION METHOD OF INVESTMENT VALUE OF PROJECT SOLUTIONS.....	115
Ryabik A.E. MARKETING AND ECONOMIC REASONING OF COMPANY'S PRODUCT POLICY.....	119
Saraphina O.A., Pinchuk T.A. ACTUAL PROBLEMS OF ACCOUNTING OF FIXED ASSETS OF THE ENTERPRISE.....	123
Sydorchuk I.P. CRITERIA AND INDICATORS OF EVALUATION OF EFFICIENCY OF INNOVATIVE ACTIVITY OF ENTERPRISES OF ENGINEERING INDUSTRY.....	127
Sitkovska A.A. FORMING OF COMPETITION STRATEGY OF AGRARIAN ENTERPRISE.....	131
SECTION 8	
MONEY, FINANCES AND CREDI	
Derevyanko O.V. FEATURES COMPETITIVE STRATEGY COMMERCIAL BANK IN MODERN CONDITIONS.....	135
Isayan A.M. AGRICULTURAL RECEIPTS AS A NEW INSTRUMENT LENDING AGROINDUSTRIAL COMPLEX UNDER THE FUTURE HARVEST.....	138
Koblyk I.I. MODERNIZATION OF METHODS AND TOOLS OF GOVERNMENT BORROWING IN UKRAINE.....	142
Kovalenko E.V. THEORETICAL FOUNDATIONS OF PUBLIC BUDGETING IN MODERN CONDITIONS.....	146
Lysa O.V., Uvarova K.V. THE FINANCIAL ASPECTS OF UKRANIAN INTEGRATION CHOICE.....	151
Liubkina O.V. THE PRICE FLUCTUATIONS ON THE MARKETS OF FINANCIAL ASSETS AND THEIR IMPACT ON BUSINESS CYCLE.....	155
Novosolova O.S. IDENTIFICATION OF FINANCIAL IMBALANCES IN THE CONTEXT OF PROVISION THE STATE'S DEBT SECURITY.....	160
Pan'kiv K.P., Radelyts'kyi Y.O. THE ROLE OF CAPITALIZATION AND LIQUIDITY IN PROVIDING OF STABLE FUNCTIONING TO BANKS OF UKRAINE	164

Panko V.V., Nagaichuk V.V. THE ESSENCE OF FINANCIAL STRATEGY AS ECONOMIC CATEGORY.....	168
Prostebi L.I. SOME ASPECTS OF CURRENCY REGULATION IN UKRAINE.....	172
Ruzhanska T.V. IMPROVEMENT OF METHODOLOGICAL SUPPORT TO CONTROL EXCHANGE RATE RISK, THE BANK.....	175
Servatynska I.M. EFFICIENCY OF THE SOCIAL INSURANCE FUND AGAINST EMPLOYMENT ACCIDENTS AND OCCUPATIONAL DISEASES.....	182

SECTION 9 ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Zadniprovskiy O.G. ACCOUNTING FOR FINANCIAL INSTRUMENTS: INNOVATIONS AND HARMONIZATION.....	186
Kats M.V. INVENTORY PURCHASE: VAT ADMINISTRATION IN A NEW WAY.....	191
Kovalenko O.V. FEATURES ANALYTICAL ACCOUNTING PRESENCE AND MOVEMENT OF CULTURAL PROPERTY.....	197
Luchykh G.M. MODEL EVALUATION OF THE ENTERPRISE IN THE DECISION-MAKING.....	201
Maksymova A.V. ESTIMATION OF THE FINANCIAL STABILITY OF A BANK: METHODIC APPROACHES AND PROBLEMS OF THEIR APPLICATION.....	205
Mahota A.V. ACCOUNTING REFLECTION OF FINANCIAL INVESTMENTS OF PRIVATE ENTERPRISES.....	209
Pantuyhova A.V. METHODOLOGICAL BASIS OF FINANCIAL ACCOUNTING OF USE AND RECOVERY OF AGRICULTURAL RECOURSES.....	214

SECTION 10 MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMY

Zharinova A.G. COGNITIVE MANAGEMENT AS A NEW CONCEPT OF KNOWLEDGE MANAGEMENT CORPORATE.....	220
Ivanchenko G.F., Bader Omar Ahmad Dalayeen EVOLUTIONAL THEORY AND PROBLEMS OF DESIGN OF PROCESSES OF MANAGEMENT BY AN ENTERPRISE.....	224

СЕКЦІЯ 1 ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330.14:316

Мішин Ю.Р.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної теорії та підприємництва
Криворізького економічного інституту
Криворізького національного університету*

ОСОБЛИВОСТІ ДОСЛІДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ НА МАКРОЕКОНОМІЧНОМУ РІВНІ

Актуальність дослідження соціального капіталу на макроекономічному рівні пов'язана з необхідністю визначення його ролі і місця у сучасній економічній системі, можливостей створення і використання в умовах трансформаційних процесів національної економіки. Соціальний капітал має важливий сенс для теорії, практики та політики розвитку як необхідний цементуючий елемент постіндустріального суспільства. Соціальний капітал – це додатковий ресурс суспільства, який виникає у процесі взаємодії учасників соціально-економічних відносин і забезпечує позитивний додатковий результат для всіх учасників суспільного процесу, що розділяють загальні норми й цінності.

Ключові слова: постіндустріальна економіка, соціальний капітал, горизонтальні мережі, неформальні мережі, довіра.

Мишин Ю.Р. ОСОБЕННОСТИ ИССЛЕДОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА НА МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОМ УРОВНЕ

Актуальность исследования социального капитала на макроэкономическом уровне обусловлена необходимостью определения его роли и места в современной экономической системе, возможностей создания и использования в условиях трансформационных процессов национальной экономики. Социальный капитал имеет большое значение для теории, практики и политики развития как необходимый цементирующий элемент постиндустриального общества. Социальный капитал – это дополнительный ресурс общества, который возникает в процессе взаимодействия участников социально-экономических отношений, обеспечивающий положительный дополнительный результат для всех участников общественного процесса, разделяющих общие нормы и ценности.

Ключевые слова: постиндустриальная экономика, социальный капитал, горизонтальные сети, неформальные сети, доверие.

Mishyn Yu.R. THE PECULIARITIES OF THE SOCIAL CAPITAL RESEARCH AT MACROECONOMIC LEVEL

The relevance of the social capital research at macro level is related to the necessity of its role and place in the modern economic system, possibilities of creation and use under the conditions of transformational processes of the national economy. The social capital has an important sens for the theory, practice and the development policy as the necessary cementing element of the postindustrial society. The social capital is the additional society resource that comes into existence in the interaction process between the participants of the social-economic relations providing positive successful result for all the partners of the social process who share common norms and principles.

Keywords: postindustrial economy, social capital, horizontal nets, nonformal nets, trust.

Постановка проблеми. Ринкові перетворення в Україні затягнулися у часі і супроводжуються значними соціально-економічними втратами. Перехід до нової економічної системи виявився більш складним процесом, ніж це вбачалося у 1991 році після проголошення політичної і економічної незалежності і заяви про свій ринковий курс. Як з'ясувалося, досягнення бажаних економічних і соціальних результатів потребує методологічного і теоретичного обґрунтування, певної системи і логіки мислення, послідовності та цілеспрямованості дій, розуміння поставленої мети і пошуку засобів її досягнення.

Еволюція відносин між людьми відбувалася під впливом не тільки економічних, а і позаекономічних чинників, зокрема релігії, культури, ментальності тощо. Природний шлях виникнення і нагромадження соціального капіталу не суперечить, як свідчить накопичений досвід, можливостям його створення і розвитку через свідомі впливи, навіть у тих країнах, де елементи постіндустріальної економіки тільки зачатковуються.

Визначення стратегічних шляхів розвитку національної економіки неможливе без урахування загальносвітових тенденцій економічної динаміки пов'язаних з постіндустріальною трансформацією. Досвід останніх десятиліть підтверджує те, що на роль лідерів у соціально-економічному розвитку пре-

тендують країни, які мають найвищий рівень соціалізації економіки. Соціальний капітал стає головним генеруючим джерелом нагромадження суспільно багатства, основою ефективного функціонування економіки будь-якої держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вперше термін «соціальний капітал» був використаний у 1916 році Лідой Джадсон Хеніфан для описання шкільних центрів сільських общин [1, с. 130-138]. Визначаючи «субстанції важливі в повсякденному житті людей», Хеніфан під ними розуміє солідарність і соціальні зв'язки між тими, хто складає соціальну групу.

Джейн Джейкобс використала термін «соціальний капітал» у своїй класичній роботі «Життя і смерть великих американських міст», де вказувала, що щільна сіть соціальних зв'язків, які існували у більш старих кварталах змішаного міського типа, створювала форму соціального капіталу, яка сприяла суспільній безпеці [2, с. 138].

Економіст Глен Лаурі та соціолог Айвен Лайт використовували термін «соціальний капітал» у 70-х роках минулого сторіччя для аналізу проблем економічного розвитку всередині міст: афроамериканці відчували нестачу зв'язків довіри і соціальної причетності (на відміну від азійських американців та інших етнічних груп), що значною мірою поясню-

вало відносно слабкий розвиток негритянського підприємництва.

У 80-х роках термін «соціальний капітал» був введений у більш широке застосування соціологом Джеймсом Коулменом і політологом Робертом Патнамом, останній з яких стимулював широку дискусію з приводу ролі соціального капіталу і громадянського суспільства в Італії і США.

Одним із головних теоретиків соціального капіталу, який ніколи не вживав цього терміну, але розумів його важливість, був французький аристократ і мандрівник Алексис де Токвіль. У своїй роботі «Демократія в Америці» Токвіль відзначав, що Америка різко відрізняється від його рідної Франції тим, що володіє багатим «мистецтвом об'єднання», тобто населення Америки звикло для різних цілей – як звичайних, так і важливих – об'єднуватися у добровільні асоціації. Американська демократія і її система обмежуваного керування спрацьовувала саме тому, що американці успішно формували асоціації – як для громадських, так і політичних цілей. Ця здатність самоорганізовуватися, по суті, означала не тільки те, що уряд не повинен нав'язувати організацію в ієрархічній, зверху вниз, манері, громадянська асоціація була ще й «школою самокерування», яка вчила людей сумісному образу дій, яку вони привнесли з собою у суспільне життя.

У подальшому категорія соціального капіталу отримала більш глибоку концептуалізацію і сьогодні більшість дослідників розрізняють два підходи до розуміння цього феномену або два рівня аналізу. Так, зокрема, вважають С. Боргатті, К. Джонс, М. Еврет і Н. Лін. Дослідження соціального капіталу як економічної категорії, на їх думку, необхідно проводити на мікроекономічному та макроекономічному рівнях. Перший підхід спирається на визначенні соціального капіталу як якісної характеристики індивідуального актора, тоді як другий трактує його як характеристику групи (як правило – усього суспільства).

Постановка завдання. Актуальність дослідження обумовлена розвитком продуктивних сил суспільства, який призвів до глобальних трансформацій у системі сучасних економічних відносин, викликавши необхідність переосмислення теорії та практики господарювання, розробки ефективної економічної політики, спрямованої на гармонійний розвиток в умовах нового господарського середовища.

У новій економічній парадигмі у центр аналізу соціально-економічного розвитку ставиться здатність економіки до ефективних якісних і структурних зрушень, що прямо і безпосередньо визначаються можливостями нагромадження і використання соціального капіталу. Протягом останніх десятиріч концепція соціального капіталу стає все більш популярною. Здатність накопичуватись і приносити дохід вважає належність соціального капіталу до капіталу як універсальної вартості. Він є продуктивним, тому що сприяє досягненню загальних цілей. З'являється все більше доказів тому, що соціальна єдність є необхідною умовою для економічного розквіту суспільства і сталого розвитку. Здорова ринкова економіка – це економіка, у межах якої суспільство може володіти такою кількістю і якістю соціального капіталу, яка сприяє самоорганізації бізнесу, корпорацій, мережевих структур, формуванню демократичних, політичних інститутів. Таким чином, дослідження категорії соціального капітал на макроекономічному рівні, визначення його ролі і місця у сучасній економічній системі має велике теоретичне і практичне значення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Прихильниками макrorівневого розуміння соціального капіталу є Р. Патнам, М. Пелдем, М. Шифф, Ф. Фукуяма, Дж.Л. Хеніфан і Дж. Якобс.

М. Пелдем визначає соціальний капітал як «клей, що дозволяє мобілізувати додаткові ресурси відносин на основі довіри людей один до одного» [3, с. 629]. М. Шифф дає таке визначення: «Соціальний капітал... це набір елементів соціальної структури, які впливають на відносини між людьми і є базовими аргументами для продуктування і, або, реалізації функції» [4, с. 161]. Ф. Фукуяма підкреслює такі механізми відтворення соціального капіталу, як релігія і традиції, і вважає, що «соціальний капітал відрізняється від інших форм людського капіталу тим, що завичай створюється і передається завдяки таким культурним механізмам, як релігія, традиція» [5, с. 26]. Важливою складовою, на його думку, є здатність створювати нові асоціації, характеристиками яких виступають горизонтальність і неформальність.

Згідно з Р. Патнамом, соціальний капітал створюється з активних взаємозв'язків між людьми, у межах яких довіра і загальні цінності зв'язують членів мережі і спільнот і робить можливими, і спрощує сумісні дії. Соціальні мережі, згідно з цією теорією, є скелетом, структурним (а отже, стійким, вихідним) елементом відтворення соціального капіталу. Завдяки нормам, цінностям, довірі, які підтримуються соціальними мережами, у суспільстві затверджуються певні зразки взаємодії, важливе місце серед яких належить специфічному типу політичної участі. Мережі громадянської активності, включаючи групи інтересів і політичні партії, сприяють трансформації міжособистої довіри та довіри до політичних інститутів. Таким чином, соціальний капітал дозволяє ефективно функціонувати цим інститутам.

На думку Р. Патнама, основним різновидом соціальних мереж, які примножують соціальний капітал, є так званий третій сектор. У роботі «Гра в келлі наодинці: упадок соціального капіталу Америки» Патнам ставить у пряму залежність обсяг соціального капіталу і масштаби діяльності суспільних організацій, визначаючи обсяг соціального капіталу за допомогою двох показників: індексу довіри і членства в суспільних організаціях [6, с. 30-47].

Визначення соціального капіталу на цьому рівні, як правило, містить такі складові: і горизонтальні, і неформальні мережі, громадські цінності і норми, горизонтальну дифузну (а не вертикальну, односторонню) довіру і ефективність системи, як результат дії попередніх складових. Очікується, що спільноти з високим рівнем соціального капіталу ефективніше вирішують соціальні проблеми. Композиція цінностей, норм і мереж, існуючих у таких суспільствах, сприяє відтворенню і примноженню соціального капіталу. Спільноти з низьким рівнем соціального капіталу, навпаки, потрапляють у замкнене коло, коли відтворюється і примножується інший, несприятливий для ефективної системи вид соціального капіталу.

Окреслений дискурс збагачується визначенням соціального капіталу, який пропонують А. Портес і Дж. Сенсенбреннер: «Соціальний капітал... це очікування відносно соціальної дії в межах колективу, що впливає на... поведінку членів цього колективу» [7, с. 13]. Це визначення здається доволі вдалим, тому що автори схоплюють у ньому динамічний, інтеракційний характер соціального капіталу, акцентуючи на механізмах його відтворення в повсякденному житті соціального організму, а точніше, на позитивних і негативних підкріпленнях в процесі со-

ціальних інтеракцій між економічними суб'єктами. Мережі, цінності і довіра, згадувані у попередніх визначеннях, виступають у ролі ґрунту, на якому виростає цей складний феномен.

Соціальний капітал на макроекономічному рівні – це відносини між економічними суб'єктами, що поділяють загальні норми і цінності, які дають їм можливість отримувати додатковий економічний ефект через систему сталих мережених зв'язків.

А. Портес і Дж. Сенсенбреннер пропонують спробу системного розгляду соціального капіталу і вказують на чотири ймовірних механізми формування соціального капіталу макrorівня (або на чотири різновиди групового соціального капіталу). Перший різновид соціального капіталу – ціннісна орієнтація, імператив, засвоєний індивідами в процесі соціалізації. Це джерело соціального капіталу отримало відображення у веберовському дослідженні протестантської етики і функціоналістської теорії соціалізації. Як відмічають Портес і Сенсенбреннер, ціннісна орієнтація, набута членами групи, стимулює поведінку, яка керується не тільки еґотичними мотивами, а тому сприймається як ресурс.

Дійсно, якщо соціальна організація, структура соціальних інститутів, а також соціальне середовище повсякденного життя є сталим і незмінним, то у людей виникає відчуття екзистенціальної безпеки, яка виявляється в довірі до соціальних інститутів (у тому числі економічних і політичних), яка, у свою чергу, сприяє формуванню соціальної дисципліни і спонтанної соціалізованості. Сталість і соціальний порядок сприяють формуванню єдиної соціальної спільноти (асоціації) за допомогою єдиних норм і цінностей, які поділяються усіма членами. Результатом загальних норм і цінностей стає взаємна довіра, у якій є своя цілком конкретна величина.

Другий різновид соціального капіталу втілюється в індивідуальній соціальній взаємодії. Це джерело соціального капіталу аналізували представники теорії обміну і раціонального вибору. Соціальна дійсність у межах цих напрямів представляється як створена із серії трансакцій, у процесі яких здійснюється обмін послугами, інформацією і іншими ресурсами. На відміну від ціннісної орієнтації, від індивідів не очікують, що вони будуть діяти у відповідності з вищою груповою моральністю. Від індивідів можна очікувати прагматичного дотримання певних правил заради досягнення особистих цілей.

Третім джерелом соціального капіталу є так звана обмежена солідарність. Мова йде про соціальну поведінку, орієнтовану на групу. Як джерело соціального капіталу обмежена солідарність виростає не з ціннісної орієнтації як індивідуальних взаємних обмінів, а із ситуативної реакції соціальної групи, яка стикається зі спільними проблемами. Цей тип солідарності веде до дотримання членами групи норм взаємної підтримки, які можна сприймати як ресурс. Залежність членів цієї групи від групи в цілому збільшується прямо пропорційно соціальній дистанції між членами групи і рештою суспільства, тому що в таких умовах члени групи не можуть відірватися від норм поведінки, схваленої групою. Чим більше індивід залежний від соціальної групи, тим більше для нього важить репутація в її межах і тим вище виявляється соціальний контроль. Цей тип соціального капіталу тісно пов'язаний з явищем дискримінації етнічних, мовних, регіональних, расових і інших груп у межах суспільства. Співвідношення між рівнем соціального капіталу у межах групи і рівнем дискримінації відносно цієї гру-

пи повинно бути пропорційним. Основним фактором, цементуючим соціальний капітал такої групи, є зовнішній тиск на групу або загальні для групи проблеми.

Важливим джерелом соціального капіталу служить так звана вимушена довіра. Сферою функціонування вимушеної довіри виступає, наприклад, етнічне підприємництво, де довіра є фундаментом складних механізмів неформальних кредитів, і контролю. Основним елементом, що сприяє відтворенню довіри, служить впевненість у тому, що діаспора здатна закликати порушника до відповідальності. При цьому система пільг і санкцій примушує членів групи дотримуватись певних норм. Пільги і санкції в межах мережної структури можуть мати як матеріальні, так і нематеріальні наслідки. Мотивація у випадку змушеної довіри полягає в очікуванні переваг, які надає «добра репутація» в конкретному колективі. Довіра служить перепусткою у світ селективних переваг, пов'язаних з членством у певній мережі. Таким чином, цей тип соціального капіталу є похідним від здатності спільноти підтримувати стійку систему санкцій по відношенню до своїх членів. Відхилення від передбачуваної поведінки карається, а відповідність заохочується доступом до ресурсів, які знаходяться в межах загальної взаємодії. Ю. Борсукова у статті «Вимушена довіра мережного світу» пише: «Ділові контакти найбільш ймовірні з тим, чия воля підпорядкована нормам мережевого суспільства, виступаючого своєрідним гарантом обов'язків своїх членів» [8, с. 54]. Презумпція довіри до членів своєї мережі визначає їх привабливість як суб'єктів взаємодії. Впевненість відносно підвищеної надійності контактів з ними є соціальним капіталом. Заради цього індивіди підкоряють себе групі, отримуючи взаємінно анонімну довіру на основі групового членства. Вимушена довіра не обмежується колом особисто знайомих людей, а розповсюджується на усю систему опосередкованих контактів, що створюють соціальну мережу.

Погляди А. Портеса і Дж. Сенсенбреннера цікаві, оскільки вони відмічають плюралістичність типів соціального капіталу на макrorівні, а також різні механізми його формування. Можна зробити висновок про ймовірність паралельного функціонування цих механізмів, які, таким чином, можуть привести до утворення різних, іноді конфліктних, типів групового соціального капіталу. Аксиомою є те, що суспільство у сенсі цінностей, ідентичності і інтересів не моноліт, а певна стратифіцирована і фрагментована сукупність систем, об'єднана усіма загальними рамками, відділяючими норму від девіантності і деліквентності. Враховуючи це, було б зайвою схематизацією говорити про існування єдиного типу соціального капіталу на макrorівні. При такій схематизації поза увагою могли залишитись такі феномени, які пов'язані з релігійною, етнічною, культурною гетерогенністю суспільства.

Окремі теоретики соціального капіталу порівнюють соціальний капітал з мастилом, яке полегшує соціальні взаємодії. Ця метафора доволі точно схоплює сутність явища. Соціальний капітал служить мастилом ц тому сенсі, що він полегшує соціальні взаємодії, знижуючи трансакційні витрати сторін. Отримання будь-якого ресурсу в суспільстві проходить в межах системи соціальних взаємодій. Сама цінність ресурсу визначається співвідношенням необхідних для його отримання витрат і переваг, які дає володіння цим ресурсом (принаймні у межах теорії раціонального вибору).

Щодо бізнесу, соціальні і ділові зв'язки можуть, скорочуючи витрати, збільшувати продуктивність. Прозорість бізнесу і впевненість у тому, що ти можеш довіряти партнерам, співробітникам, чиновникам і державі завжди дешевше і вигідніше. Якщо члени будь-якої групи будуть розраховувати на те, що інші будуть вести себе у відповідності з загальними цінностями і нормами, вони зможуть довіряти один одному, а довіра здатна зробити роботу будь-якої організації більш ефективною. За таких умов соціальні зв'язки мережі стають додатковим соціальним ресурсом, мінімізуючи витрати і забезпечуючи додатковий дохід.

Одним словом, перспективи вивчення соціального капіталу (на всіх рівнях) пов'язані з синтезом інструментарію мережевого аналізу (напрямами, акцентуючи увагу на дослідженні особистих соціальних мереж). Мережевий аналіз адекватний для дослідження структурної складової соціального капіталу – соціальних мереж, тоді як кількісні і якісні методи дозволяють поглиблено дослідити змістові характеристики носіїв соціального капіталу певного типу. Кількісні методи допомагають поглибити концептуалізацію феномена, а якісні – верифікувати отримані результати.

Висновки з проведеного дослідження. Соціальний капітал складає частину національного багатства і дозволяє приносити дохід. Він характеризує здатність індивідів розпоряджатися обмеженими ресурсами на основі членства у певній мережі або більш широкій соціальній структурі. Здатність до накопичення соціального капіталу є особливістю тієї мережі відносин, яку відбудовує індивід, це продукт включеності людини у соціальну структуру. В узагальненому виді – це накопичення елементів якісно нового стану, який умовно може бути означений як «економіка для людини».

Макрорівень відтворення соціального капіталу полягає в узгодженості і координації індивідуальних і суспільних інтересів за допомогою вироблених суспільством норм і цінностей у напрямку досягнення економікою суспільного оптимуму і соціального добробуту. Вони враховують доступ населення до основних суспільних благ (до освіти, медицини, зайнятості, культурних досягнень, до реальної влади), соціальну справедливість у розподілі, ступінь довіри в суспільстві. Тому для досягнення суспільного оптимуму, в якому поєднуються критерії ефективності і справедливості, необхідно, щоб індивідуальні та суспільні переваги і інтереси у сфері розподілу були узгоджені. Неузгодженість інтересів приводить до намагання індивідів змінювати свій стан (добро-

бут) за допомогою перерозподілу доходів, що супроводжується зростанням соціальної напруги і невірноваженістю системи економічних відносин.

Горизонтальні зв'язки необхідні для того, щоб викликати у спільноти почуття самосвідомості і загальної мети. Основою ефективності соціального капіталу на макрорівні є міцний соціальний порядок. Він виступає як результат довіри до соціальних інститутів і, насамперед, до інституту державної влади. З іншого боку, здатність різноманітних соціальних груп і окремих індивідів діяти у власних інтересах докорінним чином залежить від підтримки (або відсутності такої), яку вони отримують від держави. Тому роль держави полягає в тому, що вона насамперед повинна створювати необхідні економічні умови для розширеного відтворення соціального капіталу на будь-якому рівні.

Досвід трансформаційних процесів у різних країнах світу засвідчує, що початкові етапи реформ супроводжуються негативними економічними і соціальними втратами, що нерідко породжує зневіру населення і навіть суспільну паніку. Подолання тривалих соціально-економічних негараздів, як свідчить світова практика, неможливе без пробудження національної свідомості і гідності, узгодження економічних інтересів усіх суб'єктів господарського життя на основі відродження довіри у суспільстві – запоруки поглиблення демократизації, запровадження і сприйняття демократичних засад у політиці як норми співжиття, що позитивно впливає на рівень ділової активності, зростання зайнятості, обсягів виробництва та споживання загалом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Hanifan Luda Judson The Rural School Community Center / Luda Judson Hanifan // *Annals of the American Academy of Political and Social Science*. – № 67(1916). – P. 130-138.
2. Jacobs Jane The Death and Life of Great American Cities / Jane Jacobs – New York, 1961.
3. Paldam M. Social Capital: One or Many? Defenition and Measurement / M. Paldam // *Journal of Economics, Surveys*. – 2000. – Vol. 14. – P. 629-654.
4. Schiff M. Social Capital, Labour Mobility and Welfare / M. Schiff // *Rotation Society*. – 1995. – Vol. 4. – P. 157-175.
5. Fukuyama F. Trust: Social Virtues and Creation of Prosperity / F. Fukuyama – New York : Free Press, 1995.
6. Патнем Р. Гра в кеглі поодиночці: занепад соціального капіталу Америки / Р. Патнем // НКЧ «І». – 2001. – № 21. – С. 30-47.
7. Portes A., Sensenbrenner J. Embeddedness and Immigration: Notes on the Social Determinants of Economic Action / A. Portes, J. Sensenbrenner // *American Journal of Sociology*. – 1993. – Vol. 98. – 6 (May). – P. 1320-1350.
8. Барсукова Ю. Вынужденное доверие сетевого мира / Ю. Барсукова // *Полис*. – 2001. – № 2. – С. 52-60.

УДК 339.92

Полагнин Д.Д.

асистент кафедри грошового обігу і кредиту
Буковинського державного фінансово-економічного університету

СПІВРОБІТНИЦТВО УКРАЇНИ ТА МІЖНАРОДНОГО ВАЛЮТНОГО ФОНДУ: ПЕРЕВАГИ І НЕДОЛІКИ

Метою статті є висвітлення практики співробітництва України та Міжнародного валютного фонду. Проаналізувавши існуючі погляди видатних українських та зарубіжних вчених, визначено позитивні та негативні сторони і основні напрями цієї співпраці. Досліджено роль МВФ у макроекономічній стабілізації економіки України та фінансової системи в цілому.

Ключові слова: Міжнародний валютний фонд, програма системної трансформації економіки, угода про програму розширеного фінансування, спеціальні права запозичення, економічна стабілізація, фінансова система, валютний ринок, кредитування, фінансові ресурси, країни-боржники.

Полагнин Д.Д. СОТРУДНИЧЕСТВО УКРАИНЫ И МЕЖДУНАРОДНОГО ВАЛЮТНОГО ФОНДА: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ

Целью статьи является освещение практики сотрудничества Украины и Международного валютного фонда. Проанализированы существующие взгляды выдающихся украинских и зарубежных ученых, определены положительные и отрицательные стороны и основные направления этого сотрудничества. Исследована роль МВФ в макроэкономической стабилизации экономики Украины и финансовой системы в целом.

Ключевые слова: Международный валютный фонд, программа системной трансформации экономики, соглашение о программе расширенного финансирования, специальные права заимствования, экономическая стабилизация, финансовая система, валютный рынок, кредитование, финансовые ресурсы, страны-должники.

Polagnyn D. COOPERATION UKRAINE AND INTERNATIONAL MONETARY FUND: ADVANTAGES AND DISADVANTAGES

The purpose of this paper is to highlight the practice of cooperation between Ukraine and the International Monetary Fund. By analyzing the existing views of prominent Ukrainian and foreign scientists to determine the positive and negative aspects and the basic directions of cooperation. To investigate the role of IMF in macroeconomic stabilization of the economy of Ukraine and the financial system as a whole.

Keywords: International Monetary Fund, program of systemic economic transformation, agreement on the EFF program, special drawing rights, economic stabilization, financial system, currency market, credit, financial resources, country-debtors.

Постановка проблеми. В умовах глобалізації все більшого значення надається дослідженню співпраці міжнародних фінансових інститутів та національних органів регулювання та управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Через розгалужену практичну спрямованість та специфічність цієї проблеми у вітчизняній літературі вона висвітлена недостатньо, проте окремі її аспекти досліджені у працях В.М. Мельника, І.Я. Чугунова, В.Л. Кротюка, І.В. Запартіної, Р.С. Лисенка, В.В. Салтинського, А.І. Степаненка, В.П. Колосової, О. Суценка, С. Круглика, А. П. Яценюка, І.А. Шумила, В.Л. Кротюка, В.Д. Лагутіна та інших науковців.

Серед іноземних вчених, які займаються оцінкою наслідків взаємодії МВФ з країнами-членами, можна виділити Р. Кіоуана, Д. Стіглітца, Ч. Юна, Б. Резніка.

Поза їх увагою залишається ще ціла низка методологічних та методичних підходів до визначення принципів і критеріїв щодо кредитування національних економік з боку Міжнародного валютного фонду.

Постановка завдання. Метою дослідження даної теми є висвітлення практики співробітництва Міжнародного валютного фонду та України, зокрема банківської системи та підтримки заходів органів регулювання та нагляду спрямованих на розробку рекомендацій та пропозицій щодо ефективного використання фінансування та подолання фінансової кризи, а також сформулювати власне визначення переваг та недоліків діяльності Міжнародного валютного фонду в Україні.

Вклад основного матеріалу дослідження. Міжнародний валютний фонд (МВФ) – це валютно-фінансова організація міжурядового співробітництва. Його політика та діяльність регулюються статутом, який має назву Статті угоди МВФ [10]. Специфіка Фон-

ду порівняно з іншими міжурядовими організаціями полягає в тому, що у своїй діяльності він об'єднує функції регулювання, фінансування, нагляду та консультування держав-членів у сфері валютно-фінансових відносин.

При наданні кредитів МВФ ставить перед країнами-боржниками деякі політичні та економічні умови, які втілюються у програмах перебудови економіки. Як правило, вказані програми охоплюють заходи, що належать до сфери бюджетно-податкової, кредитно-грошової політики, цінового механізму, зовнішньої торгівлі, міжнародних кредитних та валютно-розрахункових відносин [6, с. 65].

Узагальнено можна виділити такі головні завдання МВФ:

- сприяння розвитку міжнародної торгівлі та валютних відносин;
- допомога в організації багатосторонньої системи платежів;
- підтримка стабільного валютного курсу;
- підтримка рівноваги платіжних балансів країн;
- надання коштів для покриття дефіциту платіжного балансу країн-учасниць.

Проте сучасні повноваження МВФ дещо перевищують його статутні обов'язки. Діяльність МВФ протягом останнього часу спрямована не на регулювання міждержавних валютно-фінансових відносин, а на консультування країн, що розвиваються та отримують кредити. МВФ може наполягати на тому, щоб уряд, який потребує фінансової допомоги, обмежив кредитування та зменшив державні видатки, мінімізував заробітну плату та можливість працевлаштування населення, девальвував національну валюту, скоротив програми соціального забезпечення тощо.

Україна знайома з такою практикою за час співпраці з МВФ. За 2011–2012 роки Місії МВФ в Україні оголошували умови, за яких МВФ здійснить кредитування. До таких умов можна віднести соціальні ініціативи української влади, реформи у сфері оподаткування, підвищення ціни на газ для населення, проведення пенсійної реформи, скорочення дефіциту бюджету та інші. Такий підхід до кредитування можна розглядати як у позитивному, так і негативному світлі. Пред'явлення умов кредитування країні-позичальнику стимулює її економічний розвиток та фактично є гарантом повернення боргу. З іншого боку, таке явне втручання у економіку країни-позичальника позбавляє її економічної свободи та самостійності, що негативно відображається на політичній ситуації потенційного боржника. Можна прослідкувати зміну ролі Фонду з МВФ як фінансового посередника в МВФ, як контролюючий та регулюючий орган міжнародної влади [1].

Історію взаємовідносин України та МВФ можна умовно розділити на декілька етапів (табл. 1).

Деякі автори виділяють два періоди: перший, який охоплював кінець 90-х років минулого століття, другий – триває до сьогодні [1, с. 65]. Перший період характеризується взаємовідносинами в умовах становлення валютної системи України та введення національної грошової одиниці – гривні. Другий період пов'язаний із необхідністю коригування наслідків світової фінансової кризи для України та кризових явищ всередині самої країни.

Відносини МВФ з Україною, як і з іншими пострадянськими республіками, будуються відповідно до трьох типів програм [8].

Програму першого типу створено спеціально для цих країн та країн Східної Європи. Вона є своєрідною підготовчою програмою, відносно простою у своїх вимогах. Виконання такої програми не потребує складного інвестиційного апарату в країні. Це первісна програма – програма системної трансформації економіки (Systemic Transformation Facility – STF), реалізація якої дає змогу країні і Фонду співпрацювати.

Наступний крок – це досить стандартна програма, яка має назву «стенд-бай» (Stand-by). Це програма короткострокового фінансування. Як правило, вона триває від 12 до 13 місяців і спрямована на здійснення першочергових заходів, необхідних для досягнення макроекономічної стабілізації.

Після реалізації цієї програми країна може укласти з МВФ угоду про програму розширеного фінансу-

вання (Extended Fund Facility – EFF). Вона розрахована на три роки і спрямована на закріплення досягнень початкової стабілізації за програмою «стенд-бай». Одноразово значно більше уваги приділяється структурним змінам в економіці, тим елементам, які становлять основу подальшого економічного зростання.

Протягом першого етапу МВФ відіграв істотну роль в процесі введення гривні та підтримки її функціонування у перші роки. Без сторонньої допомоги з таким завданням впоратися було б неможливо, особливо взявши до уваги відсутність такого досвіду в нашій державі за часів існування Радянського Союзу.

Протягом періоду 1996–2005 рр. обсяг отриманої Україною допомоги з боку МВФ становив майже 2,5 млрд спеціальних прав запозичення (СПЗ), які було отримано в рамках програм Stand-by та Розширеного фінансування.

З огляду на те, що курс СПЗ визначається на основі кошику валют станом на 15.03.2010 р. вартість однієї одиниці СПЗ була еквівалентна 1,5 доларам США, тобто обсяг наданих Україні фінансових ресурсів становив майже 23309,1 млрд доларів США [2, с. 89]. Варто зазначити, що погашено біля 11 млрд дол. США, тобто фактично непогашений борг перед МВФ складає близько 13 млрд дол. США [7; 8; 9]. Якщо перевести дану заборгованість у розрахунку на душу населення, то даний показник буде становити 325 дол. США.

Ставши членом МВФ, Україна водночас увійшла до структури Світового банку. Їй виділено квоту в 10678 акцій на загальну суму в 1,3 млрд доларів США. Валютну готівку за членство України в банку на суму 7,9 млн доларів США внесли Нідерланди, що є країною-опікуном нашої держави у цій банківській структурі.

Оскільки надані з боку МВФ кошти зараховуються на рахунок Національного банку України, то безпосередньо вплинуло на обсяги його золотовалютних резервів та курс національної валюти по відношенню до провідних валют світу, так як отримані від МВФ кошти у першу чергу йдуть на врегулювання попиту та пропозиції на валютному ринку.

У вересні 1998 року з МВФ узгоджено виділення Україні позички в межах Програми розширеного фінансування («EFF») на підтримку широкомасштабної макроекономічної та структурної стабілізації на період 1998–2001 рр. на загальну суму 2,3 млрд доларів США, з яких протягом 1998 року отримано 345 млн доларів США.

Таблиця 1

Етапи співпраці України та МВФ

№	Період (роки)	Сума позики (млн дол. США)		Характеристика
		Заплановано	Отримано	
1	1994-1995	1663,1	763,1	трансформаційна позика для підтримки платіжного балансу
2	1995-1998	1 935	1 935	трьохрічна програма «стенд-бай» для фінансування дефіциту платіжного балансу та підтримки курсу національної валюти
3	1998-2002	2600	1 591	Програма EFF направлена на поповнення резервів НБУ (передбачено було 2 600 млн дол. США)
4	2002-2008	600 (зарезервовано)	0	Програми «попереджувальний стенд-бай» та «майбутнє – без боргів». Характеризується безкредитними стосунками. Були проблеми з виконанням ряду вимог
5	2008-2013	31 550	14 430	Програма «стенд-бай» для поповнення золотовалютних резервів НБУ та державного бюджету. Даний етап завершився знову безкредитними стосунками і технічними консультаціями
6	Поч. з 2014	17 010	4 590	Програма «стенд-бай» розрахована на 2 роки 4 траншами. Два транші вже реалізовано. Метою даних кредитів є зниження дефіциту державного бюджету з проведенням відповідних реформ

Джерело: розроблено автором на основі даних Міністерства фінансів України, Національного банку України та Міжнародного валютного фонду

Крім того, у 1998 році отримано 51 млн доларів США в межах кредиту «стенд-бай», на фінансування програми макроекономічної стабілізації та структурних перетворень [3, с. 52].

Якщо порівняти часові рамки кредитування та девальвації національної валюти, можна зробити висновок що динаміка обмінного курсу гривня / долар США тривалий час залишалася стабільною (2000–2008 рр.). Інакше кажучи, спостерігається своєрідне «прикріплення» гривні до долара США.

Процес надання фінансових ресурсів Україні та їх повернення супроводжується відмітками стосовно купівлі-продажу відповідної кількості валюти, для країни-позичальника це відображається у збільшенні рівня зовнішнього боргу держави [4, с. 50].

Відповідно до методології, яка застосовується Світовим Банком, заборгованість перед МВФ виділяється в окрему групу. У світі такий вид боргу складає приблизно 3-6%. Саме у 2008 році борг України перед МВФ вдалося скоротити до 2,45% від загального обсягу державного боргу [5].

Необхідно звернути увагу на те, що починаючи з середини 2005 року Україна перейшла на консультативне співробітництво з МВФ та поступово почала розраховуватися за взятими зобов'язаннями.

Однією з вимог, яка міститься у «Вашингтонському консенсусі», є лібералізація руху капіталів, яка означає зняття обмежень у доступі іноземних фінансових установ до внутрішнього ринку держави. Україна, яка мала нерозвинену інфраструктуру фінансового ринку і невисокий ступінь інтеграції у світове фінансове господарство, до останнього часу не відчувала впливу істотних фінансових потрясінь на вітчизняному фінансовому ринку.

Проте ситуація стрімко змінилася, коли на вітчизняному ринку з'явилася велика кількість іноземних фінансових установ, які у гонитві за швидкими прибутками заклали початок так званого «споживчого буму» на імпорتنі товари. Основою такого «буму» стали іноземні запозичення, які змінили розмір валового боргу країни майже до 100% розміру ВВП.

Прихід іноземних фінансових установ був зумовлений збільшенням іноземних фінансових інвестицій до вітчизняного фінансового сектору. У той же час інші галузі народного господарства залишалися поза увагою. Це призвело до поглиблення структурних проблем в економіці країни, а безконтрольна кредитна діяльність банків призвела до стрімкого зростання імпорту. Таким чином, основна рушійна сила економічного зростання не отримувала достатніх джерел для фінансування.

Нові домовленості України з МВФ у квітні 2014 р. та уточнені восени передбачають надання Україні кредиту у розмірі біля 17 млрд дол. США в рамках програми «стенд-бай» розрахованої на 24 місяці [9]. Два транші вже реалізовано. Метою даних кредитів є зниження дефіциту державного бюджету з проведенням відповідних реформ. Відповідно, між державою Україною та МВФ були підписані так звані «Меморандум про економічну та фінансову політику» і «Технічний меморандум про взаєморозуміння», якими передбачено проведення цілої низки структурних змін економіки країни та виставлено ряд вимог, а саме: гнучкий валютний курс, перехід НБУ до таргетування інфляції протягом 12 місяців, підвищення цін на газ, зняття регулятивних та податкових перепон щодо реструктуризації проблемної заборгованості, посилення заходів по стягненню заборгованості ЖКГ, утримання рівня мінімальної заробітної плати

та прожиткового мінімуму, скорочення видатків на соціальну допомогу, збільшення платежів за користування природними ресурсами, руйнування схем уникнення оподаткування тощо.

Висновки з проведеного дослідження. Узагальнюючи дослідження даної проблеми, можна зробити висновок, що висунуті вітчизняними та іноземними авторами припущення щодо неоднозначності впливу МВФ на економічний та фінансовий сектор України є справедливими. Надмірна лібералізація банківського сектору фінансової системи країни та політико-військова ситуація стала причиною поглиблення в ній кризових явищ. Це свідчить про необхідність посилення контролю за якістю кредитного портфеля фінансових установ, відсутність виробництва власної конкурентоспроможної продукції, призводить до зростання імпорту – проблеми платіжного балансу України, а сама структура і механізм функціонування економіки неспроможні сприяти економічному зростанню.

Потрібно наголосити, що кредити МВФ повинні бути максимально використаними для стабілізації функціонування банківської системи, валютного ринку, запровадження ефективної експортно-імпоротної політики та підтримки реального сектору економіки України. Однак очевидним є факт про те, що кредитний ресурс, який був спрямований на зміцнення золотовалютних резервів НБУ, носив короткостроковий ефективний характер, так як резерви станом на кінець 2014 р. фактично знаходяться на критичному рівні тримісячного імпорту.

З одного боку, за підтримки даної організації Україні вдалося стабілізувати курс національної валюти впродовж фінансових криз 1998 та 2003–2004 років, але не 2014 року. З іншого боку, дешеві позикові ресурси в іноземній валюті з боку МВФ та фінансова підтримка материнських банківських установ призводять до стрімкого зростання валового боргу держави, що становить небезпеку для потенційної боргової безпеки України, а відповідно, зростає ймовірність дефолту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гришина Л.О. Україна та Міжнародний валютний фонд: перспективи співпраці / Л. Гришина, П. Карась, В. Черешня // Сталій розвиток економіки. – 2013. – № 3. – С. 26-30.
2. Круглик С. Міжнародний валютний фонд: новий розподіл СПЗ / С. Круглик, О. Єременко // Вісник Національного банку України. – 2009. – № 11. – С. 50.
3. Круглик С. Проблеми реформування управління Міжнародним валютним фондом / С. Круглик, О. Єременко // Вісник Національного банку України. – 2009. – № 1. – С. 52.
4. Міокова Н.В. Співробітництво України з Міжнародним валютним фондом / Н.В. Міокова // Статистика України. – 2011. – № 1. – С. 89.
5. Полагин Д.Д. МВФ і світова валютна система: виклики часу / Д.Д. Полагин // Наукові дослідження – теорія та експеримент 2007 : матеріали Третьої міжнародної науково-практичної конференції (Полтава, 14-16 травня 2007 р.). – Полтава : Інтер-Графіка, 2007. – С. 80-82.
6. Салтинський В.В. Особливості організації кредитування національних економік Міжнародним валютним фондом / В.В. Салтинський // Фінанси України. – 2009. – № 2. – С. 65.
7. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Матеріали Міжнародного валютного фонду України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imf.org>.
9. Матеріали Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>.
10. Матеріали Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.

УДК 351.851

Сахненко О.І.

*здобувач кафедри економічної теорії
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна,
старший викладач кафедри економічних дисциплін
Національної академії Національної гвардії України*

ЕКОНОМІКА ЗНАТЬ: ТЕОРІЯ І ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА

Стаття присвячена теоретичним підходам щодо обґрунтування поняття «економіка знань», розкрито концептуальний характер. Досліджено погляди сучасних науковців на принципи, на базі яких здійснюється розвиток економіки знань. Запропоновано рекомендації щодо вдосконалення процесу формування економіки знань на базі утворення національної інноваційної системи.

Ключові слова: економіка знань, людський капітал, освіта, наука, інновації, державна політика.

Сахненко О.И. ЭКОНОМИКА ЗНАНИЙ: ТЕОРИЯ И ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА

Статья посвящена теоретическим подходам по обоснованию понятия «экономика знаний», раскрыт концептуальный характер. Исследованы взгляды современных ученых на принципы, на основе которых осуществляется развитие экономики знаний. Предложены рекомендации по совершенствованию процесса формирования экономики знаний на базе создания национальной инновационной системы.

Ключевые слова: экономика знаний, человеческий капитал, образование, наука, инновации, государственная политика.

Sakhnenko O.I. KNOWLEDGE ECONOMY: THEORY AND STATE POLICY

This article is devoted to theoretical approaches towards substantiate the concept of «knowledge economy», its conceptual nature has been revealed. The views of the contemporary scientists towards principles, based on which the development of the knowledge economy is made, have been studied. Recommendations to improve the process of forming a knowledge economy on the base of creation of a national innovation system are proposed.

Keywords: knowledge economy, human capital, education, science, innovation, state policy.

Постановка проблеми. Концепція економіки знань стала в останнє десятиріччя важливим теоретико-методологічним та науково-практичним підґрунтям політики економічного зростання багатьох країн. Вона розкриває нову роль і місце інтелекту людини в суспільстві. У зв'язку із прискоренням темпів розвитку технологій доступність знань стає найважливішою умовою для участі країни у глобальній конкуренції. Особливо в умовах кризи знання залишаються тим ресурсом, що набуває значення не лише як рівень інтелектуальних можливостей, а і як економічний ресурс, що стає базисом і засобом створення та впровадження інновацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Поняття «економіка знань» розглядається багатьма зарубіжними та вітчизняними авторами, дедалі частіше зустрічається як у науковій літературі, так і у виступах високопосадовців різних країн. Проблеми становлення суспільства знань і економіки знань присвятили свої праці М. Ажажа, Г. Андрощук, Ю. Бажал, С. Візіренко, А. Гапоненко, В. Геєць, В. Жаров, М. Згуровський, І. Кондаурова, Л. Мельник, В. Семиноженко, О. Старовойт, Л. Федулова, М. Ченцова та ін. Дослідженнями питань підвищення здатності державного управління інноваціями у процесі розвитку економіки знань займаються О. Євсєєва, В. Волков, В. Корнійчук, Г. Мерніков, А. Шевцов, О. Семенченко. Разом з тим цілий ряд актуальних проблем, пов'язаних з особливостями формування й функціонування економіки знань у сучасних умовах, підлягає детальному науковому розгляду й аналізу.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати дослідження, яке полягає в концептуалізації впливу економіки знань на інноваційний розвиток економіки України та обґрунтування основних напрямів державної політики у сфері економіки знань.

Виклад основного матеріалу дослідження. Питання визначення суті і основних рис сучасного стану економіки є досить дискусійним, але, незважаючи на від-

сутність єдності у розгляді проблеми світовою наукою, можна констатувати, що економіка початку третього тисячоліття заснована на інноваціях, які матеріалізуються у вигляді нових високоефективних наукоємних технологій і продуктів. Але економіка знань не оперує лише знаннями і не заміщує ними реальне виробництво, вона є якісно новою системою їх використання і впровадження у господарську діяльність.

Більшість авторів, розглядаючи сучасну економіку, аналізують окремі особливості її формування, деякі риси і прояви економічної системи. Так, у рамках теорії інформаційної економіки в основному вивчається вплив сучасних електронно-цифрових технологій на зміни в економічному середовищі. У теорії глобальної мережевої економіки головний акцент зміщується на формування економічних взаємозв'язків, особливості яких обумовлюються розвитком нових технологій і швидкістю розповсюдження інформації. При цьому досить опосередковано висвітлено роль освіти і науки у довгостроковому економічному розвитку.

Термін «економіка знань» впровадив у науковий вжиток австро-американський вчений Фріц Махлуп ще у 1962 році щодо певного сектору. Пізніше П. Друкер визначає нове знання як головний економічний ресурс [1]. При цьому, на його думку, саме нова економіка є «економікою знань», сфера виробництва і розповсюдження інформації – «індустрія знань», а все суспільство – це «суспільство знань». Тобто не старі фактори виробництва, а виключно знання створюють сьогодні продуктивність і є підґрунтям для економічного зростання.

Теоретично будь-яку економіку, що розвивається, можна вважати економікою знань, оскільки кожна економіка створює, розповсюджує та використовує знання для забезпечення свого росту та конкурентоспроможності. Відмінність економіки знань полягає в тому, що за умов трансформації до економіки знань, знання стають двигуном прогресу (технологічного, соціального тощо) чи виконують мінімально необхідну

роль допоміжного чинника простого відтворення продуктивних сил: робочої сили та технологічної бази. Порівняльну характеристику визначення поняття «економіка знань» подано у таблиці 1 [2].

Результати проведеного аналізу дають підстави виокремити особливості економіки знань, які розкривають сучасний теоретичний підхід до її сутності: дискретність знання як продукту: конкретне знання або створено, або ні, не може бути знання і створеного на половину; знання, подібно іншим суспільним благам, будучи створеними, доступні всім без виключення; знання за своїм результатом є інформаційний продукт, а інформація, після того як її спожили, не зникає, як звичайний матеріальний продукт, а продовжує поширюватися та розвиватися; відтворювальна природа знань: знання як процес породжує знання – новий технічний, технологічний рівень у виробництві продукту є базою для подальшого вдосконалення на основі первинного знання.

Узагальнюючи результати досліджень сутності та змісту економіки знань, приходимо до висновку, що економіка знань – це закономірна і об'єктивно обумовлена, більш висока у порівнянні з індустріальною фазою (стадією) розвитку суспільства господарююча підсистема, за якої ключовими факторами економічного зростання є посилення впливу наукової та інноваційної діяльності, освіти, наукових та інформаційних технологій, які саме і дозволяють при динамічних змінах потреб суспільства генерувати безперервний потік нововведень у виробництво.

Тобто в широкому розумінні економіка знань виступає як інноваційна економіка, оскільки тільки знання можуть бути основою для формування потреби і втілення у життя нововведень; як постіндустріальна економіка, однією з головних рис якої є збільшення питомої ваги сфери послуг у матеріальному виробництві; як інформаційна й глобальна мережева економіка, де знання, втілені у інформацію є головним чинником виробництва [8, с. 105].

Основою для розбудови економіки знань є розвиток людського потенціалу, який у першу чергу залежить від державної політики у певній сфері. У сучасному світі простежується тенденція до підвищення ролі держави в системі факторів зростання людського потенціалу. Особливої уваги потребує, зокрема, якість підготовки фахівців для вітчизняних підпри-

ємств, яким необхідно, щоб випускники ВНЗ не тільки володіли достатнім обсягом спеціальних знань і навичок, але й могли швидко засвоювати нові знання і методи роботи, вчитися і переучуватися протягом життя, виявляти власну творчу індивідуальність. Недаремно державна політика щодо розвитку людського капіталу – один із ключових компонентів стратегії розбудови економіки знань та головний ресурс в умовах сучасної міжнародної конкуренції.

Складовими елементами сучасної економіки знань є: доступна, якісна і безперервна освіта населення на основі нових наукових знань; ефективна інноваційна система, що об'єднує в єдиний комплекс економіку, наукові, академічні та дослідницькі центри; економічні стимули, що заохочують до ефективного використання національних і глобальних знань в усіх секторах економіки; інфраструктура, яка з'єднує елементи інноваційної системи між собою та із зовнішнім середовищем; держава як ініціатор та координатор процесів розбудови на основі нових знань [9].

На сьогоднішній день Законом України «Про інноваційну діяльність» [10] визначено такі принципи державної інноваційної політики: орієнтація на інноваційний шлях розвитку економіки України; визначення державних пріоритетів інноваційного розвитку; формування нормативно-правової бази у сфері інноваційної діяльності; створення умов для збереження, розвитку і використання вітчизняного науково-технічного та інноваційного потенціалу; забезпечення взаємодії науки, освіти, виробництва, фінансово-кредитної сфери у розвитку інноваційної діяльності; ефективне використання ринкових механізмів для сприяння інноваційної діяльності, підтримка підприємництва у науково-виробничій сфері; здійснення заходів на підтримку міжнародної науково-технологічної кооперації, трансферу технологій, захисту вітчизняної продукції на внутрішньому ринку та її просування на зовнішній ринок; фінансова підтримка, здійснення сприятливої кредитної, податкової і митної політики у сфері інноваційної діяльності; сприяння розвитку інноваційної інфраструктури; інформаційне забезпечення суб'єктів інноваційної діяльності; підготовка кадрів у сфері інноваційної діяльності.

Як бачимо, даний набір принципів спрямований головним чином на формування ефективної іннова-

Таблиця 1

Порівняльна характеристика визначення поняття «економіка знань»

Дослідник	Твердження поняття
А.Л. Гапоненко [3, с. 55]	Економіка, заснована на знаннях, або ж економіка знань – це економіка, яка створює, розповсюджує та використовує знання для забезпечення свого росту та конкурентоспроможності. Іншими словами, будь-яка економіка – і економіка стародавнього Вавилону, і стародавнього Єгипту, і економіка феодалних держав Європи, і економіка Англії і Франції XVIII століття, і сучасна економіка розвинутих держав, і сучасна економіка африканських держав – заснована на знаннях в той чи іншій мірі.
Л.І. Федуллова [4, с. 34]	Економіка знань – це економіка, яка створює, розповсюджує та використовує знання для забезпечення свого зростання і конкурентоспроможності. У такій економіці знання збагачують усі галузі, всі сектори і всіх учасників економічного процесу. Вона не тільки використовує знання в різноманітній формі, але й створює їх у вигляді науково-технічної та високотехнологічної продукції, високо-кваліфікованих послуг і освіти.
В. Геєць [5, с. 27]	Економіка знань («знансєвомістка економіка») – це економіка, у якій і спеціалізовані, і повсякденні знання є джерелом зростання. В економіці знань визначальним є інтелектуальний потенціал суспільства, на який вона спирається і який становить сукупність повсякденних (буденних) і спеціалізованих (наукових) знань, які нагромаджені в свідомості людей та матеріалізовані в технологічних способах виробництва.
Г. Андрощук [6, с. 46]	Економіка знань – це те принципово нове утворення, яка має прийти на зміну економіці винищення і експлуатації природи, економіці сліпого бажання людини отримати максимум прибутку. Її основою є не споживацький мотив людини, а прагнення задовольнити свої потреби таким чином, щоб не завдавати шкоди природі, сприяючи при цьому її відтворенню.
М.А. Ажажа [7, с. 37]	Економіка, заснована на знаннях, відображає визнання того, що наукові знання та спеціалізовані унікальні навички їхніх носіїв стають головним джерелом і ключовим фактором розвитку матеріального та нематеріального виробництва, забезпечуючи стійкий економічний розвиток.

ційної системи та повинен бути підсилений групами принципів розвитку освітньої, наукової сфер, формування інформаційної інфраструктури, уряду, забезпечення інституційного режиму.

Основні принципи, сформовані з точки зору реалізації формули інноваційного типу соціально-домінантного розвитку України «знання – можливість – мотивація – дія – результат», запропоновані О. Євсєєвою [11]: стратегічне цілепокладання визначається необхідністю бачення довгострокової перспективи розвитку України на основі активізації та розвитку наявного потенціалу з опорою на розробку стратегії соціально-домінантного розвитку територій; забезпеченість ресурсами припускає наявність необхідного потенціалу для реалізації інноваційного типу соціально-домінантного розвитку; баланс інтересів і соціальної відповідальності є найважливішою мотивацією та встановлює правила функціонування і взаємодії національних агентів через формування відповідних інститутів; інтеграція ділової та соціальної активності різних усередині – і міжрегіональних агентів, що сприяють росту загальної інноваційності, і конкурентоспроможності системи соціально-домінантного розвитку територій; результативність припускає отримання економічного, соціального, екологічного, науково-технічного та інших результатів від впровадження інновацій, а також безпосереднє формування системи оцінювання здійснюваних заходів. Такий набір принципів цікавий з точки зору управління процесом інноваційного розвитку, разом з тим, як і попередній, повною мірою не розкриває необхідних елементів для сформованості економіки, що базується на знаннях.

Цікавими у даному контексті є дослідження Л. Мельника, який виділив такі принципи економіки знань [12, с. 20-26]:

- принцип триєдності природних начал. Функціонування і розвиток систем, наявних у природі й суспільстві, відбуваються на основі триєдності сутнісних начал: матеріально-енергетичної потенції, інформаційної реальності і синергетичного феномену. Взаємодіючи, вони формують єдиний механізм, відтворюють функціональні особливості природної сутності. Енергетичні потенціали системи, які створює речовинно-енергетична природа, зумовлюють здатність системи виконувати роботу (змінюватися або підтримувати свої параметри). Інформаційні характеристики, закріплені пам'яттю системи, забезпечують упорядкованість реалізації потенціалу. Синергетичні властивості викликають взаємодію окремих частин системи між собою, унаслідок чого вони діють узгоджено, об'єднуючись у єдине ціле. Максимальної ефективності система досягає тоді, коли кожна із згаданих груп чинників триєдиного механізму формування системи відповідає цілям і завданням її функціонування;

- принцип забезпечення самовідтворення систем. Під час переходу до інформаційного суспільства, у якому зростають темпи соціально-економічного розвитку, актуалізується такий принцип: соціальне і технічне проектування повинно забезпечувати створення системи механізмами самовідтворення і самовдосконалення;

- принцип забезпечення самоорганізації систем. Потрібно не тільки сконструювати систему, здатну виконувати певні робочі функції, але й оснастити її механізмом, який би відтворював матеріально-енергетичне забезпечення і налагодження на оптимальний режим функціонування, зокрема адаптацію до змін зовнішнього середовища. Для проектування ін-

женерних і соціальних систем потрібні технічні й організаційні передумови самоорганізації, що зумовлює їхнє функціонування в найефективніших стаціонарних режимах;

- принцип системності життєвого циклу. В економіці знань майбутнього неминуче постане завдання переходу від проектування виробів до проектування їхніх життєвих циклів у всій складності та різноманітності системних зв'язків, включаючи фази завершення «життя» виробів і технологій, тобто досягнення замкненості цих циклів;

- принцип урахування коеволюції систем. Під час технічного і соціального проектування потрібно враховувати темпи і траєкторії еволюції створюваних систем, що саморозвиваються, а також можливі наслідки їхньої коеволюції з іншими системами. Доцільно передбачити механізми зовнішнього і внутрішнього блокування створюваної сутності, якщо її існування становитиме загрозу для людини, природи та інших важливих систем;

- принцип інструменталізації триєдиного еволюційного механізму. За допомогою зміни передумов прояву чинників триєдиного еволюційного механізму (мінливості, спадковості, добору) можна регулювати темпи розвитку систем, наприклад, соціально-економічних, прискорюючи чи вповільнюючи їх;

- принцип оптимізації співвідношення стабільних і змінних компонентів. Для стійкого розвитку системи потрібно дотримуватися оптимального співвідношення її стабільних і змінних компонентів;

- принцип використання ефекту розширення простору-часу. Ефект «розширення» простору-часу, зумовлений інтенсифікацією інформаційної діяльності, дає підстави сформулювати такий принцип: прийняття рішень із розвитку соціально-економічних систем має базуватися на максимальній реалізації накопиченого інформаційного потенціалу в просторі і часі;

- принцип технологізації трансформацій. Важливою ознакою майбутніх трансформацій має стати їхній біфуркаційний характер. На відміну від адаптаційних змін (за яких система зберігає основні властивості структури, більшість своїх функцій і внутрішньосистемних зв'язків), біфуркації спричиняють значні якісні зміни, завдяки яким перебудовуються зв'язки між елементами системи, їхній характер стає нелінійним, виникає багатоваріантність продовження траєкторії розвитку системи, створюються передумови безповоротності такого стану, що його система сприймає як кризу, колапс, катастрофу. В умовах частих соціально-економічних змін доцільно сформулювати принцип необхідності розроблення і вдосконалення технології здійснення типових процедур біфуркаційних трансформацій у техніці й економіці;

- принцип дематеріалізації трансформаційних процесів (принцип трансформера). Трансформації в економіці відбуваються дедалі частіше й коштують щораз дорожче. Людина постійно змінює ставлення до виробничих технологій і споживчих товарів, проте майже не змінюються технології самих трансформацій. Вони, як і раніше, залишаються ресурсо- і капіталоємними. Перехід до економіки знань спонукає до дематеріалізації трансформаційних процесів, зокрема за допомогою тотального застосування «принципу трансформера», що дає змогу максимально змінювати інформаційний зміст за мінімальної заміни матеріального складника систем.

В умовах реформування системи вищої освіти визначальним завданням є забезпечення нерозривної єдності освіти і науки, інноваційного розвитку на-

ціональної економіки та розв'язання проблеми підготовки фахівців, здатних забезпечити поступальний розвиток країни, розвиток національної економіки. Обрання такого курсу означає, що в Україні головним джерелом стійкого економічного зростання мають стати нові наукові знання, їх продукування, комерційне застосування та отриманий технологічний досвід. Проте чинним законодавством чітко не визначені засади розвитку національної інноваційної системи, не конкретизована її структура. Окремі її сегменти, такі як інституційний устрій інноваційної економіки, пріоритети науково-технологічного та інноваційного розвитку економіки, програмно-цільове фінансування науково-технічної та інноваційної діяльності, підтримка підприємництва у сфері інноваційної діяльності та трансферу технологій, продовжують розвиватися неузгоджено [13].

Сучасне національне інноваційне законодавство налічує близько 200 документів, зокрема: норми Конституції України, Господарського кодексу, законів України «Про інноваційну діяльність», «Про пріоритетні напрями розвитку інноваційної діяльності в Україні», «Про інвестиційну діяльність», «Про наукову і науково-технічну діяльність», «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» та ін. Однак рівень залучення інновацій в Україні відображається в дуже низькому рейтингу України за міжнародними критеріями оцінки конкурентоспроможності. Згідно із сукупним індексом конкурентоспроможності за 2009–2010 рр. Україна перебуває на 82 місці зі 133 країн, згідно з індексом інноваційного розвитку – на 80-му, за індексом використання інформаційних і комунікативних технологій – на 79-му, а щодо інноваційних здібностей – на 46-му місці. І саме інноваційні здібності роблять Україну потенційним партнером для інших країн [14, с. 23]. Проголошений Україною євроінтеграційний курс вимагає насамперед розробки й впровадження національної програми побудови сучасної інноваційної системи.

Висновки з проведеного дослідження. У зв'язку з цим пропонується ряд рекомендацій щодо вдосконалення процесу формування економіки знань на базі утворення національної інноваційної системи, а саме [1]: створення сприятливого для інноваційного розвитку інституційно-правового середовища, зокрема, системної законодавчої бази, ринкових інститутів і механізмів нововведень; перехід на інтерактивну модель інноваційного процесу, в якій реалізуються більш ефективні механізми інтеграції науки і виробництва; підвищення інноваційності сфери освіти шляхом впровадження нових технологій, зокрема, інформаційних; удосконалення зв'язку науки, освіти і виробництва; шляхом розвитку об'єктів інноваційної інфраструктури у системі освіти і навчаль-

но-методичного механізму підготовки персоналу для інноваційної сфери; з метою залучення недержавних коштів для фінансового захисту наукомістких галузей створення механізму страхування ризиків діяльності високотехнологічних підприємств; формування ефективного механізму стимулювання інноваційної активності з метою підвищення ролі мотивації творчої праці, здійснення високотехнологічних конкурентоспроможних розробок і досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кондаурова І.О. Інституційні аспекти становлення економіки знань [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ea.donntu.edu.ua>.
2. Візіренко С.В. Генезис поняття «Економіка знань» / С.В. Візіренко // Сталый розвиток економіки : [всееукр. наук.-вироб. журн.]. – 2012. – № 2. – С. 44-49.
3. Гапоненко А.Л. Современный рынок знаний: понятие, участники, формы / А.Л. Гапоненко // Пробл. теории и практики управл. – 2010. – № 6. – С. 55-64.
4. Федулова Л.І. Економіка знань : підруч. [для студ. вищ. навч. закл.] / Л.І. Федулова ; НАН України ; Ін-т екон. та прогноз. НАН України. – К., 2009. – 600 с.
5. Економіка знань та її перспективи для України : [наук. доп.] / [Геєць В.М., Александрова В.П., Бажал Ю.М., Данько М.С., Дем'яненко В.В.] ; Ін-т екон. прогнозування НАН України. – К., 2005. – 168 с.
6. Андрощук Г.А. Прогнозирование инновационной деятельности на основе анализа активности глобальных фирм / Г.А. Андрощук // Проблемы науки. – 2006. – № 5. – С. 40-47.
7. Ажажа М.А. Інвестиції в освіту як фактор інтелектуального прогресу / М.А. Ажажа // Соціальна перспектива і регіональний розвиток : [наук.-пр. журн.]. – Запоріжжя : ТОВ «КСК-Альянс», 2007. – Випуск 2. – С. 37-40.
8. Ченцова М.В. Основные черты экономики знаний: теоретический аспект / М.В. Ченцова // Вестник Финансовой академии. – М. – 2007. – № 3(43). – С. 105-113.
9. Старовойт О.В. Економіка знань у стратегії інноваційного розвитку освіти : автореф. дис. ... канд. філософських наук, Київ, 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://osvitata.com/osvita-ta-ekonomika>.
10. Про інноваційну діяльність : Закон України від 4 липня 2002 р. № 40-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua>.
11. Євсєєва О.О. Формула і основні принципи інноваційного типу соціально-домінантного розвитку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/17_AVSN_2012/Economics/15_113034.doc.htm.
12. Мельник Л. Формування економіки знань, або принципи організації майбутнього / Л. Мельник // Вісник НАН України. – 2010. – № 6. – С. 19-28.
13. Семенченко О. Інноваційність державного управління у сфері освіти і науки на регіональному рівні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.dridu.dp.ua/vidavnictvo/2011/2011_03\(10\)/11sognrr.pdf](http://www.dridu.dp.ua/vidavnictvo/2011/2011_03(10)/11sognrr.pdf).
14. Отчет о конкурентоспособности Украины 2010 «Навстречу экономическому росту и процветанию» / Фонд «Эффективное Управление» в сотрудничестве со Всемирным экономическим форумом. – К., 2010. – 166 с.

СЕКЦІЯ 2 СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 332

Зеліч В.В.*доцент, кандидат економічних наук
Ужгородського національного університету***Агій А.В.***студентка факультету міжнародного менеджменту,
логістики та бізнесу
Ужгородського національного університету*

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ПРИРОДНИХ РЕСУРСІВ ДЛЯ ДОСЯГНЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ У РІЗНИХ КРАЇНАХ СВІТУ

У статті розглянуто ефективність використання природних ресурсів провідних країн світу, здійснено зіставлення наявних і використовуваних природних ресурсів країн. Проаналізовано використання природно-ресурсного потенціалу країни та показник економічної могутності країни – ВВП на душу населення. Досліджено механізм конкурентних переваг на досвіді різних країн.

Ключові слова: природні ресурси, ефективність, конкурентна перевага, ВВП на душу населення.

Zelich V.V., Agiy A.V. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИРОДНЫХ РЕСУРСОВ ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ В РАЗЛИЧНЫХ СТРАНАХ МИРА

В статье рассмотрена эффективность использования природных ресурсов ведущих стран мира, произведено сопоставление имеющихся и используемых природных ресурсов стран. Проанализировано использование природно-ресурсного потенциала страны и показатель экономической мощи страны – ВВП на душу населения. Исследован механизм конкурентных преимуществ на опыте различных стран.

Ключевые слова: природные ресурсы, эффективность, конкурентное преимущество, ВВП на душу населения.

Zelic V.V., Ahiy A.V. EFFICIENT USE OF NATURAL RESOURCES ACHIEVE COMPETITIVE ADVANTAGE AROUND THE WORLD

The article examines the effectiveness of natural resources leading countries, comparison of available and used natural resources. Analyzed the use of natural resource potential and economic power of the country indicator – GDP per capita. Studied Mechanical competitive ship on the experiences of different countries.

Keywords: natural resources, efficiency, competitive advantage, the GDP per capita.

Постановка проблеми. Метою даної статті є дослідити вплив наявності природних ресурсів на розвиток економіки та добробуту в країні, розглянути вплив основних факторів для досягнення конкурентоспроможності на світових ринках, а також проаналізувати твердження М. Портера: «Наявність у країні природних ресурсів не може стати конкурентною перевагою нації. Навпаки, країни з багатими природними ресурсами можуть відставати в економічному розвитку, а ті країни, які відчувають нестачу природних ресурсів, – активно розвиватися. Такий розвиток пов'язаний із набутими перевагами, але не з факторами виробництва і тим більше не з використанням природних ресурсів».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню природних ресурсів приділяли увагу такі зарубіжні вчені, як Д. Гаврлін, С. Гландін, Д. Джунусова, А. Колоколов. Дослідженням природних ресурсів також займалися вітчизняні вчені, а саме: П. Тутковський, С. Рудницький, Г. Висоцький, Б. Срезневський, Й. Косоногий, О. Шмідт, В. Різниченко.

Виклад основного матеріалу.

1. Ефективність використання природних ресурсів у різних країнах світу.

М. Портер відомий як фахівець з вивчення економічної конкуренції, зокрема конкуренції на міжнародних ринках, є фундатором теорії конкурентних

переваг [5]. Він поєднав макроекономічний аналіз конкурентних переваг країни з дослідженням відмінностей розвитку фірм, що застосовують зовнішньоекономічні стратегії.

Дослідження у цій статті показало, що можна спростувати твердження М. Портера про те, що країни з багатими природними ресурсами можуть відставати в економічному розвитку, а ті країни, які відчувають нестачу природних ресурсів, – активно розвиватися.

М. Портер довів, що успіхи країн з багатою експортною складовою зумовлені сучасними конкурентними перевагами фірм, які ґрунтуються на постійно здійснюваних інноваціях та оновленні технологій.

Природні ресурси – це природні багатства регіону, які використовуються або можуть бути використані в матеріальному виробництві. Їх поділяють на вичерпні та невичерпні. В тому числі вичерпні поділяють на не відновлювані – мінеральні (вугілля, нафта, газ, руди металів тощо) і відновлювальні (ґрунти, рослини, тварини, деякі мінеральні ресурси). До невичерпних належать космічні (сонячна радіація, морські припливи тощо), кліматичні (атмосферне повітря, енергія вітру тощо) ресурси.

Загальний земельний фонд України становить близько 603,6 тис. км², з яких 71,2% становлять сільськогосподарські землі (рілля – 55,1%, багато-

річні насадження – 1,7%, сіножаті і пасовища – 12,5%). Лісами вкрито 17,2% загальної площі держави, під забудовами знаходяться 3,8%.

Провідне місце серед паливних ресурсів займає кам'яне вугілля, 98% якого добувають у Донбасі, решту – у Львівсько-Волинському басейні. Найбільші поклади бурого вугілля – у Дніпровському басейні (2,4 млрд т).

Найбагатша Україна на рудні металеві корисні копалини, насамперед руди чорних металів. На її території сконцентровано до 20% світових ресурсів марганцевих руд, найбільше яких видобувається в Нікопольському родовищі. Запаси залізних руд становлять 12% від світових і зосереджені у більш ніж 80 родовищах [3]. За запасами нафти і газу Україна посідає четверте місце в Європі після Норвегії, Великобританії і Нідерландів.

За ефективністю економіки (за ВВП на душу населення) Україна посідає 104-те місце станом на 8 жовтня 2014 року, і становить 8651 дол. США [6].

Природно-ресурсний потенціал Німеччини доволі вичерпаний. Головним багатством Німеччини є кам'яне (Рурський та Саарський басейни) та буре вугілля [8]. Рурський басейн посідає за запасами перше місце у Західній Європі, проте умови видобутку складні. Є також великі запаси калійних солей [7].

На відміну від низької забезпеченості природними ресурсами Німеччина займає доволі престижне місце у світовій економіці. Вона «фінансує» Європейський Союз. Німеччина займає 16-те місце у світі за ВВП на душу населення, який становить 43475 дол. США [6].

США має найбільше запасів кам'яного і бурого вугілля (115891 млн т і 134103 млн т відповідно). Загалом США володіють найбільшим у світі масивом ріллі (186 млн га), але при цьому показник розораності території порівняно невисокий – 20,3% (для порівняння: в Україні розораність становить 57,5%). США займають 1 місце у світі за вартістю мінеральної сировини, яку вони видобувають самостійно [4]. США виплавляють 100 млн тонн сталі на рік та займають за цим показником 3-є місце в світі після Китаю та Японії. ВВП на душу населення – 53001 дол. США [6].

Китай має значний земельний фонд, великі запаси корисних копалин, потужні гідроресурси. Китай надзвичайно багатий сировинними паливними і мінеральними ресурсами [1]. Великі запаси залізної руди – 5 млрд т (третє у світі). За загальними запасами кам'яного вугілля (1,5 трлн т) Китай поступається лише США. Зарозвіданими запасами нафти (3 млрд т) і газу (200 млрд м³) Китай значно поступається провідним нафтовим країнам [4]. ВВП Китаю на душу населення становить 11868 дол. США [6].

Природно-ресурсний потенціал Японії досить обмежений. Корисні копалини дуже різноманітні, але великих родовищ, здатних служити базою для високо розвинутої промисловості Японії, майже немає. Доволі значні запаси лише сірки й вапняків. Є родовища вугілля, марганцевої, свинцево-цинкових та мідної руд. Незначні запаси золота, срібла, ртуті та хромітів [4]. Японія покриває свою нестачу природних ресурсів високим рівнем кваліфікації робочої сили, активним використанням капіталу та високим рівнем науки і техніки. При дослідженні природно-ресурсного потенціалу Японії виправдовується твердження М. Портера, адже Японія успішно розвивається за рахунок набутих переваг, а не за рахунок природних ресурсів [1]. Показником цього може слу-

гувати ВВП на душу населення – 36654 дол. США, а також питома вага сільського господарства у ВНП – 2,2% [6].

Росія має потужний і різноманітний природно-ресурсний потенціал, здатний забезпечити необхідні обсяги власного споживання та експорту. У країні відкрито і розвідано близько 20 тис. Родовищ корисних копалин, з них 37% введено в промислове освоєння [2]. Загальна вартість розвіданого і оціненого мінеральної сировини перевищує 28 трлн дол. США. Росія знаходиться на одному з перших місць у світі за запасами більшості природних ресурсів, у тому числі запаси природного газу становлять 33% світових, залізних руд – 25%, алмазів – 50%. У структурі мінерально-сировинної бази 71% складають паливно-енергетичні ресурси, представлені газом, вугіллям, нафтою, 15 – не рудна сировина, 13 – чорні та кольорові метали. У тому числі ВВП на душу населення станом на 8 жовтня 2014 р становить 24298 дол. США [6].

Таблиця 1

Ступінь розвитку країн за 2 критеріями

№	ВВП на душу населення (дол. США) *	Природно-ресурсним потенціалом
1	США (53 001)	Росія
2	Німеччина (43 475)	Китай
3	Японія (36 654)	США
4	Росія (24 296)	Україна
5	Китай (11 868)	Німеччина
6	Україна (8 651)	Японія

* За даними [6]

За даними дослідження можна спростувати твердження М. Портера. Але його твердження виправдовується для Японії та України. Японія бідна на природні ресурси, але вміло залучає капітал і розвиває економіку, імпортує 97% сировини. Натомість Україна із своїм міцним природним потенціалом не здатна повністю її використовувати здебільшого із-за відсутності сучасних технологій.

У сучасному світі наявності природних ресурсів не є такою важливою. Практика свідчить: чим більша доля сфери послуг в економіці країни, тим більш розвинена країна. Прикладом може слугувати Японія, де частка сфери послуг становить 66,4%. У США 73% робочої сили зайнято у сфері послуг.

2. Аналіз досягнення конкурентних переваг за М. Портером на досвіді різних країн.

Аналіз конкурентної переваги нації Майкла Портера привернув увагу аналітиків та високопоставлених політиків до концепції розвитку промислового потенціалу нації, ефективності використання природних ресурсів. Рамка Майкла Портера, розроблена в «Конкурентних перевагах націй», пов'язує поведінку фірми та економічну політику на мікро- та макроекономічному рівні. М. Портер звернувся до питання, чому деякі країни виробляють, у відносному значенні, набагато більше конкурентних фірм. Портер зазначає, що міжнародний успіх в окремій галузі визначається чотирма загальними взаємопідсилюючими факторами, які створюють середовище, що надає можливість цим фірмам конкурувати – так званий «Діамант Портера».

М. Портер вважає, що конкурентоспроможність країни варто розглядати крізь призму міжнародної конкурентоспроможності не окремих її фірм, а об'єднань фірм різних галузей, причому принципове значення має здатність цих об'єднань ефективно використати внутрішні ресурси.

М. Портер дійшов висновку, що найбільш конкурентоспроможні транснаціональні компанії зазвичай не розкидані безсистемно по різних країнах, а мають тенденцію концентруватися в одній країні, а іноді навіть в одному регіоні країни. Пояснення цього явища полягає у наступному, одна або кілька фірм, досягаючи конкурентоздатності на світовому ринку, поширює свій позитивний вплив на найближче оточення: постачальників, споживачів і конкурентів. А успіхи оточення, у свою чергу, впливають на подальше зростання конкурентоспроможності даної компанії.

Теорія конкурентних переваг М. Портера показує залежність конкурентоспроможності країни на світовому ринку від певних параметрів. На конкурентоспроможність нації впливають:

1) *факторні умови* – конкурентні переваги країни залежать від рівня забезпеченості факторами виробництва певної кількості та якості;

2) *умови попиту на внутрішньому ринку* – стан внутрішнього ринку у взаємозв'язку з потенційними можливостями зовнішнього ринку вирішальним чином впливає на підприємницьку ситуацію. Тут важливо відзначити й національні особливості (економічні, культурні, освітні, етнічні, традиції й звички), які впливають на вихід фірми за кордони країни. Підхід М. Портера передбачає пріоритетне значення вимог внутрішнього ринку для діяльності окремих компаній;

3) *рівень розвитку обслуговуючих галузей та близьких галузей і виробництв* – забезпеченість відповідним обладнанням, існування тісних контактів з постачальниками, комерційними та фінансовими структурами сприяє підвищенню конкурентоспроможності;

4) *стратегії фірми* та конкурентна ситуація – ринкова стратегія та організаційна структура фірм, які передбачають необхідну гнучкість, і достатня конкуренція на внутрішньому ринку є серйозними стимулами для успішного включення в міжнародну торгівлю;

5) *роль уряду* – державна підтримка експортних галузей, надання їм пільгового кредитування та оподаткування, розвиток конкурентного середовища у країні тощо;

6) *випадкові обставини* – зміни умов інвестування, інновації, природно-кліматичні умови, що призводять до коливань витрат виробництва національної продукції щодо світового рівня [11].



Рис. 1.1. Екологічно безпечна стратегія конкурентних переваг [11]

Враховуючи той факт, що охорона довкілля стала ключовим моментом у розвитку багатьох національних економік, а показники екологічної ефективності виробництва і споживання увійшли до складу основних характеристик товарів, стратегія конкурентоспроможності національної економіки може трансформуватися. До її складу, поряд із класичними детермінантами, які відокремив М. Портер, доцільно додати ще одну – так звану «*екологічну детермінанту*» (рис. 1.1).

Успішна реалізація стратегії конкурентоспроможності залежатиме від повноти використання товаровиробниками їхніх конкурентних переваг.

Забезпеченість факторами виробництва. Вирішальна роль належить науково-технічному і виробничому потенціалу, наукоємним галузям, розвинутій інфраструктурі промислових економічних районів. Перевага надається висококваліфікованій робочій силі, високо-технологічним галузям виробництва товарів.

Параметри внутрішнього попиту. Саме зростання внутрішнього попиту впливає не тільки на ситуацію на внутрішньому ринку, а й на динаміку експортно-імпорتنних операцій. Внутрішній попит, у свою чергу, стимулює інновації і поліпшення якості продукції.

Наявність конкурентоспроможних галузей-постачальників. Високий ступінь ресурсоемності виробництва з одного боку і монополізованість ринку постачання ресурсів з іншого – ось ті чинники, які негативно впливають на ефективність використання ресурсів у процесі виробництва, у тому числі і природних. Лібералізація економічних відносин у цій сфері діяльності може певною мірою виправити становище.

Особливості національної стратегії. Економічне зростання, як правило, створює сприятливі передумови для пом'якшення митної політики: зниження тарифів; зміни митних процедур, процедур стандартизації і сертифікації продукції відповідно до міжнародних стандартів і правил; забезпечення конкуренції через відмову від дискримінаційного протекціонізму, зокрема субсидування експорту і обмеження імпорту; зменшення ролі держави в регулюванні економіки.

Забезпечення екологічної безпеки досягається завдяки урахуванню екологічних інтересів у всіх сферах діяльності, реалізації широкого кола екологічних, економічних, політичних, технічних, інституційних та інших заходів. Удосконалення взаємозв'язків, що виникають у системі «торгівля – суб'єкт господарювання – довкілля», можливе на основі принципів екологічного захисту через торговельні механізми [11].

У своїй теорії М. Портер виділив чотири детермінанти («ромб національних переваг») – складові успіху, які визначають стан середовища, всередині якого формуються конкурентні переваги галузей і фірм, а саме:

1. *Параметри факторів виробництва.* Це насамперед фактори, пов'язані з науково-технічним прогресом, – інформаційна, наукова і технічна забезпеченість та стан ринкової, виробничої і соціальної інфраструктури, а також, крім того, традиційні фактори виробництва – праця, земля, капітал, підприємницька активність.

2. *Стратегія фірми.* Вона має відповідати становищу фірми у галузі і стану ринку. Правильно обрана стратегія передбачає формування прогресивної бізнес-структури, заснованої на ефективному менеджменті.

3. *Параметри попиту.* Це на-самперед місткість ринку, його динаміка, диференціація, рівень вимог покупців до якості товару.

4. *Споріднені і підтримуючі галузі.* Вони забезпечують експортні галузі необхідними матеріалами, комплектуючими виробами, інформацією. Це єдність взаємопов'язаних галузей – кластер.

М. Портер підкреслював, що на світовому ринку існує конкуренція фірми, а не урядів. Уряди можуть лише сприяти успіху конкурентної боротьби вітчизняних виробників. Держава може посилити фактори успіху фірми шляхом виваженої економічної політики, підтримки інноваційного процесу і стимулювання експорту.

Їм же розроблена система детермінант конкурентної переваги країн, що отримала назву «конкурентний ромб» (або «діамант») за кількістю основних груп таких переваг. До них відносяться: факторні умови: людські та природні ресурси, науково-інформаційний потенціал, капітал, інфраструктура, у тому числі фактори якості життя; умови внутрішнього попиту: якість попиту, відповідність тенденціям розвитку попиту на світовому ринку, розвиток обсягу попиту; суміжні та обслуговуючі галузі (кластери галузей): сфери надходження сировини та напівфабрикатів, сфери надходження устаткування, сфери використання сировини, устаткування, технологій; стратегія та структура фірм, внутрішньогалузева конкуренція: цілі, стратегії, способи організації, менеджмент фірм, внутрішньогалузева конкуренція. Крім того, існують дві додаткові змінні, що у значній мірі впливають на обстановку в країні. Це випадкові події (тобто ті, які керівництво фірм не може контролювати) і державна політика [9; 12, с. 250].

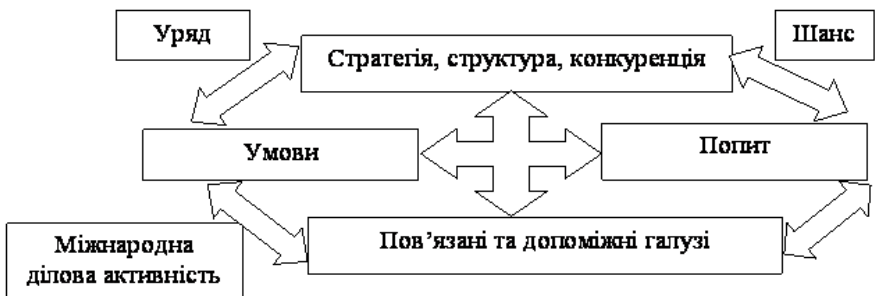


Рис. 1.3. Модель «Даймонд»

Всі чотири умови мають бути сприятливими для того, щоб промисловість у межах будь-якої країни досягла міжнародного успіху. Саме останній з цих факторів вказує на важливість розташування та надає пояснення добре відомого успіху Силіконової долини в електроніці та Голівуду в кіноіндустрії. Чотири частини діаманта представляють чотири основних атрибуту, що впливають на регіональну продуктивність та інновації [14].

Тобто американський вчений М. Портер змоделивав вплив географічного розташування компаній на конкурентну боротьбу з використанням чотирьох взаємозалежних сил, представлених графічно у вигляді ромбу. Так званий «Діамант Портера» став широко використовуватися в теорії (рис. 1.2).

Згодом у модель «Даймонд» фінські економісти додали блок «Міжнародна ділова активність» (International business activity) у якості третьої зовнішньої сили, що враховує глобальні економічні процеси (рис. 1.3).

Таким чином, на сьогоднішній день у застосуванні підходу для регіону є: можливість збереження та зміцнення єдиного економічного простору території за допомогою комплексного розвитку інноваційно-орієнтованих кластерів; максимально можливе на-

ближення виробництва до ресурсів та місць споживання готової продукції; рівномірне розміщення виробництва по території країни, націлене на вирівнювання рівня соціально-економічного розвитку регіонів; зміцнення конкурентноздатності та обороноздатності держави.

Висновки та перспективи подальших досліджень. За даними дослідження можна спростувати твердження М. Портера. Але його твердження виправдовується для Японії та України. Японія бідна на природні ресурси, але вміло залучає капітал і розвиває економіку імпортуючи 97% сировини. Натомість Україна із своїм міцним природним потенціалом не здатна повністю її використовувати здебільшого із-за відсутності сучасних технологій.

У сучасному світі наявності природних ресурсів не є такою важливою. Практика свідчить: чим більша доля сфери послуг в економіці кра-



Рис. 1.2. Джерела локальних конкурентних переваг («Діамант М. Портера») [11, с. 273]

їни, тим більш розвинена країна. Прикладом може слугувати Японія, де частка сфери послуг становить 66,4%. У США 73% робочої сили зайнято у сфері послуг.

Дослідження показали що переважання в економіці виробничих об'єднань, а не ізольованих фірм і галузей виявляє важливість розуміння природи конкуренції та ролі географічного розташування для конкурентних переваг. Тобто завданням для української економіки є необхідність переходити від ізольованих фірм до безлічі різноманітних, стабільно діючих об'єднань, розширювати та поглиблювати їх діяльність, збільшувати їх ефективність.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бершадська Т.В. Економічна та соціальна географія світу : підручник та посібник. – 2001. – 264 с.
2. Морозова Т.Г., Победина М.П., Поляк Г.Б., Шишов С.С. Регіональна академія : підручник для студентів ВНЗ. – 1998. – 472 с.
3. Тарангул Л.Л., Горленко І.О., Євтушенко Г.І. Розміщення продуктивних сил : посібник. – К., 2000. – 264 с.
4. Конспект лекцій з географії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.com/18421014/geografiya/ekonomiko-geografichna_harakteristika_krayin_svitu.
5. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.hbs.edu/faculty/Pages/profile.aspx?faclid=6532>.
6. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2014/02/weodata/weorept.aspx?sy=2011&ey=2013&ssd=1&sic=1&sort=subject&ds=%2C&br=1&....>
7. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukmap.su/uk-g11/1373.html>.
8. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrexport.gov.ua/ukr/z_info/ger/999.html.
9. Миграян А.А. Теоретические аспекты формирования конкурентоспособных кластеров [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.krsu.edu.kg/vestnik/2002/v3/a15.html>.
10. Портер М.Е. Конкуренция. – Москва : Издательский дом «Вильямс», 2005. – 608 с.
11. Портер М. Международная конкуренция. – М. : Международные отношения, 1993. – 580 с.
12. Porter M.E. Clusters and the New Economics of Competition // Harvard Business Review. – 1998. – November-December. – P. 77-90.
13. Посібник з кластерного розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.sme.ukraine-inform.org.ua.



СЕКЦІЯ 3 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 633.1:338.43

Заєць М.А.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної
та інноваційної діяльності
Одеського національного політехнічного університету*

Баєва В.В.

*асистент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної
та інноваційної діяльності
Одеського національного політехнічного університету*

Захарченко О.В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної
та інноваційної діяльності
Одеського національного політехнічного університету*

ЛОГІСТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ РИНКУ ЗЕРНА

Визначено основних суб'єктів ринку зерна та їх місце в логістиці. Наведено схему Правил Інкотермс 2010 та їх зв'язок з логістикою. Побудовано модель функціонування логістики зернового ринку та охарактеризовано основних учасників логістичного процесу.
Ключові слова: зерно, ринок зерна, інфраструктура ринку, логістика ринку зерна, суб'єкти (учасники) логістики.

Zayets N.A., Baeva V.V., Zakharchenko O.V. LOGISTICAL SUPPORT OF GRAIN MARKET

Identified the main subjects of the grain market and their role in logistics. Shows a diagram of Incoterms 2010 and its relationship with the logistics. There are the model of functioning logistics grain market and described the main participants of the logistic process.
Ключевые слова: зерно, рынок зерна, инфраструктура рынка, логистика рынка зерна, субъекты (участники) логистики.

Zayets M.A., Baieva V.V., Zakharchenko O.V. LOGISTICS SUPPORT OF GRAIN MARKET

Identified the main subjects of the grain market and their role in logistics. Shows a diagram of Incoterms 2010 and their relationship with the logistics. There are the model of functioning logistics grain market and described the main participants of the logistic process.
Keywords: grain, grain market, market infrastructure, logistics of grain market actors (participants) of logistics.

Постановка проблеми. Україна, маючи надзвичайно сприятливі природно-кліматичні умови та ґрунти (чорноземи), вважається однією із найбільших житниць континентальної Європи. Починаючи з 2008 р. виробництво зерна в Україні перевищило рівень 1991 р., що засвідчило про високий потенціал галузі. І це не край. У даний час однією з головних причин, що стримують розвиток зерновиробництва, є недосконала система агрологістики, яка потребує значних фінансових ресурсів. Оскільки матеріально-технічна база багатьох сільськогосподарських товаровиробників зношена на 75-90%, то питання розвитку логістичної інфраструктури відходить на другий план.

Нехтуючи перевагами логістики порівняно з відособленими процесами вирощування, транспортування, зберігання, переробки й реалізації зернових культур, підприємства аграрного сектору несуть додаткові витрати, які негативно відбиваються на кінцевих результатах діяльності.

Постановка завдання. Метою роботи є визначення напрямів підвищення ефективності функціонування розвитку ринку зерна шляхом розбудови логістичної інфраструктури.

Мета статті досягається вирішенням наступних завдань:

1. Визначити основних суб'єктів логістичного процесу ринку зерна.

2. Побудувати логістичну модель функціонування ринку зерна.

3. Охарактеризувати місце і роль основних учасників зернової логістики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку логістики зернового ринку в умовах сьогодення є вкрай актуальними. Науковці, серед яких О.В. Бокій, С.Є. Китаєв, В.А. Колодійчук, О.О. Красноручський, О.В. Лавринчук, В.С. Ніценко та інші, приділяють значну увагу даним проблемам та напрямам їх розв'язання у своїх дослідженнях. Так, С.Є. Китаєв приділяє увагу особливостям розробки стратегічних карт розвитку логістичної інфраструктури зернового ринку [3], О.В. Бокій – тенденціям розвитку логістичної складової інфраструктури ринку сировини хлібопекарської та борошномельно-круп'яної галузі [1], В.С. Ніценко – стану та інвестиційним горизонтам зернових елеваторів як складової агрологістики [7], О.О. Красноручський – логістичній компоненті ефективної системи розподілу продукції [5], В.А. Колодійчук – логістичній інфраструктурі експортного зернового потенціалу України [4], О.В. Лавринчук – окремим аспектам логістичної інфраструктури зернового ринку [6] та ін. Зазначені питання розкриваються у їхніх наукових працях.

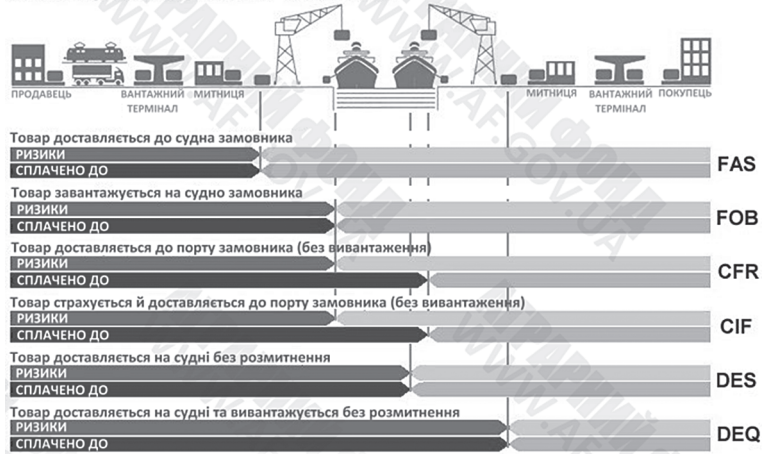
У контексті окреслених питань в умовах обмеженості фінансових ресурсів ця проблема потребує подальших досліджень та наукових опрацювань.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно із Законом України № 37-IV, «ринок зерна – система товарно-грошових відносин, що виникають між його суб'єктами в процесі виробництва, зберігання, торгівлі та використання зерна на засадах вільної конкуренції, вільного вибору напрямів реалізації зерна та визначення цін, а також державного контролю за його якістю та зберіганням» [11]. Такий підхід заснований на системному розумінні ринку зерна й включає його інфраструктурне забезпечення. Учасниками зернового ринку виступають сільськогосподарські підприємства, підприємства зі зберігання, підприємства переробної та харчової галузей, зернотрейдери, аграрний фонд, товарно-сировинні (аграрні) біржі, транспортні компанії, банки та інші фінансово-кредитні установи, страхові компанії тощо.

Серед суб'єктів зернового ринку О.В. Лавринчук виокремлює такі групи: суб'єкти виробництва зерна, суб'єкти зберігання зерна, суб'єкти державного регулювання ринку зерна, суб'єкти організації торгівлі, суб'єкти фінансово-розрахункового обслуговування, суб'єкти транспортно-логістичної системи, інші суб'єкти господарювання, які діють на ринку зерна (рис. 1) [6, с. 145]. Кожній із зазначених груп притаманні специфічні функції, які виконуються такими операторами зернового ринку.

При експорті або імпорті зерна усі підприємства незалежно від форми власності та підпорядкованості повинні застосовувати правила Інкотермс 2010. Вони є важливим міжнародним документом, який визначає правила перевезення для будь-якого виду транспорту, внутрішньої і міжнародної торгівлі, електронні засоби зв'язку, страхове покриття, витрати на навантаження та розвантаження тощо.

МОРСЬКИЙ ТА ВНУТРІШНЬОВОДНИЙ ТРАНСПОРТ



ВСІ ВИДИ ТРАНСПОРТУ

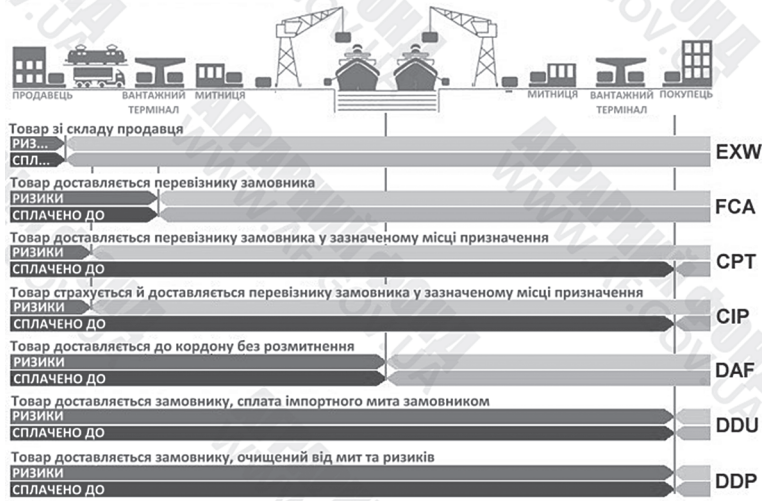


Рис. 2. Правила Інкотермс 2010 і логістика

Джерело: дані Аграрного фонду

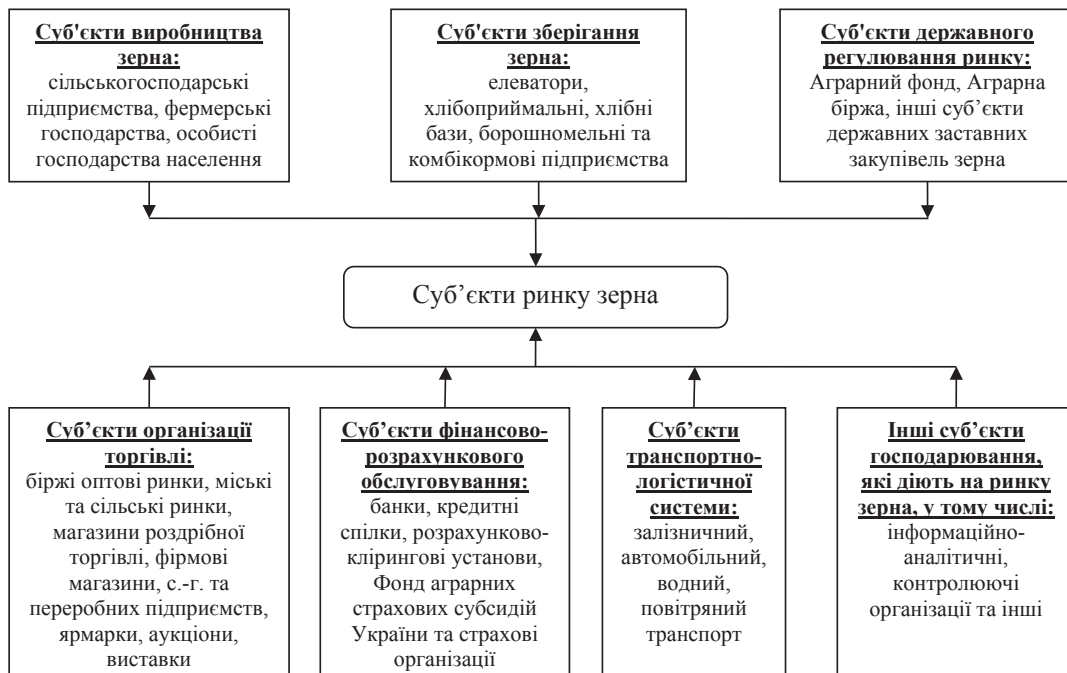


Рис. 1. Суб'єкти ринку зерна України

Правила Інкотермс 2010 безпосередньо пов'язані із провадженням процесів логістики, особливо при здійсненні міжнародної торгівлі, про що свідчить рисунок 2.

11 правил Інкотермс 2010 розділені на два окремих класи.

Перший клас «Правила для будь-якого виду або видів транспорту» включає сім правил Інкотермс 2010, які можуть застосовуватися незалежно від обраного виду транспорту і незалежно від того, використовується один або більше одного виду транспорту. Цей клас включає EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP і DDP. Вони можуть використовуватися навіть при відсутності морського виду транспорту, а також у випадках, коли судно використовується для здійснення частини перевезення.

У другому класі Інкотермс 2010 «Правила для морського і внутрішнього водного транспорту» як пунктом поставки, так і місцем, до якого здійснюється перевезення товару покупцеві, є порти. До цього класу належать FAS, FOB, CFR і CIF. У правилах FOB, CFR і CIF усі посилання на поручні судна як пункт поставки виключені для того, щоб товар вважався поставленим лише тоді, коли він перебуває «на борту» судна.

Нижче нами запропоновано модель функціонування логістики на ринку зерна (рис. 3).

На рисунку 3 світлими стрілочками показано рух матеріальних, у т.ч. грошових, ресурсів, сірими – інформаційний зворотний супровід. Дві складові виділені на рисунку: зліва – ринок зерна, справа – транспортне забезпечення, які є основними у ланцюгу «виробник – транспортування – споживач».

Як бачимо, центральною фігурою (серцевиною) усієї системи виступають сільськогосподарські підприємства різних форм власності. Необхідно відзначити, що до аграрних відносять різні за розмірами підприємства, зокрема фермерські господарства, агрохолдинги тощо.

Підприємства аграрної сфери можуть збувати зерно або самостійно підприємствам переробної галузі, або за укладеними договорами аграрному фонду, або через акредитовані товарно-сировинні (аграрні) біржі, або експортувати, або зернотрейдерам. Причому кожен із каналів розподілу зерна має свої, не притаманні іншим учасникам, особливості. Так, самостійний збут зерна через перші чотири канали підвищує собівартість реалізованої продукції на 20-25%. Останній – через посередницьку структуру – знижує збутові витрати або вони взагалі відсутні (реалізація з поля). У той же самий час саме останні учасники ринку зерна, у більшості регіонів України, монополізували його і використовують фіксовані ціни, не вигідні для сільськогосподарських товаровиробників.

О.В. Бокій відзначає, що через низький рівень інфраструктури збільшуються витрати на транспортування та зберігання зернових і борошна, обмежено експорт зернових, погіршується якість сировини та готової продукції, обмежуються можливості просування продукції [1, с. 143]. З чим ми повністю й погоджуємося.

Зокрема, як свідчать проведені дослідження О.О. Красноруцького, на зерновому ринку структура каналів розподілу продукції включає посередників трьох рівнів: посередники першого рівня виконують певний перелік логістичних та збутових послуг на

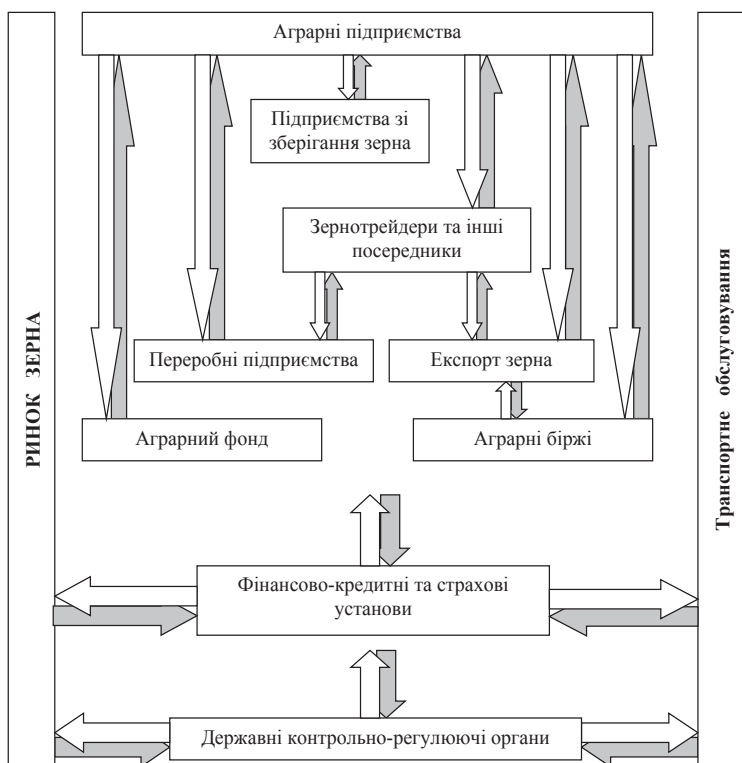


Рис. 3. Модель функціонування логістики зернового ринку

досить невигідних для первинних товаровиробників умовах, як правило ці оператори ринку володіють капіталом сфери зберігання зерна; другий рівень учасників каналів розподілу складають крупні посередники, що обслуговують внутрішній ринок та виконують масштабні закупки для експортерів, їх поставальниками є перші посередники та досить часто крупні виробники; третій рівень складають підприємства-експортери, підприємства держрезерву зерна та крупні переробні підприємства, їх цільова споживацька аудиторія знаходиться або вже поза межами українського зернового ринку, або на ринках продуктів більш глибокої переробки зерна. Прямий збут продукції не є широко розповсюдженим каналом розподілу продукції на цьому ринку в першу чергу через те, що аграрні підприємства не в змозі утворювати великі партії стандартної зернової продукції, а отже, виробники не можуть конкурувати з посередниками навіть першого рівня, тобто ефективно змінювати свою позицію у структурі каналу розподілу продукції [5, с. 76]. Ми повністю погоджуємося з висновками автора.

Зокрема, потужності Укрзалізниці не готові до перевезення зерна і мають низьку пропускну спроможність. Так, у четвертому кварталі 2012 р., у тому числі і через недостатність зерновозів, було експортовано менше зерна, ніж передбачалося. Однією з причин обмеження експорту були великі тарифи на постачання продукції від елеватору до порту (300 грн за 1 т з урахуванням перевалки на елеваторі). Фахівці також відмічають, що весь інфраструктурний ланцюжок логістичної інфраструктури потребує вдосконалення. Ускладнює проблематику нещодавнє введення обмежень на вагове навантаження автопоїздів. При можливості одночасного перевезення 40 т вантажу автопоїзди, згідно з новими вимогами, перевозять по 20 т вантажу [14].

Підприємства зі зберігання зерна включають таких суб'єктів, як елеватори, хлібприймальні під-

приємства, борошномельні, крупорушки, комбікормові заводи, морські й річні термінали. Ця група учасників може бути інтегрованою в аграрному підприємстві або виступати самостійною ланкою на ринку зерна.

Провідне місце на ринку зерна та логістики належить ПАТ «Державна продовольчо-зернова корпорація України» (ДПЗКУ) – національному оператору зернового ринку України, лідеру у сфері зберігання, переробки, перевалки та експорту зернових. Створена у 2010 році ПАТ «ДПЗКУ» є найпотужнішою державною вертикально інтегрованою компанією в аграрному секторі економіки України. Корпорації належить 10% сертифікованих елеваторних потужностей України. ПАТ «ДПЗКУ» є лідером серед операторів ринку зберігання зернових та олійних культур в Україні, володіючи елеваторними потужностями в обсязі 3,75 млн тонн. Можливості портових терміналів ПАТ «ДПЗКУ» дозволяють забезпечити до 12% середньорічних обсягів експортної перевалки українського зерна. Переробні підприємства корпорації здатні задовольнити до 15% потреб внутрішнього ринку України у борошні, крупах та комбікормах [12].

Проведені дослідження В.С. Ніценка показали, що в Україні у 2012 р. зареєстровано 759 сертифікованих зернових складів (СЗС) загальною місткістю 31,6 млн тонн. Нестача потужностей для зберігання збіжжя становить 14,8 млн тонн. Інвестиції у будівництво однієї тонни зернового елеватора складають близько 200 дол. Оскільки в Україні нараховується 31,6 млн т СЗС, то потрібно інвестувати ще 13,6 млрд дол. Для виконання програми «Зерно України – 2015» необхідно мати 100 млн т елеваторних потужностей, так як 15% складають перехідні запаси. Також необхідно врахувати СЗС для зберігання олійних культур (15-20 млн т) – 4 млрд дол. Таким чином, інвестиції у розбудову елеваторної інфраструктури складуть 17,6 млрд дол. [7].

Важливою складовою розбудови логістики зернового ринку, як видно з рисунку 3, повинні бути фінансово-кредитні установи. За їх участю відбувається, окрім розрахункового обслуговування суб'єктів зернового ринку, кредитування останніх. Більша частина сільськогосподарських, агропромислових та інших формувань не мають у достатньому обсязі потрібних для розбудови логістичної інфраструктури капітальних інвестицій.

Згідно з даними Національного банку України, протягом 01.07.2013-01.07.2014 рр. обсяг кредитів наданих сільському господарству становив 70,3 млрд грн, у той же самий час у промисловість інвестовано майже у 6 разів більше, торгівлю – у 9,8 рази більше [9]. Промисловість і торгівля являються не тільки учасниками ринку зерна, а також виконують логістичні функції. Однак тривалість обороту оборотних активів, у т.ч. грошових коштів, у даних сферах діяльності є набагато швидшою, ніж у сільському господарстві, що й стримує розвиток останньої.

За даними Міжнародної фінансової корпорації, 77% сільськогосподарських товаровиробників використовують кредити для закупівлі паливно-мастильних матеріалів, 48% – на закупівлю засобів захисту рослин і 36% – на придбання посівного матеріалу. Тільки 13% підприємств використовують кредити на технологічне оновлення виробництва, а 6% – на його розширення [2]. Короткострокове кредитування розв'язує проблему отримання відповідних ресурсів для проведення польових робіт, а довгострокове кредитування є передумовою розширення та оновлення

виробничих фондів. Характерною ознакою сучасного стану кредитування сільськогосподарських підприємств України є домінування короткострокових кредитів. Незначна частка довгострокових кредитів строком понад 5 років (9,35%) від загального їх обсягу свідчить не тільки про неможливість повного оновлення матеріально-технічної бази господарств аграрного сектору, але й про ефективне забезпечення розвитку логістичної інфраструктури ринку зерна.

Страхові компанії на ринку зерна повинні забезпечувати зниження фінансових ризиків через застосування різних страхових інструментів. Середньостроковою метою України має стати розвиток ф'ючерсного ринку, який дозволить сільгоспвиробникам та трейдерам страхувати цінові ризики. Управління ціновими ризиками на зерно прискорить розвиток системи товарних бірж і підготує сільгоспвиробників і трейдерів до переходу у найближчій перспективі (2-4 роки) до ф'ючерсного ринку [8, с. 8].

Виняткове значення у розвитку логістики належить аграрним біржам. В Україні, згідно з Постановою КМУ № 1285 від 26.12.2005 р., створено Аграрну біржу – єдину державну товарну біржу в Україні [13]. Вона забезпечує рівні умови для всіх учасників біржової торгівлі та сприяє розвитку ринку товарних деривативів, базовим активом яких є сільськогосподарська продукція.

Впродовж останніх років Аграрна біржа займає провідні позиції з організації торгівлі сільськогосподарськими товарами в Україні.

На торговому майданчику Аграрної біржі можна укласти контракти на умовах спот і форвард.

Аграрна біржа забезпечує: максимальне спрощення пошуку ринку збуту та постачальників; прозорість ринкового ціноутворення; свободу здійснення брокерської діяльності; безкоштовні та якісні консультації спеціалістів відділу торгів та юридичного відділу щодо ринкової кон'юнктури, процедури укладення договорів, вирішення спорів та інших питань, які стосуються біржової торгівлі; організацію державних закупівель сільськогосподарської продукції.

Аграрний фонд – державна спеціалізована бюджетна установа, уповноважена Кабінетом Міністрів України провадити цінову політику в агропромисловій галузі економіки України. Утворений відповідно до норм Закону України «Про державну підтримку сільського господарства».

Фонд відповідно до покладених на нього завдань: виступає в установленому законодавством порядку замовником під час закупівлі товарів (робіт, послуг) за рахунок коштів державного бюджету; продає або купує на Аграрній біржі об'єкти державного цінового регулювання з або до державного інтервенційного фонду і має право на придбання та продаж об'єктів державного цінового регулювання для потреб державного інтервенційного фонду, а також на продаж об'єктів державного цінового регулювання, які були конфісковані або підлягають продажу відповідно до закону; здійснює на організованому аграрному ринку товарні інтервенції шляхом продажу (поставки) окремих об'єктів державного цінового регулювання на умовах споту або форварду з метою встановлення ціни рівноваги (фіксингу) у розмірі не більше максимальної інтервенційної ціни; здійснює на організованому аграрному ринку фінансові інтервенції шляхом купівлі окремих об'єктів державного цінового регулювання на умовах споту або форварду з метою встановлення ціни рівноваги (фіксингу) у розмірі не менше мінімальної інтервенційної ціни; здійснює закупівлю послуг, пов'язаних з комплексом заходів із

Таблиця 1

Пріоритетні напрями розвитку логістичної інфраструктури

Транспортування	Зберігання	ІТ-технології
<ul style="list-style-type: none"> – інноваційний розвиток транспорту; – будівництво трубопроводів; – збільшення потужного складу транспорту; – мережевий графік; – раціоналізація маршрутів перевезень; – збільшення швидкості постачання; – економія паливно-мастильних матеріалів; – прискорення навантажувально-розвантажувальних робіт; – скорочення часу обробки рухомого складу залізниці. 	<ul style="list-style-type: none"> – впровадження нових технологій будівництва складських приміщень; – створення єдиної інформаційної системи складських приміщень; – мінімізація витрат на зберігання будівництво сучасних складів для окремого зберігання різних видів продукції; – будівництво спеціалізованих приміщень для зберігання експортно-орієнтованої продукції; – наближення переробних потужностей до сировинної бази. 	<ul style="list-style-type: none"> – створення єдиної інформаційної мережі; – вдосконалення документообігу скорочення часу оброблення замовлень; – раціональна структуризація наявної інформації.

зберігання, перевезення, переробки та страхування об'єктів державного цінового регулювання, в установленому Кабінетом Міністрів України порядку; за рішенням Кабінету Міністрів України здійснює закупівлю або продаж визначених об'єктами державного цінового регулювання товарів, не пов'язаних з державним ціновим регулюванням. При цьому ціни закупівлі або продажу не повинні бути вищими/нижчими більш як на 20 відсотків максимальної/мінімальної інтервенційної ціни, встановленої на поточний маркетинговий період для об'єкта державного цінового регулювання; за рішенням Кабінету Міністрів України здійснює закупівлю та продаж матеріально-технічних ресурсів для потреб сільськогосподарських товаровиробників; здійснює з використанням сприятливої ринкової кон'юнктури реалізацію об'єктів державного цінового регулювання з метою забезпечення надходження коштів до спеціального фонду державного бюджету; за рішенням Кабінету Міністрів України здійснює експорт об'єктів державного цінового регулювання; утворює державні підприємства, установи та організації; готує пропозиції щодо удосконалення законодавства з питань, що належать до його компетенції, і подає їх на розгляд Мінагрополітики; організовує професійну підготовку та підвищення кваліфікації працівників Фонду; забезпечує поширення інформації про кон'юнктуру аграрного ринку; подає Кабінету Міністрів України пропозиції щодо запровадження та скасування тимчасового режиму адміністративного регулювання цін для окремих об'єктів державного цінового регулювання на організованому аграрному ринку; подає пропозиції щодо переліку об'єктів та періодів державного цінового регулювання; виконує інші функції відповідно до покладених на нього завдань [10].

Пріоритетними напрямами розвитку логістичної складової ринку зерна О.В. Бокій визначив у розрізі її основних ланок – транспортування, зберігання та ІТ-технологій (табл. 1) [1, с. 143].

Але, на нашу думку, автор мало уваги приділив транспортним питанням, не виділивши автомобільний, морський й річковий транспорт в окремі групи, а також розвитку терміналів в акваторії морських портів.

Висновки з проведеного дослідження. З метою подолання кризового стану та підвищення інвестиційної привабливості логістики зернового ринку доцільним та своєчасним заходом на рівні уряду є розробка на рівні Міністерства аграрної політики та продовольства України програми розвитку логістики. Програма розвитку логістики зернового ринку повинна передбачати набір та вирішення таких завдань:

- створення умов для сільськогосподарських товаровиробників самостійного визначення каналів і напрямів реалізації зерна;
- кооперація аграрників та створення координуючих логістичних центрів;
- модернізація і сертифікація функціонуючих та нарощування елеваторних потужностей в місцях дислокації виробників зерна;
- оновлення та покращення транспортно-логістичного складу вантажних автомобілів;
- збільшення сумарних потужностей з перевалки збіжжя у портовських терміналах;
- розвиток зерно-експортного потенціалу країни;
- впровадження страхових механізмів захисту товаровиробників від кон'юнктури цін на ринку зерна;
- регулювання монопольних цін на послуги залізничного транспорту, що знижує доступ сільськогосподарських підприємств та експортний потенціал країни;
- зменшення впливу посередницьких структур на формування цінової політики;
- збільшення обсягів реалізації зерна на аграрних біржах України шляхом застосування біржових інструментів – деривативів (ф'ючерсних контрактів);
- реалізація кредитних та інвестиційних проектів з метою розбудови логістичної інфраструктури;
- створення інформаційної мережі логістичного ринку зерна.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бокій О.В. Тенденції розвитку логістичної складової інфраструктури ринку сировини хлібопекарської та борошномельно-круп'яної галузі / О.В. Бокій // Экономика Крыма. – 2013. – № 2(43). – С. 139-143.
2. Володимир Болещук «Сільське господарство – це стратегічна галузь, від якої залежить безпека держави» // Новинний портал «За Збручем» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zz.te.ua/volodymyr-boljeschuk-silske-hospodarstvo-tse-stratehichna-haluz-vid-yakoji-zalezhyt-bezpeka-derzhavy/>.
3. Китаев С.Е. Особенности разработки стратегических карт развития логистической инфраструктуры рынка зерна [Електронний ресурс] / С.Е. Китаев // Управление экономическими системами: Электронный научный журнал. – 2013. – № 10. – Режим доступу : <http://www.uecs.ru/logistika/item/2400-2013-10-05-06-40-01>.
4. Колодійчук В.А. Логістична інфраструктура експортного зернового потенціалу України / В.А. Колодійчук // Агросвіт. – 2013. – № 15. – С. 11-16.
5. Красноруцький О.О. Системи управління збутовою діяльністю аграрних підприємств: стратегія, механізми, інструментарій : монографія / О.О. Красноруцький. – Херсон : Грін Д.С., 2012. – 348 с.
6. Лавринчук О.В. Перспективи розвитку ринку зерна України / О.В. Лавринчук // Облік і фінанси АПК. – 2011. – № 3. – С. 144-152.
7. Ніценко В.С. Зернові елеватори: стан та інвестиційні горизонти /

- В.С. Ніценко // Вісник ХНАУ [Серія «Економічні науки»]. – Харків : ХНАУ. – 2012. – № 10. – С. 122-133.
8. Нова середньострокова політика розвитку зернового ринку в Україні / Розвадовскі Р., Дебатіс М., Рембіш В., Орехівський В., Кравченко І. – К., 2006. – 35 с.
 9. Нові кредити, надані домашнім господарствам та нефінансовим корпораціям : статистичний випуск // Національний банк України. – Липень 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=66239>.
 10. Про Аграрний фонд : Постанова Кабінету Міністрів України від 06.07.2005 № 543 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/543-2005-%D0%BF>.
 11. Про зерно та ринок зерна в Україні : Закон України від 04.07.2002 № 37-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 35. – Ст.258.
 12. Про корпорацію // Офіційний сайт ПАТ «Державна продовольчо-зернова корпорація України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pzcu.gov.ua/ua/about/>.
 13. Про створення Аграрної біржі : Постанова Кабінету Міністрів України від 26.12.2005 № 1285 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1285-2005-%D0%BF>.
 14. Татаренко Г. Шпаклінка в світ / Г. Татаренко, Д. Владимиров // Бизнес. – 2013. – № 29. – С. 58-60.

УДК 338.431:334.7

Мельник О.І.

аспірант, асистент кафедри економіки підприємства та управління персоналом

Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ТОВАРОВИРОБНИКІВ У КОНТЕКСТІ ЇХ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

У статті розглянуто теоретичні та прикладні аспекти фінансової безпеки виробників сільськогосподарської продукції у контексті їх конкурентоспроможності. Проаналізовано сучасну структуру іноземних інвестицій в аграрний сектор національної економіки України. Визначено, які заходи потрібно здійснити у напрямі формування ефективного механізму забезпечення фінансової безпеки сільськогосподарських товаровиробників.

Ключові слова: фінансова безпека, конкурентоспроможність, сільськогосподарські виробники, інвестиції, рентабельність.

Мельник О.И. ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ В КОНТЕКСТЕ ИХ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

В статье рассмотрены теоретические и прикладные аспекты финансовой безопасности производителей сельскохозяйственной продукции в контексте их конкурентоспособности. Проанализирована современная структура иностранных инвестиций в аграрный сектор национальной экономики Украины. Определено, какие меры нужно осуществить в направлении формирования эффективного механизма обеспечения финансовой безопасности сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Ключевые слова: финансовая безопасность, конкурентоспособность, сельскохозяйственные производители, инвестиции, рентабельность.

Melnyk O.I. FINANCIAL SECURITY OF AGRICULTURAL PRODUCERS IN THE CONTEXT OF THEIR COMPETITIVENESS

The article examines the theoretical and practical aspects of financial safety of agricultural producers in the context of their competitiveness. The modern structure of foreign investment in the agricultural sector of the economy of Ukraine. Measures which should be put into action toward the formation of the effective mechanism for ensuring the financial security of agricultural producers have been determined.

Keywords: financial security, competitiveness, agricultural producers, investment, profitability.

Постановка проблеми. У сучасному конкурентному середовищі важливе значення для сільськогосподарських товаровиробників має фінансове забезпечення діяльності, що є основною передумовою ефективного функціонування, забезпечення їх конкурентоспроможності та реалізації власних інтересів. У ринкових умовах фінансова складова підтримки, розвитку та забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських виробників набуває особливої уваги, оскільки їх діяльність характеризується підвищеною ризикованістю, що пов'язана з сезонністю, тривалістю та характером виробничого процесу, умовами і термінами постачання сировини й матеріалів тощо.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми фінансового забезпечення діяльності суб'єктів господарювання аграрного сектора економіки знайшли своє відображення у наукових працях відомих дослідників, зокрема В. Андрійчука, О. Ареф'євої, О. Бородіної, Т. Васильціва, І. Гришової, О. Гудзь, М. Дем'яненка, А. Козаченка, Т. Кузенка, М. Ма-

ліка, О. Непочатенка, О. Приказюка, П. Саблука, П. Стецюка, С. Тітової та інших. Однак фінансова складова забезпечення конкурентоспроможності виробників сільськогосподарської продукції потребує більш детального вивчення.

Метою статті є визначення особливостей та робота практичних рекомендацій щодо фінансового забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських товаровиробників.

Виклад основного матеріалу. У контексті недовисконалості ринку фінансових послуг для виробників сільськогосподарської продукції та обмеженості власних фінансових ресурсів найважливішою складовою забезпечення їх конкурентоспроможності та економічної безпеки, зокрема, є фінансова, оскільки є основою для усіх інших складових. Фінансова безпека сільськогосподарських підприємств є важливою складовою фінансової безпеки аграрного сектору економіки, а підтримання сталою її рівня набуває вагомому значення для подальшого економічного розвитку країни.

М. Погосова та В. Лебедева акцентують увагу на тому, що фінансова безпека підприємства являє собою такий його стан, що:

- забезпечує оптимальне залучення та ефективне використання фінансових ресурсів підприємства;
- дозволяє самостійно розробляти та впроваджувати фінансову стратегію;
- забезпечує оптимальне залучення та ефективне використання фінансових ресурсів підприємства;
- дозволяють ідентифікувати небезпеки та загрози стану підприємства та розробляти заходи для їх вчасного усунення;
- має бути оцінена якісними та кількісними показниками, які мають граничні значення [1].

Фінансова безпека може бути визначена як стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів, виражений у найкращих значеннях фінансових показників прибутковості та рентабельності бізнесу, якості управління й використання основних і оборотних засобів, структури його капіталу, норми виплат за цінними паперами, а також курсової вартості його цінних паперів як синтетичного індикатора поточного фінансово-господарського становища й перспектив її технологічного та фінансового розвитку. Головна мета фінансової безпеки підприємства полягає в тому, щоб гарантувати його стабільне і максимальное ефективне функціонування сьогодні та високий потенціал розвитку в майбутньому. Головна умова фінансової безпеки підприємства – здатність протистояти існуючим і тим, що виникають, небезпекам та загрозам, які можуть завдати фінансової шкоди підприємству, небажано змінити структуру капіталу, примусово ліквідувати підприємство тощо [2, с. 97].

Фінансова безпека сільськогосподарських підприємств у широкому розумінні – це його здатність досягти належного рівня конкурентоспроможності за будь-якого ступеня впливу можливих ризиків і загроз. Виділення достатнього рівня забезпечення конкурентних переваг підприємства в якості основного критерію його фінансової безпеки дозволяє одночасно врахувати і галузеву приналежність суб'єкта господарювання, і ступінь забезпечення його необхідни-

ми ресурсами, і якісний рівень пропонованих ним товарів чи послуг. Тому достатній рівень конкурентоспроможності є вагомим показником здатності підприємства подолати негативний вплив цих ризиків і загроз, а отже й досягти необхідного рівня його фінансової безпеки [3, с. 83].

Враховуючи практику господарювання вітчизняних сільськогосподарських товаровиробників, управління фінансовою безпекою стає потрібним лише тоді, коли аграрій опинився у стані фінансової небезпеки, а головне, в умовах мінливості та невизначеності ринкового середовища, є недопущення цього.

Визначаючи критерії оцінки фінансової безпеки агроформувань необхідно враховувати, що її забезпечення не є явищем статичним і потребує постійної координації заходів. Так, варто враховувати всі організаційні особливості агроформувань, їх величину, форму власності, організаційно-правову форму господарювання, кількість засновників тощо. При визначенні критеріїв оцінки фінансової безпеки логічно виділяти макро- і мікроекономічний, зовнішній і внутрішній аспекти, рівні існуючої системи фінансування [7].

На нашу думку, фінансова безпека виробників сільськогосподарської продукції характеризується достатніми обсягами фінансових ресурсів, необхідних для здійснення виробництва та підтримки своєї конкурентоспроможності.

Визначальним фактором фінансової безпеки можна вважати прибутковість сільськогосподарської діяльності, яку визначають за допомогою показників рентабельності [2, с. 99]. Рентабельність – це виражений у відсотках відносний показник прибутковості, який характеризує ефективність витрат підприємства загалом або ефективність виробництва окремих видів продукції (у вітчизняній практиці сільськогосподарських підприємств найбільш поширеним є показник рентабельності, який розраховується як відношення валового прибутку до повної собівартості реалізованої продукції, тобто рентабельність продукції (товарів, робіт, послуг). Цей показник демонструє, скільки отримано прибутку на кожен витрачений господарством гривню) (табл. 1).

Таблиця 1

Основні економічні результати діяльності сільськогосподарських підприємств України

Показник	Роки				2013 р. до 2010 р., %
	2010	2011	2012	2013	
Чистий дохід від реалізації сільськогосподарської продукції, млн грн	78596,9	100681,2	128452,6	128684,8	163,7
Прибуток, збиток від реалізації сільськогосподарської продукції, млн грн	13931,6	21530,2	22297,1	13516,8	97,0
Рівень рентабельності виробництва сільськогосподарської продукції, %	21,5	27,2	21,0	11,7	54,4
у тому числі:					
Продукції рослинництва	26,7	32,3	22,3	11,1	41,6
Продукції тваринництва	7,8	13,0	14,3	11,3	144,8
Зернових і зернобобових культур	14,2	26,1	15,7	2,4	16,9
Насіння соняшнику	62,8	55,7	45,0	28,2	44,9
Цукрових буряків (фабричних)	16,5	35,8	15,9	3,1	18,8
Картоплі	57,5	18,6	-18,1	22,4	38,9
Овочів	10,3	11,1	-0,7	7,5	72,8
Плодів і ягід	15,0	14,9	8,9	127,5	850,0
Великої рогатої худоби	-35,4	-23,9	-28,4	-41,3	116,7
Свиней	-7,7	-3,5	1,9	0,2	2,6
Овець і кіз	-26,3	-36,6	-36,4	-36,2	137,6
Птиці	-3,6	-15,1	-6,5	-5,9	163,8

Джерело: дані Державної служби статистики України [5]

Фінансовий результат від основної діяльності сільськогосподарських підприємств (крім малих) у 2013 р. становив 12,5 млрд грн прибутку проти 24,1 млрд грн у 2012 р., рівень рентабельності (без урахування бюджетних дотацій і доплат) у цілому склав 11,5% проти 20,2% у попередньому році.

Прибутки від виробництва продукції сільськогосподарства і надання послуг у рослинництві і тваринництві отримали 66,9% підприємств, у середньому на 1 підприємство сума прибутку становила 3,1 млн грн (у 2012 р. – 74,6% і 3,5 млн грн. відповідно). У той же час 33,1% підприємств отримали від сільськогосподарського виробництва збитки, сума яких у розрахунку на 1 підприємство склала 2,1 млн грн (у 2012 р. – відповідно 24,5% і 1,6 млн грн).

У 2013 р. сільськогосподарськими підприємствами, як і в попередньому році, був отриманий позитивний результат від діяльності як у рослинництві, так і в тваринництві.

У рослинництві підприємствами отримано 9060,9 млн грн прибутку, а рентабельність склала 11,1% (у 2012 р. відповідно 17029,8 млн грн і 22,3%).

У звітному році було зафіксовано зниження рівня рентабельності виробництва більшості продукції рослинництва. Зокрема, прибутковість зернових і зернобобових культур скоротилася з 15,2% у 2012 р. до 1,7% у 2013 р., соняшнику – з 45,8% до 29,0%, ріпаку – з 21,4% до 8,4%, цукрових буряків (фабричних) – з 15,7% до 2,7%.

Поряд із цим, за підсумками 2013 р., суттєво зросла рентабельність виробництва картоплі – з мінус 21,5% у 2012 р. до 22,2% у 2013 р. Також спостерігається зростання рентабельності виробництва овочів відкритого ґрунту, прибутковість якого становила 8,9% проти мінус 6,8% у 2012 р.

У галузі тваринництва, як і в попередньому році, було рентабельним вирощування свиней на м'ясо та виробництво молока і яєць. Порівняно з 2012 р. прибутковість молока збільшилася з 2,3% до 13,4%, але зменшилася прибутковість виробництва яєць з 52,6% до 47,6% та вирощування свиней на м'ясо – з 2,0% до 0,2%.

У 2013 р. вирощування сільськогосподарських тварин на м'ясо залишилося не ефективним. Так, ще більш збитковим стало виробництво м'яса вели-

кої рогатої худоби, рентабельність якого становила мінус 43,2% проти мінус 29,5% у 2012 р., птиці – мінус 9,9% проти мінус 7,2%, вовни – мінус 73,0% проти мінус 61,0%. Проте зменшилася збитковість вирощування на м'ясо овець і кіз, яка становила мінус 33,9% проти мінус 40,0% у 2012 р.

У цілому від діяльності у галузі тваринництва підприємствами отримано 2844,5 млн грн прибутку, а загальний рівень рентабельності становив 11,4% (у 2012 р. – 3169,6 млн грн і 14,3% відповідно) [6].

Фермери готові брати на себе кредитні зобов'язання та інвестувати додаткові кошти у свій бізнес, але нині банки фактично не пропонують спеціалізованих кредитних продуктів для аграріїв, та й відсоткові ставки занадто високі. Найчастіше фермерам вистачає коштів тільки, щоб покрити усі обов'язкові витрати. Можливо, кредит – це і вихід, але поки що не в Україні. Аграріям не хочуть видавати довготермінові кредити – 70% усіх кредитів у галузі – короткотермінові, а інші 30% – це кредити, видані на довгий термін для великих підприємств, із великим оборотом та цінним заставним майном. У малого та середнього фермера немає особливо дорогої застави, а ризикувати будинком, де проживає сім'я, ніхто не хоче.

Вже сьогодні сільське господарство є провідним сектором для іноземних інвесторів. Так, у 2012 році обсяги прямих іноземних інвестицій зросли на 6,4% порівняно з 2011 роком. Така тенденція зберігається й прогнозується, що у наступні 5-10 років українські аграрії зможуть залучити \$30 млрд інвестицій. Найбільшими країнами-інвесторами у сільське господарство України є Кіпр, Данія, Німеччина та Великобританія (табл. 2).

За даними Державної служби статистики України, у першому кварталі 2014 року потік іноземних інвестицій впав на 6,2 млрд дол. Великі зарубіжні компанії – кіпрські, німецькі, голландські, російські та австрійські – вкладають менше, ніж раніше. Тенденція експертів не дивує: за їхніми словами, інвестори згортають діяльність, адже не можуть планувати розвиток бізнесу на тлі незрозумілої політичної ситуації та складних відносин із Російською Федерацією.

На превеликий жаль, українське законодавство, яке регулює основні питання ведення товарного сільськогосподарського виробництва, є недосконалим, що

Таблиця 2

Найбільші країни-інвестори у сільське господарство України станом на 31 грудня відповідного року

Країна-інвестор	Обсяги іноземних інвестицій			
	2012 р.		2013 р.	
	тис. дол. США	%	тис. дол. США	%
Всього	728 768,3	100,0	839 311,2	100,0
Кіпр	314 260,0	43,1	376 167,6	44,8
Данія	64 121,8	8,8	66 186,1	7,9
Німеччина	63 399,0	8,7	71 543,9	8,5
Великобританія	37 622,4	5,2	41 949,9	5,0
Польща	32 808,3	4,5	34 087,5	4,1
Віргінські острови	27 250,3	3,7	32 396,4	3,9
США	25 929,8	3,6	38 179,1	4,5
Франція	22 372,9	3,1	23 243,5	2,8
Російська Федерація	10 962,8	1,5	11 811,3	1,4
Китай	1 690,2	0,2	2 390,2	0,3
Частка сільського господарства у загальному обсязі іноземних інвестицій, %	1,3		1,4	

Джерело: за даними Державної служби статистики України

відштовхує велику кількість потенційних інвесторів. Більш того, у законодавстві закріплені норми, які створюють суттєві перешкоди для входження іноземних інвесторів в українське сільське господарство.

Іноземні інвестори готові інвестувати і займатись сільським господарством у тому разі, коли вони можуть отримати сільськогосподарську землю у власність. Це необхідно задля отримання гарантії збереження землі за ними, а також для залучення кредитів для розвитку бізнесу під заставу земель. Однак, згідно із Земельним кодексом України, іноземні компанії, а також українські компанії із іноземним капіталом (навіть якщо він становить 0,01%) не можуть набувати власність на землю сільськогосподарського призначення.

В Україні діє мораторій на купівлю-продаж переважної більшості сільськогосподарських земель. Для іноземних інвесторів дана норма створює майже непрохідний бар'єр, тому що вони не можуть придбати землю на відкритих ринкових умовах. До 2015 року жодна юридична чи фізична особа не може набути у власність сільськогосподарську землю площею більше 100 га. Зрозуміло, що обійти дане обмеження можна створивши декілька юридичних осіб, кожна з яких буде володіти по 100 га землі. Однак для впровадження сучасного сільського господарства необхідні землі набагато більшої площі, яка сягає масивів із тисяч гектарів. Створювати та підтримувати таку кількість компаній буде просто невігідно.

Враховуючи, що отримання права власності на сільськогосподарські землі іноземними інвесторами є практично неможливим, залишається єдиний вихід – орендувати ділянки та паї у господарств населення. Саме таким шляхом пішли українські аграрні компанії. Однак, на відміну від права власності, право оренди не дає впевненості у тому, що земля буде у користуванні компанією протягом строку, необхідного для успішної інвестиції. Більшість договорів укладається на короткий термін, однак для реалізації успішного проекту в сільському господарстві землю необхідно обробляти як мінімум 5-10 років. Також нерідко договори оренди розриваються достроково за ініціативою селян, або змінюються в односторонньому порядку законодавцем (як, наприклад, законодавче підвищення розміру орендної плати за землю). Отже, іноземним інвесторам оренда не може слугувати реальною альтернативою права власності на землю.

Для того щоб ефективно використовувати потенціал аграрного сектору України, нам не обійтись без залучення фінансових ресурсів і технологій іноземних інвесторів. Для цього необхідно прийняти політичне рішення стосовно лібералізації ринку землі в Україні [8].

Загалом, інвестор мусить оцінити усі аспекти агробізнесу, в тому числі особливості, котрі стримують чи сповільнюють потік інвестицій. По-перше, до загальних ризиків ведення бізнесу додаються ще й природні та погодні ризики. По-друге, це неможливість повного контролю через великі площі. По-третє, тривалий виробничий цикл, який унеможливорює швидку окупність інвестицій. Ще одним чинником є важкі умови праці, через які освічені і талановиті працівники вирішують займатися офісною роботою. П'ятим фактором зі знаком «мінус» для інвестицій у сільське господарство, зокрема у рослинництво, є регіональні особливості. Усі ці чинники створюють ще одну проблему – труднощі при отриманні кредиту. Тим не менш нині у світі склалася ситуація, за якої

інвестиції в аграрний бізнес необхідні: за оцінками ООН, до 2015 року виробництво продуктів харчування у світі мусить зрости на 70-100%, і це тільки для того, щоб втримати нинішній баланс між кількістю населення і кількістю продуктів харчування, адже щороку населення Землі збільшується на 2,5%. Не кажучи вже про те, що близько мільярда людей нині не отримує належної кількості продуктів. Насторожує і те, що кількість сільськогосподарських земель у світі не тільки не збільшується, а й скорочується. Андрій Ярмач зазначає, що у США, які нині є світовим лідером з виробництва продуктів харчування, кожні 2 хвилини площі сільгоспземель зменшуються на 1 га [9].

Першочерговими заходами у напрямі формування ефективного механізму забезпечення фінансової безпеки сільськогосподарських підприємств повинні стати такі: 1) розробка стратегії забезпечення фінансової безпеки та підтримка процесів її реалізації адекватною фінансовою політикою на всіх ієрархічних рівнях управління підприємством; 2) раціоналізація відносин з контрагентами у сфері виконання умов підписаних договорів, проведення своєчасних розрахунків за власними борговими зобов'язаннями, управління дебіторською заборгованістю підприємства; 3) організація періодичного моніторингу та діагностики фінансової безпеки сільськогосподарських підприємств з подальшим формулюванням практичних висновків та результатів, що є основою для розробки та прийняття управлінських рішень в аспекті підвищення рівня фінансової безпеки; 4) забезпечення контролю у сфері фінансових відносин підприємства; 5) формування інституційного середовища забезпечення фінансової безпеки, передусім в аспекті узгодження впливу чинників внутрішнього та зовнішнього середовища сільськогосподарського підприємства на процеси розвитку фінансової безпеки; 6) розробка превентивних заходів протидії загрозам фінансової безпеки підприємств на засадах ідентифікації їх джерел, усунення причин їх виникнення та запобігання можливості їх прояву в перспективі; 7) диверсифікація діяльності сільськогосподарських підприємств; 8) стимулювання процесу залучення фінансових інвестицій [4].

Вирішення проблеми низького рівня фінансової безпеки вимагає значних зусиль держави та суб'єктів господарювання. Насамперед варто створити сприятливий економічний клімат для ведення підприємницької діяльності. Нормальне функціонування сільськогосподарських підприємств неможливе без залучення кредитних ресурсів як короткострокових, так і довгострокових на прийнятних умовах. Важливим чинником є використання різних форм забезпечення повернення позикових коштів. У свою чергу, керівники підприємств повинні систематично контролювати рівень економічної безпеки сільськогосподарських підприємств, зокрема її фінансової складової, для своєчасного виявлення загроз та здійснення відповідних заходів по їх усуненню з найменшими втратами.

Таким чином, забезпечення фінансової безпеки є одним з пріоритетних завдань керівництва підприємства. Однак недосконалість фінансового ринку, законодавчої бази й специфіка функціонування української економіки ще більше загострюють проблеми забезпечення фінансової безпеки і виділяють її як важливу складову в системі економічної безпеки підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Погосова М.Ю. Аналіз методичного забезпечення оцінювання фінансової безпеки підприємства / М.Ю. Погосова, В.С. Лебедева [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rusnauka.com>.
2. Тітова С.П. Основи формування фінансової складової економічної безпеки аграрних підприємств / С.П. Тітова // Економіка АПК. – 2010. – № 9. – С. 96-101.
3. Єлістратова Ю.О. Економічна безпека сільськогосподарських підприємств та її складові на макро– та мікрорівнях / Ю.О. Єлістратова // Інноваційна економіка. – 2010. – № 19. – С. 81-85.
4. Бойко В.В. Механізм забезпечення фінансової безпеки сільськогосподарських підприємств / В.В. Бойко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://sophus.at.ua/publ/2013_12_19_20_kampodilsk/sekcija_4_2013_12_19_20/mekhanizm_zabezpe
5. Сільське господарство України. Статистичний збірник за 2013 рік. – К. : Держкомстат України, 2014. – 390 с.
6. Експрес випуск «Економічні результати сільськогосподарського виробництва за 2013 рік» від 02.04.2014 р. № 122/0/06.Звн-14. – 5 с.
7. Гудзь О.Є. Діагностика економічних можливостей агроформувань щодо забезпечення фінансової безпеки в кризових деформаціях / О.Є. Гудзь [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://agrofin.com.ua/files/gudz_04.pdf.
8. Опаиц А. Юридичні бар'єри для іноземного інвестування в агро-сектор України / А. Опаиц [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pwc.com/ua/uk/publications/publication043.jhtml>.
9. Кузьо Н. Філософія інвестицій в аграрний сектор / Н. Кузьо // Агробізнес сьогодні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.agro-business.com.ua/event/1344-2012-12-10-14-19-25.html>.

УДК 378.1:334.025:338.12.105:311.17

Мілевський С.В.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри економічної кібернетики

Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця

Мілевська Т.С.

старший викладач кафедри статистики

та економічного прогнозування

Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця

АНАЛІЗ РИНКУ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто тенденції змін кількості ВНЗ, кількості випускників та абітурієнтів. Виділено найбільш популярні напрями підготовки з точки зору абітурієнтів та роботодавців. Визначено диспропорції розвитку ринку освітніх послуг в Україні.

Ключові слова: вища освіта, ринок освітніх послуг, кількість абітурієнтів, кількість випускників шкіл, популярні напрями підготовки, найбільш затребувані професії, диспропорції ринку освітніх послуг.

Мілевский С.В., Милевская Т.С. АНАЛИЗ РЫНКА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ В УКРАИНЕ

В статье рассмотрены тенденции изменений количества вузов, количества выпускников и абитуриентов. Выделены наиболее популярные направления подготовки с точки зрения абитуриентов и работодателей. Определены диспропорции развития рынка образовательных услуг в Украине.

Ключевые слова: высшее образование, рынок образовательных услуг, количество абитуриентов, количество выпускников школ, популярные направления подготовки, наиболее востребованные профессии, диспропорции рынка образовательных услуг.

Milevskiy S.V., Milevska T.S. EDUCATIONAL SERVICES MARKET ANALYSIS IN UKRAINE

In the article the trends in the number of universities, the number of graduates and students are considered. The most popular fields of study in terms of students and employers are highlighted. Disparity of educational market in Ukraine is determined.

Keywords: higher education, education market, number of applicants, number of school graduates, popular areas of training, most popular professions, disparities of education market.

Постановка проблеми. Починаючи з 1991 року перед державою постало завдання реформувати діяльність системи вищої освіти в нових соціально-політичних умовах, збалансувати її з потребами економіки і суспільства. Виникла гостра потреба в переорієнтації національної системи вищої освіти і науки на підготовку такого людського капіталу, який би забезпечив інноваційний розвиток країни за рахунок тісної взаємодії вищої освіти, науки, бізнесу та влади.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. За даними Державної служби статистики України, за роки незалежності в Україні підвищувався попит на послуги вищих навчальних закладів (табл. 1) [1].

Проте у 2008–2009 навчальному році настав переломний момент, який можна охарактеризувати такими тенденціями:

1) зниження кількості ВНЗ;

2) зниження кількості абітурієнтів;

3) зниження випуску студентів.

Постановка завдання. Об'єктивними причинами цього є перш за все демографічний спад початку 90-х років ХХ століття та усвідомлення суспільством того, що освіта повинна відповідати вимогам сучасного ринку праці. Тобто ринок вищої освіти став перенасиченим пропозицією. Це призвело до того, що конкурентну боротьбу за абітурієнтів можуть виграти тільки ті ВНЗ, які пропонують якісну освіту з урахуванням сучасних вимог роботодавців.

Динаміка кількості ВНЗ та чисельності студентів, наведена у таблиці 1, свідчить про те, що популярність вищої освіти невпинно зростала до 2009/2010 навчального року включно. Це підтверджується збіль-

Таблица 1

Кількість ВНЗ та студентів

Навчальний рік	Кількість закладів	Кількість студентів, тис. осіб	Студентів у середньому на один заклад, тис. осіб
1990/1991	149	881,3	6
1991/1992	156	876,2	6
1992/1993	158	855,9	5
1993/1994	159	829,2	5
1994/1995	232	888,5	4
1995/1996	255	922,8	4
1996/1997	274	976,9	4
1997/1998	280	1110	4
1998/1999	298	1210,3	4
1999/2000	313	1285,4	4
2000/2001	315	1402,9	4
2001/2002	318	1548	5
2002/2003	330	1686,9	5
2003/2004	339	1843,8	5
2004/2005	347	2026,7	6
2005/2006	345	2203,8	6
2006/2007	350	2318,6	7
2007/2008	351	2372,5	7
2008/2009	353	2364,5	7
2009/2010	350	2245,2	6
2010/2011	349	2129,8	6
2011/2012	345	1954,8	6
2012/2013	334	1824,9	5

шенням кількості ВНЗ та збільшенням чисельності студентів, які в них навчаються. У той же час різке підвищення кількості ВНЗ з 1994/1995 року було не обґрунтованим з точки зору потреб ринку праці України у фахівцях з вищою освітою. З 2010/2011 навчального року з'явилася тенденція до скорочення кількості студентів та кількості ВНЗ. По-перше, це було викликано кризовими явищами в економіці 2008-2009 року. По-друге, достовірнішою причиною є майже повне задоволення попиту на послуги ВНЗ. Тобто попит на послуги ВНЗ на даний момент перенасичений пропозицією, а тому на лідируючі позиції виходять лише ВНЗ із високою якістю освітніх послуг. До того ж сучасні абітурієнти та студенти значно більше вимог приділяють змісту освіти, тому знижується кількість ВНЗ за рахунок закриття тих, що не витримують посилену конкуренцію [1].

На динаміку кількості студентів ВНЗ значний вплив також здійснює демографічна ситуація. У таблиці 2 [1] наведено кількість прийнятих на навчання до ВНЗ осіб, кількість випускників ВНЗ та кількість випускників шкіл (потенційних абітурієнтів). Однак гіпотеза про залежність кількості студентів, прийнятих на навчання, від кількості випускників шкіл не знайшла підтвердження. Проведений аналіз показав, що коефіцієнт кореляції між ними складає лише 43%.

Співвідношення чисельності випущених та прийнятих до ВНЗ почало підвищуватися з 2008/2009 навчального року. Цей показник пов'язаний із кількістю відрахованих студентів, тобто тих, що не закінчили ВНЗ, а, отже, характеризує якість навчання у ВНЗ. Співвідношення чисельності прийнятих до ВНЗ та випущених учнів шкіл відображає привабливість отримання вищої освіти для абітурієнтів, і, як показують дані таблиці 2, ця привабливість була найбільшою у 2006/2007, 2007/2008 та 2011/2012 навчальних роках.

Таблица 2

Кількість прийнятих та випущених студентів ВНЗ і випускників шкіл

Навчальний рік	Прийнято до ВНЗ III-IV рівнів акредитації, тис. осіб	Випущено з ВНЗ III-IV рівнів акредитації, тис. осіб	Випущено учнів шкіл, тис. осіб	Співвідношення чисельності випущених та прийнятих до ВНЗ	Співвідношення чисельності прийнятих до ВНЗ та випущених учнів шкіл
1990/1991	174,5	136,9	406	0,78	0,43
1991/1992	173,7	137,0	409	0,79	0,42
1992/1993	170,4	144,1	393	0,85	0,43
1993/1994	170,0	153,5	375	0,90	0,45
1994/1995	198,0	149,0	355	0,75	0,56
1995/1996	206,8	147,9	361	0,72	0,57
1996/1997	221,5	155,7	374	0,70	0,59
1997/1998	264,7	186,7	378	0,71	0,70
1998/1999	290,1	214,3	408	0,74	0,71
1999/2000	300,4	240,3	434	0,80	0,69
2000/2001	346,4	273,6	475	0,79	0,73
2001/2002	387,1	312,8	505	0,81	0,77
2002/2003	408,6	356,7	508	0,87	0,80
2003/2004	432,5	416,6	526	0,96	0,82
2004/2005	475,2	316,2	519	0,67	0,92
2005/2006	503,0	372,4	515	0,74	0,98
2006/2007	507,7	413,6	485	0,81	1,05
2007/2008	491,2	468,4	467	0,95	1,05
2008/2009	425,2	505,2	427	1,19	0,99
2009/2010	370,2	527,3	391	1,42	0,95
2010/2011	392,0	543,7	364	1,39	1,08
2011/2012	314,5	529,8	215	1,68	1,46
2012/2013	341,3	520,7	329	1,53	1,04

Графічне відображення тенденцій щодо прийому та випуску студентів ВНЗ наведено на рисунку 1 [1].

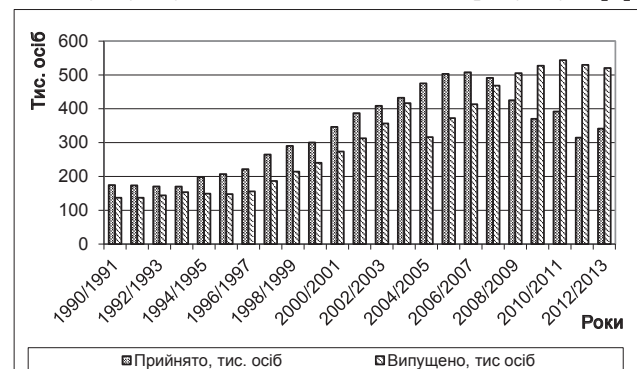


Рис. 1. Динаміка прийому та випуску студентів за 1990-2013 рр.

З рисунка 1 видно, що до 2008/2009 навчального року кількість прийнятих більше, ніж кількість випущених студентів, а починаючи з 2008/2009 року ситуація змінюється на протилежну, що ще раз підтверджує якість навчання у ВНЗ і привабливість отримання вищої освіти серед випускників ВНЗ I-II рівнів акредитації.

На рисунку 2 [1] наведена динаміка чисельності школярів, що закінчили школу, та кількості прийнятих до ВНЗ студентів. З рисунка 2 видно, що кількість прийнятих студентів корелює з кількістю випускників шкіл, починаючи з 2005/2006 на-

вчального року. Крім того, до 2009 року чисельність прийнятих до ВНЗ була більше, ніж чисельність випущених учнів шкіл, що свідчить про привабливість вищої освіти та її популярність. Починаючи з 2010 року ситуація змінюється і чисельність прийнятих у ВНЗ стає меншою, ніж чисельність випускників шкіл, тобто популярність вищої освіти серед випускників шкіл падає.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для перевірки гіпотези про існування залежності між

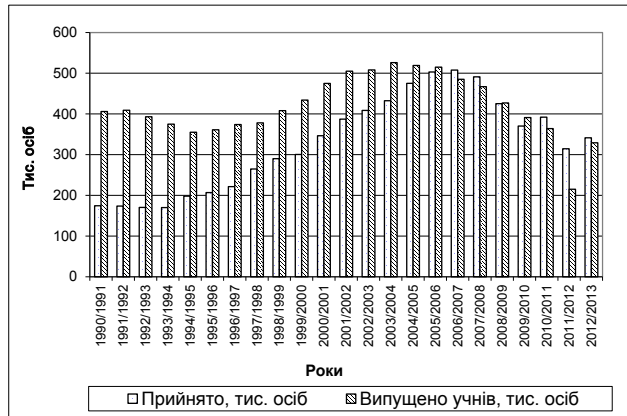


Рис. 2. Залежність прийому студентів від кількості випускників шкіл

кількістю осіб, прийнятих на навчання до ВНЗ, від демографічного чинника побудовано рисунок 3 [1], де народжуваність наведена з лагом 17 років (середній вік абітурієнта ВНЗ).

Отже, можна зробити висновок, що попит на послуги ВНЗ значно залежить від демографічної ситуації, стану економіки та загальних тенденцій розвитку суспільства.

Проаналізуємо тенденції щодо освітніх уподобань населення. Із року в рік абітурієнти надають пере-

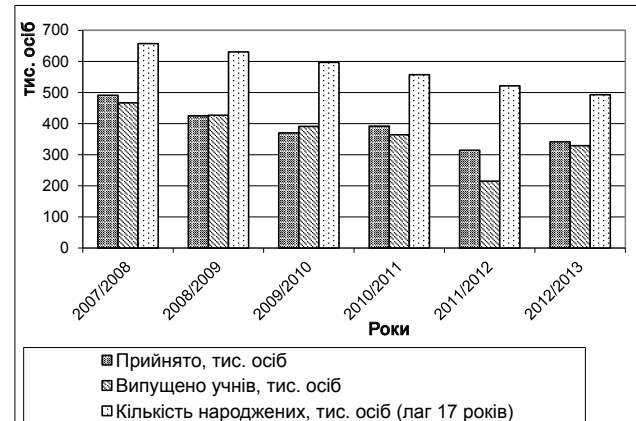


Рис. 3. Динаміка народжуваності та кількості потенційних абітурієнтів

Таблиця 2

Кількість студентів, прийнятих на навчання у 2010–2013 рр. за певними спеціальностями

Спеціальність	2010/2011 рік		2011/2012 рік		2012/2013 рік	
	Всього прийнято, осіб	Рейтинг	Всього прийнято, осіб	Рейтинг	Всього прийнято, осіб	Рейтинг
Дошкільна освіта	7282	16	7297	14	7294	14
Початкова освіта	16227	7	11584	7	10744	7
Фізичне виховання	5811	20	7247	15	7333	12
Музичне мистецтво	4149	26	5232	24	5594	21
Дизайн	4881	23	4117	28	4392	27
Історія	7000	17	8394	10	7327	13
Філологія	29451	4	31300	4	34539	3
Психологія	10900	10	10212	9	9575	9
Правознавство	41712	2	42459	1	48959	1
Правоохоронна діяльність	19531	6	7770	12	4083	28
Економіка підприємства	27297	5	24264	5	20833	5
Фінанси і кредит	46156	1	40911	2	36004	2
Облік і аудит	40490	3	36664	3	29743	4
Біологія	5660	21	6474	19	5934	19
Екологія	9087	13	7731	13	7185	15
Комп'ютерні науки	8135	14	6698	17	7947	11
Комп'ютерна інженерія	5379	22	6638	18	6744	16
Інженерна механіка	11633	9	5324	22	5577	22
Машинобудування	10758	11	11042	8	10129	8
Електротехніка та електротехнології	6621	18	6258	20	6165	17
Харчові технології та інженерія	7997	15	6752	16	6156	18
Будівництво	15678	8	14697	6	14772	6
Транспортні технології	9287	12	8065	11	8045	10
Морський та річковий транспорт	3832	27	4702	27	4804	26
Автомобільний транспорт	2658	28	5267	23	4949	25
Геодезія, картографія та землеустрій	4579	25	4718	26	5152	24
Агрономія	6163	19	5600	21	5381	23
Туризм	4826	24	4892	25	5826	20

вагу одним спеціальностям та не зважають на інші. Перелік найбільш популярних спеціальностей наведено у таблиці 2 [1].

На рисунку 4 наведено кількість прийнятих абітурієнтів на найбільш популярні спеціальності у 2012 році.

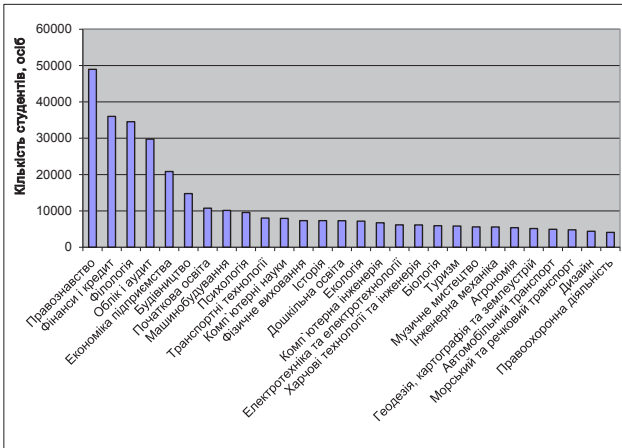


Рис. 4. Найпопулярніші спеціальності 2012/2013 навчального року

Незважаючи на загальне зниження кількості студентів, які були зараховані на навчання, за найбільш популярними спеціальностями ця кількість зростає. До таких спеціальностей відносяться «правознавство», «фінанси і кредит», «філологія», «облік і аудит» та «економіка підприємства».

У вступній компанії 2013 року ситуація змінилася несуттєво. За кількістю поданих заяв на першому місці була філологія (майже 47 тис. заяв), потім – правознавство (близько 30 тис. заяв), фінанси та кредит (24 тис. заяв), менеджмент (24,7 тис. заяв), економіка підприємства (19,4 тис. заяв), облік і аудит (більше 18 тис. заяв), комп'ютерні науки (14,5 тис. заяв), туризм (12,6 тис. заяв), комп'ютерна інженерія (майже 11 тис. заяв) і маркетинг (10 тис. заяв) [11].

Найменша кількість абітурієнтів подали документи на такі спеціальності, як рибальство (5 заяв), фотомистецтво (19 заяв), система забезпечення руху поїздів (21 заява), лісогартівля (22 заяви), військове управління (32 заяви), естрадно-циркоче мистецтво (33 заяви), богослов'я (34 заяви), поштовий зв'язок (45 заяв), текстильні матеріали (60 заяв), хімічна інженерія (71 заява) [11].

Аналізуючи дані таблиці 2 та рисунка 4, можна зробити такі висновки щодо найбільш привабливих спеціальностей та тенденцій їх розвитку. Так, протягом трьох останніх років до 5-ти найбільш привабливих спеціальностей відносилися: фінанси і кредит, правознавство, облік і аудит, філологія та економіка підприємства. До групи спеціальностей, які змінили свої позиції на кращі у 2012/13 році порівняно з 2010/11 роком, відносяться: фізичне виховання, музичне мистецтво, історія, біологія, комп'ютерні науки, комп'ютерна інженерія, машинобудування, будівництво, транспортні технології, туризм. До групи спеціальностей, які погіршили свій рейтинг, відносяться: дизайн, правоохоронна діяльність, інженерна механіка, харчові технології та інженерія, агрономія тощо.

Однак визначені найбільш популярні спеціальності серед абітурієнтів не повністю відповідають структурі потреб економіки України у фахівцях відповідних професій.

Так, за результатами дослідження [2], у першому півріччі 2013 року найбільш затребуваними фахівцями в Україні виявилися менеджери з продажу. На них припадає майже 9% від загальної кількості запитів роботодавців.

На другому місці в рейтингу найбільш затребуваних роботодавцями позицій – бухгалтери та головні бухгалтери (по 3%). Четверте місце зайняли менеджери з персоналу (2,4%), випередивши юристів на одну позицію (1,6%).

До ТОП-10 запитів також потрапили секретар, фінансовий директор, аналітик, менеджер по роботі з клієнтами та комерційний директор, рис. 5.



Рис. 5. Найбільш затребувані фахівці у 2013 році

Статистика запитів шукачів роботи дещо відрізняється: першу позицію займає бухгалтер (1,7% від загального числа запитів), а на другому місці – водій (1,3%). До трійки лідерів також потрапив юрист (близько 1,2%). Замикає ТОП-5 найбільш частих запитів офісних співробітників, які зайняті пошуком роботи, позиція адміністратора (0,7%) [2].

До першої десятки запитів увійшли аналітик, головний бухгалтер, економіст, інженер, а також продавець-консультант, рис. 6.

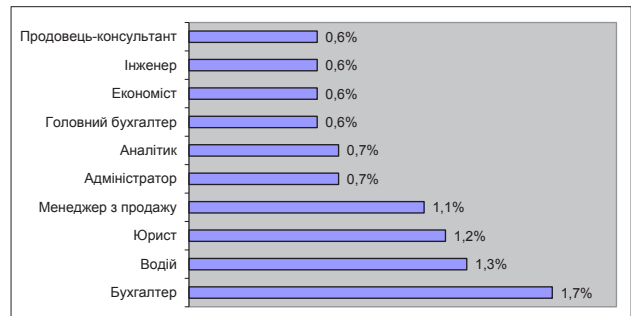


Рис. 6. Пропозиція фахівців, що шукають роботу [2]

Проте дослідження за професійними сферами відобразило дещо інші результати [3]: в Україні найбільш затребуваними вважаються професії у сфері інформаційних технологій. Однак, за деякими дослідженнями, позиції з найбільш затребуваних професій перетинаються з експертними оцінками незатребуваних професій. Так, експерти назвали ТОП-10 найбільш незатребуваних професій у 2013 році [5]. На їх думку, на першому місці постають металурги. Також постраждають працівники машинобудівної галузі. Без роботи можуть залишитися представники банківської сфери, у яких вже є досвід 2008 року, коли знизився обсяг видачі кредитів, та страховики, які тісно пов'язані з банківськими послугами та кредитуванням. Експерти ринку праці включили в ТОП-10 непотрібних професій працівників готелів і рестора-

нів, а також адміністративний персонал: секретарів і офіс-менеджерів, референтів, помічників директорів і кадровиків. Також у даний момент проблеми із працевлаштуванням існують в економістів, бухгалтерів і юристів. Спостерігається зниження запитів з боку роботодавців у таких сегментах, як робочий персонал, транспорт, логістика, маркетинг і реклама.

Цікаві висновки також були отримані за результатами дослідження найменш корисних професій [6]. Результати дослідження показали, що найменш корисними професіями в Україні є: банкіри, рекламисти та податкові консультанти. Такого висновку дійшли спеціалісти тижневика «Коментарі», застосувавши до українських реалій підхід британського аналітичного центру New Economics Foundation, експерти якого вивели економічне обґрунтування безкорисності для суспільства багатьох престижних професій і одночасно довели неабияку користь низькооплачуваних робіт. Як відзначає видання [6], не-престижні та низькооплачувані професії приносять українському суспільству більше користі, ніж престижні і високооплачувані.

Прогнози експертів щодо перспективних професій у майбутньому також дещо відрізняються від точних фактичних потреб роботодавців.

Основними галузями, на яких буде зосереджено увагу ринку праці в подальші 5-10 років в Україні, є сільське господарство, будівництво, ІТ-сфера, енергетика, транспорт і зв'язок, машинобудування, хімія, а також біотехнології [7]. Спеціалісти зазначають, що у дані напрями очікуються найбільші інвестиційні вкладення. Відповідно до прогнозів експертів, ІТ-сектор буде на першому місці, за ним – телекомунікації і зв'язок, далі – сільське господарство. Також будуть затребувані виробники лікарських препаратів і аптечний бізнес, банківська діяльність, харчова переробна промисловість, яка буде необхідна разом із розвитком сільського господарства. Будуть популярними юристи, більшою мірою у господарській справі і для супроводу бізнесу. Транспортні, фінансові, юридичні послуги та послуги психологів піднімуться на новий виток розвитку.

Дослідження Career Builder [8] показало, що професії, пов'язані з бізнесом і технологіями, є найбільш затребуваними з боку роботодавців на Заході і становлять більше половини з 10 найбільш затребуваних спеціальностей серед випускників. Топ-10 найбільш затребуваних професійних галузей-2013 в англослов'янському світі виглядає так: на першому місці – бізнес (31%), на другому – обчислювальна техніка та інформатика (24%), на третьому – інженерні спеціальності (17%), на четвертому – медицина та суміжні з нею науки (10%), на п'ятому – технології в машинобудуванні (9%), на шостому – математика і статистика (9%), на сьомому – комунікаційні технології (7%), на восьмому – освіта (7%), на дев'ятому – наука і технології (6%), на десятому – мистецтво та гуманітарні науки (6%). Дослідження також показало, що далеко не всі роботодавці готові йти на компроміс з новачками ринку праці: тільки 27% опитаних роботодавців готові вести переговори по заробітній платі, і лише 22% будуть розглядати варіанти гнучкого графіка. Всі інші, мабуть, хотіли б «випробувати на міцність» вчорашніх студентів. Дослідження засноване на опитуванні 2000 роботодавців у США.

Таким чином, можна побачити, що потреби у фахівцях в Україні значно відрізняються за своєю структурою від ринку, наприклад, США. Так, у США, за результатами дослідження The 100 best jobs [9], до найбільш популярних професій відносяться: дантист, медична сестра, фармацевт, аналітик комп'ютерних систем, хірург, адміністратор баз даних, розробник програмного забезпечення, фізіотерапевт, розробник інтернет-програм, ветеринар, психолог, перекладач, інженер-механік та інші.

Дослідження Jobs Rated 2012: Ranking 200 Jobs From Best to Worst визначило такі найбільш перспективні професії [10]: розробник програмного забезпечення, фахівець з актуарних розрахунків, менеджер з підбору персоналу, асистент дантиста з гігієни, фахівець із фінансового планування, сурдолог, фахівець з реабілітації, менеджер з онлайн-реклами, аналітик комп'ютерних систем, математик, логопед, оптометрист, фізіотерапевт, фармацевт, роз-

Таблиця 3

Найбільш затребувані фахівці в Україні та за кордоном

Рейтинг експертів (Україна)	Прогноз експертів (Україна)	Фактичні запити за галузями економіки України (станом на 18.12.13)	Рейтинг США	Переваги абітурієнтів (Україна)
1. Менеджер з продажів	1. ІТ-фахівці	продажі	1. Розробник ПЗ	правознавство
2. Бухгалтер	2. Телекомунікації і зв'язок	ІТ-телеком	2. Фахівець з актуарних розрахунків	фінанси і кредит
3. Менеджер з персоналу	3. Фахівець у галузі сільського господарства	маркетинг	3. Менеджер з підбору персоналу	філологія
4. Юрист	4. Фармацевт	банківська справа	4. Асистент дантиста з гігієни	облік і аудит
5. Секретар	5. Фінансист	адміністративний персонал	5. Фахівець з фінансового планування	економіка підприємства
6. Фінансовий директор	6. Юрист	виробництво	6. Сурдолог	будівництво
7. Аналітик	7. Фахівець із зв'язку	будівництво	7. Фахівець з реабілітації	початкова освіта
8. Менеджер по роботі з клієнтами	8. Фахівець в галузі транспорту	бухгалтерія	8. Менеджер з онлайн-реклами	машинобудування
9. Комерційний директор	9. Психолог	медицина	9. Аналітик комп'ютерних систем	психологія
		транспорт	10. Математик	транспортні технології
		туризм	11. Логопед	комп'ютерні науки

робник інтернет-програм, інженери з видобування паливних матеріалів, дієтолог, статистик, мануальний терапевт, соціолог.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, проведений аналіз результатів досліджень вітчизняних та зарубіжних спеціалістів щодо потреб роботодавців дозволив сформулювати порівняльну таблицю затребуваних професій в Україні з потребою у фахівцях за кордоном та переваги абітурієнтів щодо вибору професії (табл. 3).

Аналіз даних таблиці 3 дозволяє зробити висновки про те, що, незважаючи на деякі диспропорції, основні тенденції (затребуваність, перспективність та популярність фахівців у галузі економіки та ІТ-технологій) все ж таки збігаються. Однак можна виділити основні маркери диспропорції: надмірний попит серед абітурієнтів на спеціальності, пов'язані із правом та філологією не відповідають попиту економіки в послугах відповідних фахівців; прогнозне зростання потреби у фахівцях в галузі сільського господарства не буде задоволене випуском відповідних спеціальностей. Подібні розбіжності потребують додаткової уваги з боку держави та розробки механізму планування і регулювання задоволення потреб економіки фахівцями відповідних спеціальностей.

Таким чином, проведений аналіз ринку освітніх послуг України показав, що підвищення кількості ВНЗ, зміна структури форм власності ВНЗ є необхідним, це стало одним із джерел зниження якості освіти. У той же час змінилися уподобання потенційних абітурієнтів щодо тих чи інших спеціальностей. Все це потребує проведення постійного моніторингу ринку послуг ВНЗ і державного регулювання цих процесів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.
2. TOP-10 найбільш затребуваних професій в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://news.finance.ua/ua/~1/0/all/2013/10/06/310207>.
3. В Україні найбільш затребувані професії в сфері ІТ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://business-tv.com.ua/news/v_ukraini_naybilsh_zatrebuvani_profesii_v_sferi_it-115.html.
4. Всеукраїнська асоціація кадровиків [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kadrovik.ua/content/naib-lsh-zatrebuван-vakants-v-ukra-n>.
5. Експерти назвали TOP-10 найбільш незатребуваних професій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://tsn.ua/ukrayina/eksperti-nazvali-top-10-naybilsh-nezatrebuваниh-profesiy-v-2013-roci.html>.
6. Найменш корисні професії в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.unian.ua/news/356798-naymensh-korisni-profesiji-v-ukrajini.html>.
7. Експерт назвав затребувані професії в Україні у найближчі 10 років [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.unian.ua/news/596892-ekspert-nazvav-zatrebuвани-profesiji-v-ukrajini-u-nayblijchi-10-rokiv.html>.
8. Названі 10 найбільш затребуваних професій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://women.in.ua/nazvani-10-najbilsh-zatrebuваниh-profesij-2013.html>.
9. The 100 best jobs [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://money.usnews.com/careers/best-jobs/rankings/the-100-best-jobs>.
10. Jobs Rated 2012: Ranking 200 Jobs From Best to Worst [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.careercast.com/jobs-rated/2012-ranking-200-jobs-best-worst>.
11. Абітурієнти хотят учиться на филологов, юристов и экономистов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://podrobnosti.ua/society/2013/07/11/916812>.

УДК 332.1:338

Назаров М.І.

*асистент кафедри міжнародної економіки
Національного університету державної податкової служби України*

ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНУ

У статті досліджено значення інвестиційного забезпечення регіонів у підвищенні їх конкурентоспроможності та визначено пріоритетні напрями даного процесу. Здійснено оцінку інвестиційного забезпечення конкурентоспроможності регіонів на основі авторської методики. У результаті дослідження визначено основні проблеми інвестиційного забезпечення у підвищенні рівня конкурентоспроможності регіонів.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційне забезпечення, конкурентоспроможність регіону, регіон, оцінка інвестиційного забезпечення.

Назаров Н.И. ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНА

В статье исследовано значение инвестиционного обеспечения регионов в повышении их конкурентоспособности и определены приоритетные направления данного процесса. Осуществлена оценка инвестиционного обеспечения конкурентоспособности регионов на основе авторской методики. В результате исследования определены основные проблемы инвестиционного обеспечения в повышении уровня конкурентоспособности регионов.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционное обеспечение, конкурентоспособность региона, регион, оценка инвестиционного обеспечения.

Nazarov N.I. FEATURES OF INVESTMENT SUPPORT REGIONAL COMPETITIVENESS

This article explores the importance of investment in the regions increase their competitiveness and determined the priority directions of the process. The estimation of investment support regional competitiveness based on the author's methodology. A result of research identified the main problems of investment support in improving the competitiveness of regions.

Keywords: investment, investment support, competitiveness of the region, region, estimation of investment support.

Постановка проблеми. Однією із важливих проблем, розв'язання яких необхідне для підвищення конкурентоспроможності регіонів, є поліпшення інвестиційного забезпечення. При цьому актуального значення набувають особливості даного економічного процесу, оскільки загострюються диспропорції між потребами в ресурсах і забезпеченістю конкурентоспроможності регіону.

Сьогоднішня система формування фінансових ресурсів регіонів дуже залежить від центральної влади. Тому децентралізація повноважень в інвестиційному забезпеченні значно спростить процес підвищення конкурентоспроможності регіонів. Наявність власних фінансових ресурсів є важливою конкурентною перевагою регіону, що визначає інвестиційну активність і формує його привабливість.

Як відомо, кожен регіон використовує власний механізм інвестиційного забезпечення в залежності від особливостей його розвитку. Одні регіони використовують власні фінансові ресурси, а інші – зовнішні, тобто іноземні інвестиції. Тому доцільно буде дослідити особливості інвестиційного забезпечення конкурентоспроможності регіонів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблем інвестиційного забезпечення конкурентоспроможності регіону займалися такі відомі економісти, як П. Беленький, В. Борщевський, М. Бутко, В. Галуцак, В. Геєць, З. Герасимчук, Л. Ковальська, Ю. Орловська та інші.

Постановка завдання. Завдання статті полягає в тому, щоб дослідити особливості та оцінити інвестиційне забезпечення конкурентоспроможності регіонів.

Вклад основного матеріалу дослідження. Інвестиційне забезпечення визначає динаміку конкурентоспроможності регіону. У той же час на ефективність інвестиційного забезпечення конкурентоспроможності регіону суттєво впливає структура та якість здійснення інвестиційної діяльності. Тому дослідження закономірностей та особливостей інвестиційної діяльності для формування концепції інвестиційного забезпечення конкурентоспроможності регіону є дуже важливим.

У розрізі функціонування регіонів механізми інвестування покликані забезпечити залучення інвестиційних ресурсів для реалізації існуючих можливостей регіонального розвитку з метою забезпечення конкурентоспроможності регіонів. Кожен регіон залежно від особливостей його розвитку використовує той чи інший механізм інвестиційного забезпечення конкурентоспроможності.

Так, одні регіони використовують власні інвестиційні ресурси за рахунок міцної фінансової бази, інші – залучають зовнішні джерела фінансування, зокрема іноземні інвестиції. У зв'язку з цим актуального значення набувають питання, пов'язані із інвестиційним забезпеченням конкурентоспроможності регіонів.

У першу чергу варто визначити пріоритетні напрями інвестиційного забезпечення, що дозволять забезпечити розвиток регіональної системи. Пріоритетними будуть ті напрями інвестиційного забезпечення, які спроможні за порівняно короткий термін забезпечити відчутні зрушення в розвитку інноваційного потенціалу.

Пріоритетними напрямами інвестиційного забезпечення конкурентоспроможності регіону є ті види економічної діяльності, у яких:

- короткий термін окупності витрат (легка, харчова промисловість, туристична діяльність);

- значний експортний потенціал і висока конкурентоспроможність;

- високий науковий та інноваційний потенціали.

Перший напрям має важливе значення для забезпечення конкурентоспроможності регіону з точки зору швидкого повернення інвестованих коштів і тому є досить привабливим об'єктом інвестування. Друга група галузей і виробництв важлива тим, що висока конкурентоспроможність сприяє формуванню попиту на продукцію підприємств регіону як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, що дозволяє акумулювати фінансові ресурси регіону з метою розширеного відтворення. Третій напрям, що спрямований на налагодження виробництва продукції, яка замінить імпортну, дасть змогу в ряді випадків замкнути технологічні цикли, досягти суттєвої економії витрат, пов'язаних із митними процедурами, і в кінцевому результаті збільшити фінансові ресурси регіону.

Кожен із цих пріоритетів буде ядром для розвитку широкого кола суміжних виробництв, створить попит на їхню продукцію, збільшить кількість робочих місць, змінить кон'юнктуру виробництва, що дозволить наростити потенціал регіональної системи та його конкурентоспроможність в цілому.

Дуже важливим є обрання інвестора, який запропонує найвигідніші умови для співпраці. Варто виділити таких потенційних інвесторів, як: інвестиційні компанії і фонди, венчурні компанії і фонди, страхові компанії, лізингові компанії, факторингові компанії, банки й інші фінансово-кредитні установи.

Наступним кроком є визначення джерел мобілізації інвестиційних ресурсів регіональних систем, які у свою чергу по відношенню до регіонів розподіляються на внутрішні та зовнішні. До внутрішніх джерел інвестиційного забезпечення конкурентоспроможності регіону варто віднести кошти місцевого бюджету, власні кошти підприємств, організацій, амортизаційні відрахування підприємств, лізинг, особисті заощадження громадян.

До зовнішніх джерел відносяться централізовані державні кошти та прямі іноземні інвестиції.

Практика реформування економічних відносин потребує удосконалення бюджетного регулювання через передачу частини державних функцій місцевим органам влади, а отже, закріплення за місцевими бюджетами необхідних доходів.

Надходження до бюджету безпосередньо залежать від стану виробництва у регіоні. Формування дохідної та видаткової частин бюджету пов'язане з основними макропоказниками регіонального розвитку за відповідний рік.

Разом з тим відсутність належного законодавчого регулювання бюджетних правовідносин та механізму відповідальності за порушення бюджетного законодавства викликає ряд негативних регіональних наслідків [3, с. 143]. Одним із таких наслідків є недостатнє інвестування конкурентоспроможності регіону.

Окрім того, існуюча система консолідованих доходів більшості регіонів характеризується значною їх залежністю від трансфертів центрального уряду і браком власних джерел доходів.

Серед основних недоліків щодо існуючої системи формування і розподілу доходної бази регіональних бюджетів можна виділити [3, с. 156]:

- тенденцію переважаючої частки трансфертів з державного бюджету у доходах регіональних бюджетів;

- практично щорічні зміни нормативів відрахувань від загальнодержавних податків і зборів до бюджетів регіонів;

– невчасність отримання сум трансфертів, належних регіональній господарській системі, їх недоотримання або отримання не у грошовому виразі;

– відсутність чіткого взаємозв'язку між обсягом податків, які збираються, і регіональними доходами, що позбавляє регіональні органи управління стимулів до збільшення державних доходів тощо.

Така ситуація потребує розробки принципово нових підходів до інвестиційного забезпечення конкурентоспроможності регіонів.

Формування дохідної частини місцевого бюджету має здійснюватися за двома основними напрямками:

– удосконалення структурної побудови дохідної частини місцевих бюджетів у напрямі перегляду ставок оподаткування;

– удосконалення структури надходжень від місцевих податків і зборів.

Джерелами інвестиційного забезпечення конкурентоспроможності регіону можуть бути також власні кошти підприємств, спеціалізованих державних і комунальних інноваційних фінансово-кредитних установ, інвестиції будь-яких фізичних і юридичних осіб та інші джерела, незаборонені законодавством.

В умовах розвинутих ринкових відносин важливим джерелом інвестиційного забезпечення конкурентоспроможності регіону є лізинг. Він являє собою довгострокову оренду машин, обладнання, транспортних засобів, виробничих споруд тощо на підставі договору між орендодавцем і орендарем. По суті лізинг дає можливість орендареві швидко переходити на нову технологічну базу, зосередити всі зусилля на ефективному використанні нової техніки без значних одноразових витрат. Переваги використання лізингу створюють можливість для інноваційного розвитку, впровадження нових видів діяльності в регіоні та створення відповідної фінансової бази [1, с. 273]. Адже саме за допомогою модифікацій умов лізингових угод можна використати різноманітні варіанти залучення інвестиційних ресурсів.

Щодо зовнішніх джерел інвестиційного забезпечення, то варто відмітити, що державного централізованого інвестування потребують регіони із низьким рівнем конкурентоспроможності. Тут необхідна цільова державна допомога для забезпечення структурних трансформацій у економіці регіонів [2, с. 43]. Поруч з цим варто проводити аналіз фінансово-економічного стану регіональної системи, так як саме він визначає найнижчу межу масштабів інвестування. Дуже важливою є конкурсна система відбору інвестиційних проектів, яка об'єктивно оцінює швидкість окупності виділених коштів та загальну ефективність проектів. Ця система має діяти як між регіонами, так і в межах самих регіонів при розгляді будь-якого інвестиційного проекту, що запобігатиме невпорядкованому розподіленню бюджетних коштів та пільгових кредитів, що сприятиме формуванню конкурентного середовища. Держава отримує реальну можливість регулювати бюджетні інвестиційні потоки. Проте збільшення дефіциту державного бюджету не дає змоги розраховувати на розв'язання інвестиційної кризи лише за рахунок коштів прямого бюджетного інвестування.

Держава має стимулювати, страхувати і спрямовувати в потрібне русло потоки недержавного фінансування в усіх регіонах. А з часом потрібно перейти від безповоротного бюджетного інвестування до кредитування на поворотній і платній основі. Але при цьому потрібно зберігати безповоротне фінансування для об'єктів, що мають стратегічне значення.

Залучення до економіки регіональних систем прямих іноземних інвестицій в умовах гострої неста-

чі фінансових ресурсів не можна залишати без уваги [2, с. 45]. Прямі іноземні інвестиції варто спрямовувати у ті види економічної діяльності, що мають високий експортний потенціал, тобто галузі, в яких регіони мають конкурентні переваги. У стратегічному плані основу експорту має складати саме наукомістка продукція і послуги, які здатні розвиватися на базі високих технологій оборонно-промислового комплексу і цивільних виробництв, науково-технічних досягнень галузевих науково-дослідних інститутів і організацій.

Проте поруч із позитивами прямі іноземні інвестиції мають і ряд негативних аспектів. Так, іноземні інвестори працюють задля окупності та отримання прибутку. Причому у довгостроковому контексті відтік ресурсів, зокрема прибутку, перевищує величину первинних вкладів. Тому говорити про підвищення рівня конкурентоспроможності приймаючої країни та її регіонів за рахунок іноземних інвестицій не доводиться, хіба що тільки з огляду на їх стимулюючий вплив на економічний розвиток регіону і країни в цілому.

Варто відмітити, що розробка комплексних регіональних програм залучення інвестицій має здійснюватися з урахуванням світових тенденцій, які на сьогоднішній день демонструють структурні зрушення в системі залучення інвестицій у бік сервісних галузей економіки.

Проте, незважаючи на значні недоліки, інвестиції варто залучати у всі регіони держави, але залежно від рівня конкурентоспроможності регіону їх обсяг та спрямування можуть бути різними.

Важливою умовою інвестиційного забезпечення конкурентоспроможності регіону є визначення та використання інструментів, тобто сукупність дій та важелів, за допомогою яких здійснюється вплив суб'єкта управління на об'єкт управління з метою досягнення поставленої мети [5, с. 164].

Основними інструментами інвестиційного забезпечення конкурентоспроможності регіону виступають пільгове кредитування та оподаткування господарських суб'єктів.

Для активізації інвестиційних процесів у регіонах має бути вдосконалена кредитна політика держави. З цією метою варто розширити можливість НБУ щодо впливу на кредитну політику комерційних банків, стимулюючи їх кредитувати насамперед вкладення в інноваційні види діяльності, що дозволить випускати конкурентоспроможну продукцію, збільшити її реалізацію на внутрішньому та зовнішньому ринку, а в результаті – швидко повернути інвестовані кошти. При цьому кредитні пільги варто поширювати не на конкретні підприємства, а саме на пріоритетні види діяльності, які дозволять забезпечити регіональній системі належний рівень конкурентоспроможності.

Регіональний аспект має стати істотною і постійною складовою державної інвестиційної політики з метою створення сприятливого інвестиційного клімату та мобілізації фінансових ресурсів у регіонах.

Інвестиційна привабливість регіону є основою забезпечення належного рівня його конкурентоспроможності. Оцінка інвестиційної забезпеченості є одним із методів визначення рівня конкурентоспроможності регіону на ринку інвестиційних ресурсів. З цієї точки зору інвестиційний потенціал регіону виступає в якості потенційної переваги, а рівень інвестиційного потенціалу – як конкурентної переваги регіону. Поглиблення інвестиційної кризи негативно впливає на розвиток виробництва у регіоні, знижуючи при цьому рівень його конкурентоспроможності.

Адже через недостатність інвестиційних ресурсів ряд підприємств не мають змоги вдосконалювати технологію виробництва продукції, методи управління виробничою діяльністю підприємства та, відповідно, випускати конкурентоспроможну продукцію.

Отже, проведемо оцінку інвестиційної забезпеченості конкурентоспроможності регіонів. Для цього модернізуємо запропоновану раніше нами методику оцінки конкурентоспроможності регіонів [4, с. 91-95].

На першому етапі проведемо обґрунтування аналітичного дослідження.

Метою аналітичного дослідження є аналіз та оцінка інвестиційного забезпечення конкурентоспроможності регіону. Об'єктом дослідження є інвестиційне забезпечення конкурентоспроможності регіону. Предметом аналітичного дослідження є з'ясування рівня інвестиційного забезпечення конкурентоспроможності регіону.

Основними завданнями, що постають перед нами у даній методиці, є такі:

- відбір індикаторів інвестиційного забезпечення конкурентоспроможності регіону;
- проведення аналізу та оцінки інвестиційного забезпечення конкурентоспроможності регіону;
- визначення рівня інвестиційного забезпечення конкурентоспроможності регіону на основі розрахованого індексу.

Методи дослідження передбачають використання дієвих форм математично-статистичного аналізу для якісної оцінки інвестиційного забезпечення конкурентоспроможності регіональних систем. Результативними, на наш погляд, є такі методи: метод інтегральних показників, метод порівняння, методи побудови та аналізу рядів динаміки та трендів, методи групування, методи стандартизації показників, графічні методи тощо.

На другому етапі проведемо аналіз та оцінку рівня інвестиційного забезпечення конкурентоспроможності регіонів.

Рівень інвестиційного забезпечення конкурентоспроможності регіону описуватиме індекс інвестиційного забезпечення конкурентоспроможності регіону. Даний показник формується на основі певної множини стандартизованих індексів інвестиційного забезпечення конкурентоспроможності регіону:

$$IISRC_k = \{IISRC_{d,k} \mid d = \overline{1, t_k}\}, \quad (1)$$

де $IISRC_k$ – індекс інвестиційного забезпечення конкурентоспроможності k -го регіону;

$IISRC_{d,k}$ – множина d -х стандартизованих індексів інвестиційного забезпечення конкурентоспроможності k -го регіону;

t_k – кількість стандартизованих індексів інвестиційного забезпечення конкурентоспроможності k -го регіону;

k – загальна кількість регіонів, що досліджуються.

Стандартизовані індекси інвестиційного забезпечення конкурентоспроможності регіону формуються на основі множини статистичних показників:

$$IISRC_{d,k} = \{I_{di,k} \mid i = \overline{1, n_{d,k}}\}, \quad (2)$$

де $I_{di,k}$ – множина показників інвестиційного забезпечення конкурентоспроможності k -го регіону;

$n_{d,k}$ – кількість показників інвестиційного забезпечення конкурентоспроможності k -го регіону.

Загальна кількість показників, що застосовуються при аналізі та оцінці інвестиційного забезпечення конкурентоспроможності регіону, описується сукупністю $I_{d,k} (I_{d,k} = \{i_1, i_2, i_3, \dots, n_{d,k}\})$.

Аналіз та оцінку інвестиційної забезпеченості конкурентоспроможності регіону пропонується здій-

снювати за такими показниками: обсяг інвестицій у комунальні та індивідуальні послуги; діяльність у сфері культури та спорту; обсяг інвестицій в охорону здоров'я та надання соціальної допомоги; обсяг інвестицій в освіту; обсяг інвестицій у житлове будівництво; загальний обсяг освоєних капітальних інвестицій; обсяг інвестицій у промисловість; обсяг інвестицій у сільське господарство; обсяг інвестицій у діяльність транспорту та зв'язку; обсяг інвестицій у фінансову діяльність; прями іноземні інвестиції; обсяг інвестицій на охорону навколишнього природного середовища; обсяг інвестицій у мисливство та лісове господарство; обсяг інвестицій у діяльність готелів та ресторанів; обсяг інвестицій у торгівлю та інші послуги; обсяг інвестицій в операції з нерухомим майном, оренду, інжиніринг та інші послуги.

Стандартизація показників інвестиційного забезпечення конкурентоспроможності передбачає приведення на основі варіаційного розмаху всіх показників до одного числового вимірювача, що змінюється у межах від 0 до 1. Проводити стандартизацію ми будемо за такою формулою:

$$X_{ik} = \frac{x_{ik} - x_{\min}}{x_{\max} - x_{\min}}, \quad (3)$$

де X_{ik} – стандартизований i -й показник-стимулятор k -го регіону;

x_{ik} – фактичне значення i -го показника-стимулятора k -го регіону;

x_{\min} – мінімальне значення i -го показника-стимулятора із сукупності регіонів;

x_{\max} – максимальне значення i -го показника-стимулятора із сукупності регіонів.

З'ясувавши індекси всіх показників, взятих для оцінки інвестиційного забезпечення конкурентоспроможності, знаходимо індекс інвестиційного забезпечення конкурентоспроможності регіону за такою формулою:

$$IISRC_k = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^n (1 + X_{ik})} - 1, \quad (4)$$

де n – кількість показників, $i=1..n$.

На основі розрахованих індексів інвестиційного забезпечення конкурентоспроможності регіону здійсимо групування регіонів за досягнутим рівнем інвестиційного забезпечення конкурентоспроможності.

Як ми визначили раніше, групування передбачає виокремлення п'яти груп регіонів: рівень інвестиційного забезпечення конкурентоспроможності низький; рівень інвестиційного забезпечення конкурентоспроможності нижче середнього; рівень інвестиційного забезпечення конкурентоспроможності середній; рівень інвестиційного забезпечення конкурентоспроможності достатній; рівень інвестиційного забезпечення конкурентоспроможності високий. Дана кількість груп буде більш детально відображати рівень інвестиційного забезпечення конкурентоспроможності регіону.

Ми знаємо, що внаслідок стандартизації всі показники інвестиційного забезпечення конкурентоспроможності регіону змінюються в межах від 0 до 1, де 0 – найгірший стан інвестиційного забезпечення конкурентоспроможності регіону, а 1 – найкращий, то можемо стверджувати, що, відповідно, вони є критичним та нормативним значеннями.

Таким чином, рівні інвестиційного забезпечення конкурентоспроможності регіону на проміжку від 0 до 1 матимуть такий вигляд: 1) проміжок від 0 до 0,2 відображатиме низький рівень; 2) проміжок від 0,2 до 0,4 відображатиме рівень нижче середнього; 3) проміжок від 0,4 до 0,6 відображатиме середній

рівень; 4) проміжок від 0,6 до 0,8 відобразатиме достатній рівень; 5) проміжок від 0,8 до 1 відобразатиме високий рівень.

Відповідно до запропонованого методичного підходу, у першу чергу необхідно дослідити динаміку показників інвестиційного забезпечення конкурентоспроможності регіону, на основі яких формуються відповідні стандартизовані індекси.

Як зазначалося раніше, період дослідження інвестиційного забезпечення конкурентоспроможності Київського регіону охоплює 2009–2012 рр. Для розрахунку індексу інвестиційного забезпечення конкурентоспроможності бралися показники Державного комітету статистики України [6]. Результати розрахунків індексу інвестиційного забезпечення конкурентоспроможності регіонів України представлено у таблиці 1.

Як показують розрахунки, індекс інвестиційного забезпечення конкурентоспроможності у більшості регіонів України має тенденцію до зростання, хоча сам стан показника не втішає. Крім того, протягом 2009–2012 рр. спостерігалися три групи значень показників:

- низькі, що коливалися в межах 0,048-0,199;
- нижче середнього, що коливалися в межах 0,207-0,383;
- достатні, що коливалися в межах 0,656-0,679.

Таким чином, для більшості регіонів України характерний низький рівень інвестиційного забезпечення конкурентоспроможності. Найкращі показники інвестиційного забезпечення конкурен-

тоспроможності мало м. Київ (0,679), що досягло достатнього рівня інвестиційного забезпечення. А найменш інвестиційно забезпечена конкурентоспроможність виявилась у Тернопільській (0,075), Херсонській (0,085) областях та м. Севастополь (0,085). Щодо Київської області, то рівень інвестиційної забезпеченості конкурентоспроможності регіону в 2009 році був низьким, а в 2010-2012 рр. піднявся до нижче середнього.

Основними причинами низького рівня інвестиційного забезпечення конкурентоспроможності регіонів є такі:

- зниження загального обсягу освоєних капітальних інвестицій;
- зниження та відсутність змін у обсягах інвестицій в промисловість;
- зниження обсягу інвестицій у розвиток транспорту та зв'язку;
- зниження обсягу інвестицій у фінансову діяльність;
- малий обсяг іноземних інвестицій;
- зниження обсягу інвестицій у діяльність готелів та ресторанів;
- зниження обсягу інвестицій у торгівлю та інші послуги регіону.

Існуючий стан інвестиційного забезпечення конкурентоспроможності зумовлений дуже низькою інвестиційною привабливістю регіонів у результаті недостатності конкурентних переваг.

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи вищесказане, слід відмітити, що на дер-

Таблиця 1

Індекс інвестиційного забезпечення конкурентоспроможності регіонів України протягом 2009–2012 рр.

	2009	Ранг	2010	Ранг	2011	Ранг	2012	Ранг
Автономна Республіка Крим	0,189	7	0,215	7	0,22	6	0,299	4
області								
Вінницька	0,129	10	0,143	13	0,095	23	0,128	19
Волинська	0,11	15	0,129	19	0,105	17	0,138	16
Дніпропетровська	0,291	2	0,383	2	0,274	3	0,367	2
Донецька	0,217	4	0,25	4	0,296	2	0,3	3
Житомирська	0,108	16	0,155	9	0,137	12	0,171	13
Закарпатська	0,112	14	0,096	25	0,1	20	0,128	19
Запорізька	0,114	13	0,151	11	0,158	9	0,115	23
Івано-Франківська	0,134	9	0,139	15	0,144	11	0,22	8
Київська	0,166	8	0,214	8	0,258	5	0,254	6
Кіровоградська	0,083	23	0,133	17	0,113	16	0,115	23
Луганська	0,101	19	0,142	14	0,095	22	0,149	14
Львівська	0,255	3	0,253	3	0,267	4	0,267	5
Миколаївська	0,076	26	0,128	20	0,101	19	0,135	17
Одеська	0,199	6	0,224	5	0,188	8	0,215	9
Полтавська	0,097	20	0,153	10	0,129	14	0,194	10
Рівненська	0,104	17	0,122	22	0,098	21	0,174	11
Сумська	0,075	27	0,145	12	0,137	13	0,174	11
Тернопільська	0,088	22	0,106	24	0,086	26	0,075	27
Харківська	0,207	5	0,216	6	0,195	7	0,231	7
Херсонська	0,127	11	0,138	16	0,147	10	0,085	25
Хмельницька	0,08	24	0,121	23	0,103	18	0,121	22
Черкаська	0,122	12	0,128	21	0,087	25	0,142	15
Чернівецька	0,091	21	0,095	26	0,089	24	0,132	18
Чернігівська	0,079	25	0,132	18	0,126	15	0,127	21
міста								
Київ	0,679	1	0,675	1	0,679	1	0,656	1
Севастополь	0,102	18	0,072	27	0,048	27	0,085	26

Складено автором на основі обробки даних Державного комітету статистики України

жавному рівні слід створити такі умови, при яких регіон мав би реальний доступ до інвестиційних ресурсів і міг би на конкурсних засадах пропонувати реальні проекти, спрямовані на ефективне використання та розвиток інноваційного потенціалу регіонів держави. Необхідно провести децентралізацію повноважень у сфері інвестиційного забезпечення. При цьому головним напрямом роботи регіональних органів управління по залученню інвестицій є створення у регіоні сприятливого інвестиційного клімату, який сформує інвестиційну привабливість та дозволить йому забезпечити належну конкурентоспроможність. В іншому випадку регіон обиратиме пріоритети, які не здатні забезпечити інвестиційну привабливість, його інноваційний розвиток та конкурентоспроможність у цілому, що вимагає пошуку нових пріоритетів.

УДК 656:33

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бутко М.П. Регіональні особливості економічних трансформацій в перехідній економіці / М.П. Бутко. – К. : Знання України, 2005. – 476 с.
2. Борщевський В. Формування регіональної системи залучення іноземних інвестицій / В. Борщевський, І. Польова // Регіональна економіка. – 2006. – № 4. – С. 41-48.
3. Герасимчук З.В. Політика розвитку проблемних регіонів: методологічні засади формування та реалізації : монографія / З.В. Герасимчук, В.Л. Галушак. – Луцьк : Надстир'я, 2006. – 248 с.
4. Назаров М.І. Методичні підходи до оцінки конкурентоспроможності регіону / Економіка та держава. – Київ : ТОВ «ДКС Центр», 2013. – № 7. – С. 91-95.
5. Орловська Ю.В. Стратегічне управління інвестиціями в регіональний розвиток / Ю.В. Орловська. – К. : Знання України, 2004. – 336 с.
6. Статистичний збірник «Регіони України» 2010-2013 рр. / Частина 1, 2. – К. : Державна служба статистики.

Палант О.Ю.

*кандидат економічних наук,
докторант
Харківського національного університету міського господарства
імені О.М. Бекетова*

МОДЕЛЮВАННЯ КОМПЕНСАЦІЇ ВІДМОВ У ТРАНСПОРТНОМУ ПОТОЦІ МІСТА ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ МІСЬКОГО ЕЛЕКТРОТРАНСПОРТУ

У статті розглядається оригінальна, розроблена автором методика розрахунку щодо компенсації відмов в роботі рухомого складу транспортного комплексу міст, якнайшорішому та найменш затратному відновленню його діяльності для запобігання зривів в роботі по перевезенню пасажирів. Подані не лише теоретико-методологічні викладки, а й з науково-економічної точки зору надані практичні рекомендації щодо забезпечення сталої роботи транспортного підприємства завдяки комплексу заходів з підвищення ефективності його функціонування. Налагоджена система компенсацій відмов транспортного потоку надає можливість підвищення не тільки рентабельності пасажироперевезень, а й підвищення прибутку підприємств місцевості, яку він обслуговує.

Ключові слова: транспортна система, міський пасажирський транспорт, рухомий склад, моделювання, компенсація відмов.

Palant A.Y. МОДЕЛИРОВАНИЕ КОМПЕНСАЦИИ ОТКАЗОВ В ТРАНСПОРТНОМ ПОТОКЕ ГОРОДА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ГОРОДСКОГО ЭЛЕКТРОТРАНСПОРТА

В статье рассматривается оригинальная, разработанная автором методика расчета компенсации отказов в работе подвижного состава транспортных комплексов городов, быстрейшему и наименее затратному возобновлению его работы для предотвращения срывов в работе по перевозке пассажиров. Представлены не только теоретические выкладки, но и с научно-экономической точки зрения обобщены практические рекомендации по обеспечению устойчивой работы транспортного предприятия благодаря комплексу мероприятий по повышению эффективности его функционирования. Отлаженная система компенсации отказов транспортного потока не только предоставляет возможность повышения рентабельности пассажироперевозок, но и влияет на повышение прибыльности предприятий той местности, которую он обслуживает.

Ключевые слова: транспортная система, городской пассажирский транспорт, подвижной состав, моделирование, компенсация отказов.

Palant O.Y. MODELING OF COMPENSATION OF FAILURES IN THE CITY TRAFFIC FLOW AS A FACTOR OF INCREASING THE PROFITABILITY OF MUNICIPAL ELECTRIC TRANSPORT

The article discusses the original, the author developed technique for calculating compensation of failures of rolling stock of transport systems of cities, quickly and least costly resumption of its work to prevent disruptions in transportation of passengers. The article presents both: theoretical reasoning and practical recommendations to ensure the stable operation of the transport undertaking due to the complex of measures to improve the efficiency of its operation with the scientific and economic point of view. Established system of failures compensation of traffic flow provides the possibility of increasing not only the profitability of passenger transportation, but also contributes to increasing the profitability of the enterprises of the place, where it operates.

Keywords: transport system, urban passenger transport, rolling stock, modeling, compensation of breakdowns.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку міських пасажирських транспортних систем одним із найважливіших завдань є створення економічної, безпечної та екологічно чистої системи міського пасажирського транспорту, що орієнтована

на інтереси суспільства, транспортних підприємств та відповідає умовам ринку.

Реформування міської пасажирської транспортної системи вимагає не тільки державного регулювання функціонування транспортних підприємств, але й

обґрунтування методів та засобів оптимізації їх діяльності, зокрема організаційної, силами самих підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливостям розвитку та вдосконалення транспортної системи України та її складової – міському електричному транспорту приділяли увагу як науковці, так і практики. Насамперед слід назвати публікації та наукові дослідження в області сталої роботи міськелектро транспорту В.К. Долі [1], І.С. Єфремова [2], Г.А. Варелопуло [3]; в області вдосконалення інфраструктури міст – В.М. Бабаєва [4-8], В.І. Торкатюка [9], Л.Н. Шутенка [10]; в області вирішення завдань щодо теоретичних розрахунків ймовірностей та моделювання роботи транспортних систем – М.І. Адамєнка [11-13].

Постановка завдання. Рухомий склад, що експлуатується, час від часу (за будь-яких причин, що не розглядаються в контексті цієї статті) зазнає відмови у своїй роботі. Зазвичай такі відмови в роботі маршруту трапляються внаслідок відмови транспортного засобу (дорожньо-транспортна пригода з його участю, несправність, обрив електромереж тощо) або внаслідок затору на маршруті (наприклад, дорожньо-транспортна пригода на шляху прямування рухомого складу). Ми намагаємося вирішити завдання щодо моделювання компенсації відмов у роботі рухомого складу задля сталої роботи транспортного комплексу міста та виконання основної його мети – вчасного та комфортного перевезення пасажирів- мешканців міст.

Виклад основного матеріалу дослідження. Пасажирські транспортні підприємства міст України з переходом до ринкових відносин опинилися у скрутному становищі, бо оплата пасажирями проїзду не покриває поточних затрат підприємств.

Транспортні підприємства не мають коштів на придбання нових автобусів, тролейбусів і трамваїв, поновлювання тих, що експлуатуються, ремонт трамвайних колій та електромереж. Сьогодні, коли майже весь парк транспортних засобів зноситься, підприємства не можуть його утримувати в належному стані. Все частіше виходить з ладу рухомий склад, який вже необхідно було б зняти з експлуатації, що до того ж ще й створює на автошляхах загрози серйозних аварій.

Критеріями оцінки ресурсу транспорту є його вік і пробіг, що він здійснив. Наприклад, ресурс автобуса дорівнює 10 рокам експлуатації і пробігу в 500 тис. км.

На автотранспортних підприємствах та в тролейбусних і трамвайних депо об'єкти основних фондів (споруди, будівлі) в цілому відповідають діючим нормам техногенної та екологічної безпеки. Звідси випливає, що економічна безпека підприємств залежить від оновлення парку рухомого складу і частини обладнання для проведення різних видів ремонтів.

Зараз значна кількість пасажирів у містах України та на міжміських маршрутах перевозиться трамваєм і тролейбусами, а також мікроавтобусами різних зарубіжних фірм. Ресурс останніх визначити досить важко. Ці мікроавтобуси належать приватним структурам, а їх технічний стан, ресурс, техногенну та екологічну безпеку перевіряє Державна автомобільна інспекція (ДАІ).

Організацію перевезень пасажирів на маршрутах міського транспорту визначає Типовий договір, де замовником виступає виконавчий орган місцевого самоврядування, а виконавцем – перевізник – транспортне підприємство міського пасажирського транспорту. Умови перевезень за цим договором зазначаються у

паспортах маршрутів, затверджених замовником. Паспорт маршруту – це документ, що містить схему маршруту, розклад руху, вартість проїзду, графіки режимів праці тощо. Перевізник зобов'язаний виконувати умови перевезень. Але, як відомо, це не завжди в його силах.

Вирішимо завдання моделювання компенсації відмов транспортної системи (за будь-яких причин) на об'єктах з підвищеним рівнем небезпеки, а рухомий склад – об'єкт підвищеної небезпеки.

Об'єктом моделювання є транспортна сфера, що включає галузь транспортного комплексу та процеси, які відбуваються між учасниками взаємодії (державна влада, органи місцевого самоврядування, підприємства, населення) з приводу транспортного комплексу та його сталої роботи.

Приймемо, що:

M – кількість пасажирів, перевезених за зміну, чол.;

T – тривалість зміни, год.;

N – кількість одиниць рухомого складу на маршруті, шт.;

n – кількість одиниць відмови, шт.;

n_1 – кількість одиниць з резерву, шт.;

k – коефіцієнт запасу;

s – довжина маршруту, км;

t – час проходження маршруту одиницею рухомого складу, год.;

$v_{cp} = \frac{s}{t} = \frac{s_1 + s_2 + \dots + s_n}{t_1 + t_2 + \dots + t_n}$ – середня швидкість на маршруті, км/год.;

s_i – довжина ділянки між зупинками, км;

t_i – час проходження ділянки, год.;

$\frac{t}{N}$ – інтервал часу між одиницями рухомого складу на маршруті, год.;

$\frac{M}{N}$ – кількість пасажирів, що перевозяться однією одиницею рухомого складу за зміну, чол.;

$\frac{M}{N-n}$ – кількість пасажирів, що перевозяться однією одиницею рухомого складу за зміну при відмові ($> \frac{M}{N}$), чол.;

$\frac{M}{(N-n) \cdot k}$ – кількість пасажирів, що перевозяться однією одиницею за зміну при відмові з урахуванням коефіцієнту запасу, чол.

Якщо $\frac{M}{N} < \frac{M}{(N-n) \cdot k}$, то відмова не ліквідована.

Вживаються такі заходи:

1) виведення із резерву n_1 одиниць рухомого складу.

Якщо $\frac{M}{N} < \frac{M}{(N-n+n_1) \cdot k}$, то:

2) скорочення частини маршруту: $s \rightarrow s_1$ (де s_1 – довжина скороченого маршруту, км, t_1 – час проходження скороченого маршруту одиницею рухомого складу, год.) при збереженні середньої швидкості руху одиниці рухомого складу ($v_{cp} = v_{cp1}$) та інтервалу часу між ними $\left(\frac{t}{N} = \frac{t_1}{N_1}, N_1 = (N-n+n_1) \cdot k \right)$:

$$s = v_{cp} \cdot t \Rightarrow \frac{s}{s_1} = \frac{t}{t_1} = \frac{N}{N_1} = p \Rightarrow N = N_1 \cdot p,$$

де p – коефіцієнт підвищення ефективності перевезень за рахунок скорочення протяжності маршруту.

Якщо $\frac{M}{N} < \frac{M}{(N-n+n_1) \cdot k \cdot p}$, то

3) скорочення часу проходження скороченого маршруту одиницею рухомого складу: $t_1 \rightarrow t_1^*$ (де t_1^* – скорочений час проходження скороченого маршруту одиницею рухомого складу, год. (за рахунок скоро-

чення часу простою на зупинках, часу розгону-гальмування, максимального використання по можливості виділеної смуги для руху міського транспорту і таким чином скорочення часу простою в пробках, на світлофорах тощо), тобто збільшення середньої швидкості руху одиниць рухомого складу ($v_{cp1} \leq v_{cp1}^*$) і збереження інтервалу часу між одиницями рухомого складу

$$\left(\frac{t_1}{N_1} = \frac{t_1^*}{N_1^*}, \quad N_1^* = (N - n + n_1) \cdot k \cdot p \right)$$

$$\frac{t_1}{t_1^*} = \frac{N_1}{N_1^*} = q \Rightarrow N_1 = N_1^* \cdot q,$$

де $\frac{M}{N} \geq \frac{M}{(N - n + n_1) \cdot k \cdot p \cdot q}$ – коефіцієнт підвищення ефективності перевезень за рахунок збільшення середньої швидкості руху одиниць рухомого складу (чи за рахунок скорочення часу проходження маршруту одиницею рухомого складу).

Якщо, то задача перевезення M пасажирів за зміну виконана і таким чином якнайскоріше та найменш витратно відновлено роботу транспортного комплексу по виконанню головного його завдання – сталого перевезення пасажирів міським транспортом.

Як було вже розглянуто у наших попередніх публікаціях [14-15], відмови у транспортному потоці є вагомим чинником зниження рентабельності транспортного комплексу, яке виражається у:

- недоотриманні прибутку від перевезення пасажирів безпосередньо підприємствами міського пасажирського транспорту;

- недоотриманні прибутку від своєчасного прибуття робітників до місця роботи.

Враховуючи середньодобову кількість пасажиропотоку та кількість працездатного пасажиропотоку у часи початку робочих змін для кожного населеного пункту, можливо оцінити зазначені втрати.

Для підвищення рівня довіри до результатів моделювання були проведені оцінки чутливості та формальної процедури верифікації.

Чутливість моделі показує, як сильно змінюється відгук при зміні факторів. За факторами, що були обрані (зокрема, норматив числа років, необхідних для придбання транспортних засобів), модель є чутливою, тому є сенс варіювати значення обраних параметрів для досягнення цілей моделювання.

Процедуру верифікації проводили для визначення правильності структури моделі та взаємозв'язків між її компонентами. На моделі відтворювалася певна ситуація у предметній області та спостерігалися основні показники: стан транспортного комплексу, кількість населення, кількість транспортних підприємств тощо.

У ході проведення формальних процедур верифікації були перевірені наступні логічні взаємозв'язки для підтвердження вірності логічної структури імітаційної моделі:

- при збільшенні коштів на формування транспортного комплексу збільшується темп формування транспортного комплексу і збільшується частка нового рухомого складу та іншої інфраструктури транспортного комплексу;

- при збільшенні коштів на капремонт транспортного комплексу збільшується темп капітального ремонту, зменшується частка зношеного транспортного комплексу та збільшується частка нормального транспортного комплексу;

- при збільшенні коштів на утримання транспортного комплексу сповільнюється його зношування;

- при збільшенні темпів формування транспортного комплексу збільшуються доходи в бюджет від функціонування транспортного комплексу;

- при збільшенні витрат на формування або капремонт інфраструктури транспортного комплексу збільшується кількість одиниць устаткування інфраструктури. При збільшенні витрат на утримання устаткування інфраструктури сповільнюється його зношування, виходу з ладу та списання;

- при збільшенні одиниць устаткування інфраструктури збільшується індекс забезпеченості ресурсом;

- при збільшенні чисельності населення зменшується індекс забезпеченості населення транспортними послугами;

- при збільшенні попиту на підприємства по формуванню транспортного комплексу або обслуговуючі підприємства збільшується темп створення (активізації) транспортних підприємств (принцип «попит народжує пропозицію»);

- при збільшенні транспортних підприємств або чисельності населення збільшується попит на послуги обслуговуючих транспортних підприємств;

- при збільшенні темпу народжуваності або числа прибулих збільшується чисельність населення, при збільшенні темпу смертності або числа вибулих зменшується чисельність населення;

- при збільшенні нормативу числа років, необхідних на придбання транспортних засобів, збільшується індекс доступності придбання транспортних засобів;

- при збільшенні субсидій на придбання транспорту підвищується кількість придбаних транспортних засобів;

- при збільшенні середньої ціни транспортного засобу зменшується кількість придбаних транспортних засобів;

- при збільшенні вартості транспортних послуг або зменшенні доходів населення збільшується частка вартості транспортних послуг у доході родин;

- при збільшенні частки вартості транспортних послуг у доході родини збільшується рівень неплатежів;

- при збільшенні рівня неплатежів зменшується реальна оплата транспортних послуг населенням;

- при зменшенні реальної оплати транспортних послуг населенням збільшуються збитки підприємств транспортного комплексу міста;

- збільшення тарифів для населення спочатку приводить до збільшення реальної вартості транспортних послуг, але подальше збільшення номінальної вартості транспортних послуг при збереженні рівня доходів населення збільшує рівень неплатежів, що приводить до зменшення, а не до збільшення реальної оплати транспортних послуг населенням;

- при збільшенні потужності транспортного комплексу збільшується номінальна забезпеченість населення транспортними послугами, при збільшенні чисельності населення зменшується забезпеченість населення транспортними послугами;

- при збільшенні забезпеченості ресурсами збільшується індекс умов функціонування транспортних комплексів;

- при збільшенні середнього зношування транспортного комплексу зменшується індекс умов забезпечення населення транспортними послугами;

- при збільшенні індексу умов функціонування транспортних послуг збільшується забезпеченість населення якісними і доступними транспортними послугами;

- при збільшенні кількості придбаних транспортних засобів збільшується забезпеченість населення якісними і доступними транспортними послугами;

- при збільшенні значимості зношування транспортних засобів для умов функціонування збільшу-

ється чутливість індексу умов функціонування від зміни зношування транспортних засобів.

Транспортним підприємствам доцільно аналізувати все різноманіття видів (причин) збоїв у роботі транспортного комплексу, основним із яких є вихід з ладу рухомого складу, з урахуванням усіх вимог, що висувуються до різних параметрів, які характеризують можливості їх компенсації для кожного окремого випадку. Можна також стверджувати, що для різних об'єктів при схожих ситуаціях будуть різними і раціональні характеристики компенсації відмов. Математичний аспект цієї проблеми, на наш погляд, доцільно вирішується з погляду теорії СМО (системи масового обслуговування), що буде доведено у наступних наших публікаціях.

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити наступні висновки.

Налагоджена система компенсації відмов транспортного потоку надає можливість підвищення не тільки рентабельності пасажироперевезень, а й підвищення прибутку підприємств місцевості, яку він обслуговує.

Вирішення завдання щодо теоретико-методологічного моделювання компенсації відмов у роботі рухомого складу задля сталої роботи транспортного комплексу міста суттєво знизить втрати кожного транспортного підприємства країни.

Використання вищенаведеної методики дозволяє вибрати інваріантність способу компенсації відмов та обрати пріоритетний напрям для їх ліквідації, враховуючи кожний окремий випадок.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Доля В.К. Пасажирські перевезення : [підручник] / В.К. Доля. – Харків : «Вид-во «Форт», 2011. – 504 с.
2. Ефремов И.С. Теория городских пассажирских перевозок / В.М. Кобозев, В.А. Юдин. – М. : Высшая школа, 1980. – 535 с.
3. Варелопуло Г.А. Организация движения и перевозок на городском пассажирском транспорте / Г.А. Варелопуло – М. :Транспорт, 1981. – 200 с.
4. Бабаев В.Н. Разработка и реализация стратегического плана устойчивого развития города на основе сбалансированной системы показателей / В.Н. Бабаев, В.Т. Семенов, В.И. Торкатюк, Н.П. Пан, С.В. Бутник // Коммунальное хозяйство городов : науч.-техн. сб. Вып. 57. – Киев : Техніка, 2004. – С. 35-52.
5. Бабаев В.Н. Роль городских проектов и программ развития в устойчивом развитии мегаполисов / В.Н. Бабаев, Л.Н. Шутенко, В.Т. Семенов // Коммунальное хозяйство городов : науч.-техн. сб. Вып. 69. – Киев : Техніка, 2006. – С. 3-9.
6. Бабаев В.Н. Совершенствование системы управления инфраструктурой города на основе внедрения стратегического планирования и инновационного менеджмента / В.Н. Бабаев, В.Т. Семенов, В.И. Торкатюк, А.Л. Шутенко, Н.П. Пан, Н.М. Золотова, С.В. Бутник // Коммунальное хозяйство городов : науч.-техн. сб. Вып. 53. – Киев : Техніка, 2003. – С. 20-37.
7. Бабаев В.М. Практика муниципального управления : навч. посіб. / В.М. Бабаев. – Х. : ХДАМГ, 2002. – 311 с.
8. Бабаев В.М. Проблемы усовершенствования информационного обеспечения и управления стабильным развитием мост / В.М. Бабаев, Л.М. Шутенко, В.Т. Семенов, В.И. Торкатюк, М.П. Пан, С.В. Бутник // Управление современным мостом. – 2004. – № 7/9. – С. 36-49.
9. Торкатюк В.И. Анализ особенностей выбора пассажирского вида транспорта при городских пассажирских перевозках / В.И. Торкатюк, М.В. Юров, А.Ю. Палант, А.И. Кириченко, С.А. Ларина // Коммунальное хозяйство городов : науч.-техн. сб. – Вып. 85. – Киев : Техніка, 2008. – С. 72-78.
10. Шутенко Л.Н. Теоретические основы формирования экономической модели рационального спроса на транспортные услуги в процессе стабилизации устойчивого развития городов / Л.Н. Шутенко, В.И. Торкатюк, С.В. Аксенова, Р.М. Крамаренко, А.Ю. Палант // Коммунальное хозяйство городов : науч.-техн. сб. Вып. 89. – Киев : Техніка, 2009. – С. 3-25.
11. Палант А.Ю., Адаменко Н.И. Подбор транспортных систем по критерию максимальной безотказности. Коммунальное хозяйство городов : науч.-техн. сб. Вып. 109. – Х. : 2013. – С. 370-376.
12. Палант А.Ю., Адаменко Н.И. Вероятностное моделирование системы обслуживания пассажирского транспортного комплекса города / Научное обозрение, Серия 1. Экономика и право. Россия, Москва, Из-во Экономическое образование, № 6, 2012. – С. 204-208.
13. Палант А.Ю., Адаменко Н.И. The Stochastic Model of Reliability for City Public Transport Operation / Молодой ученый. Чита – 2013. – № 8. – С. 67-69.
14. Палант О.Ю. Логістика транспортного комплексу регіону (перспективи інвестування та інноваційного розвитку) : монографія / О.Ю. Палант. – Харків : Золоті сторінки, 2012. – 168 с.
15. Адаменко М.І. Економіко-технічна надійність експлуатації міського електричного транспорту : монографія / М.І. Адаменко, О.Ю. Палант. – Харків : Золоті сторінки, 2014. – 144 с.

УДК 338.49;338.583

Риковська О.В.

*кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник відділу економіки
і політики аграрних трансформацій
Інституту економіки та прогнозування
Національної академії наук України*

Яровий В.Д.

*кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник відділу економіки
і політики аграрних трансформацій
Інституту економіки та прогнозування
Національної академії наук України*

РОЗВИТОК СИСТЕМ ЖИТТЄЗАБЕЗПЕЧЕННЯ У СІЛЬСЬКІЙ МІСЦЕВОСТІ: ПРОБЛЕМИ ТА МОЖЛИВОСТІ

Стаття присвячена аналізу сучасних підходів та зарубіжного досвіду покращення життєзабезпечення сільського населення. Можливості підвищення ефективності системи життєзабезпечення розглядаються крізь призму використання таких механізмів: державно-приватного партнерства; системи місцевих податків і зборів для акумулювання коштів на розвиток місцевої інфраструктури; стимулювання місцевих ініціатив, посилення ролі сільських громад в ідентифікації та вирішенні місцевих проблем.

Ключові слова: система життєзабезпечення, сільська інфраструктура, місцевий розвиток, сільські громади, державно-приватне партнерство.

Рыковская О.В., Яровой В.Д. РАЗВИТИЕ СИСТЕМ ЖИЗНЕОБЕСПЕЧЕНИЯ В СЕЛЬСКОЙ МЕСТНОСТИ: ПРОБЛЕМЫ И ВОЗМОЖНОСТИ

Статья посвящена анализу современных подходов и зарубежного опыта улучшения жизнеобеспечения сельского населения. Возможности повышения эффективности системы жизнеобеспечения рассматриваются сквозь призму использования следующих механизмов: государственно-частного партнерства; системы местных налогов и сборов для аккумулирования средств на развитие местной инфраструктуры; стимулирования местных инициатив, усиления роли сельских общин в идентификации и решении местных проблем.

Ключевые слова: система жизнеобеспечения, сельская инфраструктура, местное развитие, сельские общины, государственно-частное партнерство.

Rykovska O.V., Yarovyi V.D. DEVELOPMENT OF RURAL INFRASTRUCTURE: CHALLENGES AND OPPORTUNITIES

The article is devoted to the analysis of modern approaches and foreign experience in improving rural infrastructure. Authors defined the following mechanisms to increase the efficiency of infrastructure and improve services for rural population: state-private partnership; stimulating local initiatives, strengthening role of rural communities in identification and solving their local problems.

Keywords: rural infrastructure and services, local development, rural communities, state-private partnership.

Постановка проблеми. В умовах обмеження або відсутності бюджетного фінансування сільського розвитку актуалізується проблема залучення додаткових фінансових ресурсів, пошуку нових механізмів будівництва та утримання об'єктів інфраструктури, житлово-комунальної сфери, інженерних мереж, а також надання послуг у сфері охорони здоров'я, освіти, культури, торгівлі, транспортного обслуговування та формування на цій базі дієвих систем життєзабезпечення сільського населення. Ці виклики характерні не тільки для України, а носять системний глобальний характер, про що свідчать дослідження цієї сфери у багатьох країнах [1].

Система життєзабезпечення сільського населення включає в себе як мережу інфраструктурних об'єктів, так і систему взаємовідносин між органами центральної влади, місцевої влади, самоврядування, підприємствами, суб'єктами господарювання та місцевими громадами щодо функціонування цієї мережі й ефективного надання послуг, необхідних для забезпечення належного рівня й якості життя сільських мешканців.

В Україні існує багато недоліків у функціонуванні цієї сфери, зумовлених причинами інституційного, економічного і соціального характеру. Загалом, слід визначити відсутність комплексного, системного підходу до вирішення проблеми життєзабезпечення

сільського населення як на загальнодержавному, так і на регіональному і місцевому рівнях. Недостатньо враховуються тісний зв'язок зазначеної проблеми з розв'язанням стратегічних і поточних завдань сільського господарства, специфіка сільської місцевості, вітчизняні особливості і успішні практики зарубіжного досвіду.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багатоплановість нерозв'язаних проблем у сфері розвитку систем життєзабезпечення в сільській місцевості зумовлює диференціацію підходів до їх дослідження і вирішення вітчизняними вченими та практиками. Питанням розвитку соціальної інфраструктури в сільській місцевості присвячені роботи Т. Гоголь, Ю. Губені, В. Збарського, М. Корецького, А. Лісового, М. Орлатого, І. Прокопи, В. Терещенка, В. Юрчишина, К. Якуби та багатьох інших. Інженерно-транспортна інфраструктура часто досліджується як аналог виробничої і елемент аграрного виробництва. У роботах М. Кропивка, П. Гайдуцького, П. Саблука, М. Маліка, М. Хвесика, М. Хорунжого детально проаналізовані стан, проблеми та напрями вдосконалення функціонування інфраструктурних об'єктів. Проте дослідження сучасних зарубіжних тенденцій, механізмів і підходів до створення, обслуговування, модернізації об'єктів систем життєзабезпечення в сільській місцевості перебувають все ще на почат-

ковому етапі. Недостатньо висвітлюються позитивні приклади вирішення проблем у цій сфері в різних країнах з точки зору можливості застосування аналогічних підходів в Україні.

Постановка завдання. Завданням статті є висвітлення сучасних зарубіжних тенденцій та ефективних підходів до розвитку систем життєзабезпечення, які можуть бути корисними при розробленні дієвих та інноваційних механізмів функціонування відповідних систем у сільській місцевості України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасне інституційне середовище функціонування систем життєзабезпечення сільського населення в Україні все ще залишається малоефективним. Значна кількість регулюючих актів, безсистемність, перерозподіл відповідальності у розрізі різних галузей економіки і рівнів виконавчої влади, недостатнє фінансування – це ті загальні тенденції, що характеризують функціонування інженерно-транспортної і соціальної інфраструктури в сільській місцевості. При цьому в останні роки поступово формується нормативно-правове поле, яке принципово змінює відносини у даній сфері та сприяє запровадженню нових механізмів при реалізації інфраструктурних проєктів. Підвищити результативність нововведень можна, використовуючи позитивний досвід зарубіжних країн. Основними світовими тенденціями підвищення ефективності функціонування системи життєзабезпечення сільського населення є використання механізмів: державно-приватного партнерства, удосконалення системи місцевих податків і зборів для акумулювання коштів на розвиток інфраструктури, стимулювання місцевих ініціатив, посилення участі громад в ідентифікації та вирішенні локальних проблем. Розглянемо ці тенденції.

Державно-приватне партнерство як важливий механізм реалізації місцевого потенціалу.

Розвиток систем життєзабезпечення передбачає реалізацію суспільно важливих проєктів, які одночасно характеризуються як високим соціальним і державним значенням, так і низькою рентабельністю чи навіть збитковістю. За цих умов підвищити рівень задоволення потреб населення в інженерно-транспортних, соціальних, культурних та інших послугах, розвивати мережу інфраструктурних об'єктів та утримувати їх можна за допомогою такого механізму, як державно-приватне партнерство (ДПП).

Державно-приватне партнерство – це інституційний та організаційний альянс між державою й бізнесом з метою реалізації національних, масштабних і локальних, але завжди суспільно значимих проєктів. Як інструмент економічної й державної політики це дозволяє оптимізувати виконання державою своїх обов'язків перед суспільством у частині забезпечення населення суспільними благами на засадах спільності інтересів усіх учасників. Витратні, тобто орієнтовані на затрати в інфраструктурній галузі обов'язки держави й доходні (комерційні), орієнтовані на отримання прибутку, інтереси бізнесу поєднуються в рамках досягнення спільних завдань державної політики, пов'язаних зі створенням і відновленням важливих для країни об'єктів.

Для сільської місцевості найбільш пріоритетними напрямками державно-приватного партнерства є створення, утримання і використання об'єктів інженерно-транспортної інфраструктури. На відміну від традиційних способів, державно-приватні партнерства передбачають розподіл відповідальності, винагороди і ризику між державним (публічним) і приватним секторами.

У багатьох країнах зростання ролі державно-приватного партнерства відбулося через те, що місцеві органи влади, як правило, мають обмежені бюджети для розширення послуг, модернізації інфраструктури чи надання субсидій державним підприємствам. Доходні бази місцевих бюджетів часто недостатні для фінансування капітальних та експлуатаційних інфраструктурних витрат.

Найпоширенішими формами співпраці влади і приватного сектору як інструментів ДПП є укладання контрактів на послуги та управління, співфінансування проєктів та оформлення спільної власності, реалізація механізмів «будівництво-експлуатація-передача», неформальна і добровільна співпраця, а також пасивне державне фінансування приватного надання послуг [2].

Контракти з приватними компаніями. Уряди багатьох країн дедалі частіше використовують аутсорсинг (передачу окремих функцій і процесів з надання послуг та інфраструктури фірмам приватного сектору). Договірний метод найчастіше використовується органами влади, щоб активніше залучити приватний сектор до надання послуг та розвитку інфраструктури.

1. *Контракти на обслуговування* державні структури укладають з приватними фірмами щодо надання конкретних послуг. У муніципалітетах США більше чверті контрактів на надання послуг, які державні органи самостійно не можуть запропонувати населенню, укладено з приватним сектором. Серед них: освітлення вулиць, збір твердих відходів, вуличний ремонт, управління медичними закладами, програми догляду певних категорій населення, швидка допомога, транспортне обслуговування, реалізація програм лікування від нарко- та алкозалежності. Канада, країни ЄС та все більше країн, що розвиваються, залучають приватні компанії до надання раніше традиційно «державних» послуг. Уряди Чилі, Гватемали, Перу створюють територіальні концесії у сфері водопостачання, очистки, збирання оплати та контролю за якістю питної води.

2. *Контракти на управління* є формою співпраці у наданні послуг і обслуговуванні інфраструктури, забезпечуючи високу ефективність послуг і контроль за власністю. Підрядник бере відповідальність за експлуатацію та технічне обслуговування об'єктів протягом певного періоду, маючи свободу щодо прийняття поточних управлінських рішень. Контракти на управління широко використовуються в Європі, Північній Америці, країнах, що розвиваються, для урізноманітнення послуг та поліпшення інфраструктури.

У Бразилії уряд штату Байя уклав договори з приватними фірмами для управління новими державними лікарнями, збудованими і фінансованими з державного бюджету. Цим уряд передав приватним партнерам операційні ризики, підвищуючи ефективність та якість медпослуг. Контракти укладені на рік, але можуть бути продовжені до п'яти років. Протягом цього періоду приватні компанії відповідають за персонал, управління об'єктами і надання послуг. Уряд платить за медпослуги, виходячи з нормативів, обсягів обслуговування та критеріїв ефективності.

В Абу-Дабі (ОАЕ) за допомогою контрактів з приватним сектором уряд забезпечив фінансову дисципліну та ефективне управління комунальними послугами в електропостачанні. Уряди кількох франкомовних країн Африки з 1980-х років співпрацюють із приватним сектором у сфері водопостачання населення і розвитку інженерних мереж.

У Кот-д'Івуарі за допомогою такого механізму забезпечено постачання трубопровідної води населенню. Принципи ціноутворення контролюються урядом, а приватна компанія бере на себе амортизаційні витрати в процесі експлуатації мережі водопостачання.

3. *Договори оренди* широко використовуються у сфері надання суспільних послуг. У Латинській Америці та Африці державні інфраструктурні об'єкти здаються в довгострокову оренду приватним компаніям, які відповідають за обслуговування об'єктів, оновлення фондів.

У США та деяких інших країнах уряди здають в оренду приватним інвесторам земельні, водні або інші ресурси з метою надання послуг або розвитку інфраструктури. Доходи від оренди використовуються виключно для розширення мережі інфраструктури, наприклад транспортної.

Всі три форми контрактів – контракти на обслуговування, управління і оренда – дозволяють органам влади зберігати право власності на державні об'єкти інфраструктури і здійснювати контроль за наданням суспільних послуг, а також отримувати доходи від оренди, плату за управління, або концесійні платежі. Така співпраця підвищує ефективність обслуговування, знижує ризики та демонополізує сферу надання послуг населенню.

У рамках ДПП реалізуються **Угоди «будівництво-експлуатація-передача» (БЕП)**. Приватні компанії на замовлення уряду будують телекомунікаційні, транспортні об'єкти, інфраструктурні мережі водопостачання та водовідведення. Після окупності інвестицій і отримання компаніями певного прибутку влада викуповує побудовані приватними компаніями об'єкти. Така практика розповсюджена у США. Муніципалітети укладають угоди БЕП з приватними корпораціями, які здійснюють капітальні вкладення в розробку і будівництво мереж з очищення води або стічних вод.

В Австралії БЕП використовувалися для розширення мережі державних лікарень. Приватні фірми будували і управляли лікарнями під контролем уряду протягом приблизно 15 років, надавали безкоштовні акредитовані медичні послуги, а витрати відшкодовувалися урядом.

Пільгове фінансування. Уряди використовують пільгові умови для надання грантів, кредитів, інвестування в акціонерний капітал або надання гарантій для мотивації приватного сектора до участі у виробництві, наданні послуг або будівництві суспільних об'єктів інфраструктури. Підтримка влади дозволяє приватним компаніям знизити витрати і збільшити прибуток у сфері, яка за відсутності державних гарантій є надто ризикованою. Державне стимулювання і преференції коштують для влади менше, ніж самостійне надання послуг. Гарантії та пільги можуть сприяти залученню приватних інвестицій, наданню більш гнучких і ефективних послуг. Проте як з боку чиновників, так і приватних компаній можливі зловживання, тому необхідним є державний контроль за наданням пільг і преференцій.

Делегування приватному сектору, неурядовим організаціям відповідальності за надання послуг і отримання інфраструктури є одним з дієвих механізмів залучення приватного сектора у цю сферу.

У США органи влади часто передають повноваження щодо надання послуг у сфері здоров'я, забезпечення громадської безпеки, охорони довкілля приватному сектору. Приватні компанії контролюють забруднення навколишнього середовища і поводження із потенційно токсичними чи небезпечними від-

ходами. Суворе екологічне законодавство стимулює розвиток компаній, що займаються розробкою і постачанням технологій, обладнання, наданням послуг у сфері охорони навколишнього середовища. Закон про чисте повітря, Закон про охорону та відновлення ресурсів, Закон про комплексну відповідальність за забруднення навколишнього середовища, діючі стандарти і норми стимулюють приватні інвестиції в екологічну інфраструктуру і вивільняють державні кошти для інших цілей.

Все частіше місцева влада у різних країнах вимагає від приватних забудовників створювати інфраструктуру для очищення стічних вод та утилізації відходів, забезпечувати транспортну інфраструктуру, надавати комунальні послуги. Вимоги щодо розвитку інфраструктури встановлюються або безпосередньо органами влади, або реалізуються через надання дозволів на будівництво, за рахунок зборів на розвиток, реалізацію прав доступу до інфраструктурних об'єктів, кредитів або в інших формах.

Добровільне або неофіційне державно-приватне партнерство. Глобалізація і розширення сфери діяльності транснаціональних корпорацій призвели до збільшення добровільної співпраці між приватними корпораціями, корпоративними фондами, міжнародними організаціями, а також національними і місцевими органами влади у вирішенні важливих соціальних проблем і забезпеченні населення державними послугами. У 2002 році Фонд Конрада Н. Хілтона запропонував майже \$41 млн для ДПП між Агентством США з міжнародного розвитку та урядами Гани, Малі і Нігеру, для забезпечення населення питною водою і санітарними послугами у сільській місцевості. Учасниками ДПП стали ряд міжнародних, неурядових організацій, науково-дослідних установ. Завдяки цьому забезпечується буріння нових свердловин для води, розвиваються альтернативні джерела водопостачання, запроваджені безпечні санітарні, гігієнічні норми і практики для більш ніж 500 тис. осіб у чотирьох країнах [3].

У багатьох країнах, що розвиваються, уряди повністю передають певні послуги у сферу відповідальності приватного сектора, який забезпечує ширший перелік чи вищу якість, ніж це може бути зроблено державними установами. Кооперативи, торгові союзи, жіночі та молодіжні клуби, релігійні організації в Азії були залучені до надання деяких державних послуг. Недержавні та релігійні організації забезпечували здоров'я, освіту і навчальні програми, доповнюючи пропонувані урядом.

На Філіппінах, наприклад, релігійні організації доповнюють державну систему освіти у початковій і середній школі, в коледжах і університетах. Вони здійснюють управління закладами охорони здоров'я та надають соціальні послуги, які уряд не забезпечує в повній мірі.

З огляду на вищевикладене, потрібно зазначити, що ДПП у багатьох країнах стало ефективним інструментом для розвитку інфраструктури і надання послуг населенню, а також привабливим для приватних компаній. Разом з цим його реалізація часто є складною і за певних умов може створити проблеми як для держави, так і приватного сектора.

Якщо механізми ДПП недостатньо добре розроблені і відсутній дієвий контроль, вартість послуг для споживачів може значно зрости. При цьому надто жорстке державне регулювання може призвести до дефіциту послуг, а занадто слабке – до низької їх якості. Корупція також може підірвати довіру суспільства до ДПП, якщо процес не є прозорим і

ретельно контролюваним. Відсутність достатньої конкуренції може перетворити ДПП у приватні монополії, навіть менш ефективні, ніж державні підприємства. Створення надмірної кількості проектів та їх сегментація нівелює ефект від масштабу.

Досвід багатьох країн свідчить, що для успішності ДПП уряду необхідно: 1) здійснити адекватні правові реформи, щоб дозволити приватному сектору працювати ефективно; 2) розробити і забезпечити дотримання правил, зрозумілих і прозорих для приватних інвесторів; 3) ліквідувати непотрібні обмеження, що не дозволяють приватним підприємствам вільно конкурувати на ринку; 4) дозволити приватизацію, ліквідацію або банкрутство неефективних державних підприємств; 5) розширити можливості і права для місцевого приватного бізнесу; 6) створити стимули і гарантії для захисту службовців державних підприємств, які можуть постраждати внаслідок створення ДПП; 7) переорієнтувати функції уряду від безпосереднього надання послуг до створення сприятливих умов для залучення у цю сферу приватних компаній.

Для успіху на національному та місцевому рівні виконавча влада має шукати альтернативи традиційним державним послугам і прийняти участь приватного сектора. Проекти будуть успішними, якщо вони є взаємовигідними для держави і приватних компаній, якщо між партнерами існує довіра і контроль. Успіх ДПП залежить також від підтримки громадськості. Довіра може бути підірвана, якщо цілі проекту або сторін непрозорі, неоднозначні або просто нереалістичні. Несумісність організаційних систем і методів управління також може зробити ДПП неефективним, як і обмеження норми прибутку приватних компаній.

ДПП не є панацеєю від усіх проблем місцевого розвитку, але може сприяти державним органам влади у поліпшенні якості, розширенні асортименту послуг, зниженні їхньої вартості, прискоренні будівництва і технологічного оновлення інфраструктурних об'єктів, що мають вирішальне значення для місцевого економічного розвитку. ДПП може бути ефективним механізмом для реалізації державного і приватного ресурсного потенціалу, посилення спроможності національних та місцевих органів влади.

Вдосконалення системи місцевих податків і зборів для фінансування місцевої інфраструктури: Великобританія.

Місцеві податки відіграють важливу роль у фінансуванні розвитку сільської інфраструктури у багатьох країнах. Розглянемо приклад Великобританії, де в останні роки активно вдосконалювалося законодавство, спрямоване на підтримку розвитку місцевих систем життєзабезпечення населення. Це проявляється, зокрема, в реалізації державної політики, спрямованої на створення міцної фінансової бази, сприяння самоорганізації і співробітництва місцевих громад у плануванні розвитку їхніх територій.

У частині посилення місцевої фінансової бази запроваджений місцевий інфраструктурний податок. Це збір, який місцеві органи влади в Англії та Уельсі можуть вводити для підтримки розвитку своєї території. Цей податок є важливим елементом реформних системи державного планування, її переходу до просторово-орієнтованого підходу [4]. Запровадження інфраструктурного податку є частиною політики щодо надання місцевим органам влади, які здійснюють планування розвитку, додаткових повноважень відповідно до Закону про Планування (2008). Закон вступив в силу 6 квітня 2010 р. і є частиною системи регулювання місцевої інфраструктури.

Метою місцевого інфраструктурного податку є намагання забезпечити додаткове фінансування органів влади, що здійснюють планування, розвиток інфраструктурних проектів для потреб зростання та зміцнення добробуту місцевих громад. Він дозволяє, за сприятливих економічних умов, збільшити надходження за рахунок відрахувань суб'єктів господарської діяльності, що здійснюють будівництво на території громад. У випадку оподаткування забудовників суми зборів пропорційні до площ будівництва.

Там, де діє місцевий інфраструктурний податок, землевласники, користувачі чи структури, що здійснюють господарську діяльність на території місцевих громад, повинні його сплачувати місцевим радам. Розмір податку встановлюється місцевими органами самоврядування, залежно від особливостей: розмірів землеволодінь, характеру їхнього використання, потреб місцевого розвитку.

Отримані від інфраструктурного податку кошти можуть бути використані для підтримки місцевого розвитку шляхом фінансування пріоритетної для місцевих громад інфраструктури: транспортної мережі, доріг, парків, зелених зон, закладів охорони здоров'я, центрів дозвілля тощо.

Місцева влада самостійно встановлює пріоритетні напрями, на які будуть витрачені отримані від цього податку кошти. Це дозволяє місцевим громадам мати прогнозовані обсяги фінансування, що уможлиблює планування розвитку систем життєзабезпечення, дає землекористувачам, суб'єктам господарювання чітке розуміння від самого початку про те, скільки вони повинні сплачувати за користування місцевими ресурсами, сприяє прозорості місцевого фінансування, оскільки місцева влада зобов'язана звітувати громаді про витрачені кошти. Це також сприяє добробуту і сусідніх громад, оскільки вони отримують зиск від інфраструктурних об'єктів, що розміщені неподалік.

Інфраструктурний податок – не обов'язковий платіж. Його запровадження залежить від місцевих органів планування. Останні можуть вирішити, враховуючи місцеві економічні умови, що введення додаткового податкового навантаження може, навпаки, загальмувати місцевий розвиток. У цьому разі на певний період може бути введена нульова ставка інфраструктурного податку або він взагалі може не вводитися. Якщо ж органи місцевої влади вирішать стягувати інфраструктурний податок, вони повинні підготувати та опублікувати інформацію про податковий режим на певній господарській території; умови стягнення податку, ставки та терміни його сплати. Використання надходжень від сплати цього податку має здійснюватися для покращення, відновлення, забезпечення та підтримки функціонування або ремонту об'єктів інфраструктури і для сприяння у такий спосіб місцевому розвитку. Щорічно органи місцевого самоврядування повинні звітувати місцевій громаді щодо обсягів зібраних коштів і здійснених витрат.

Щоб встановити податковий режим для інфраструктурного податку, місцеві органи планування повинні: підготувати проект з обґрунтуванням введення податку, причин і конкретних місцевих потреб, на які планується спрямовувати кошти (на публічне обговорення проекту дається 6 тижнів); забезпечити оцінку проекту, під час якої незалежні експерти мають встановити відповідність проекту законодавчо встановленим вимогам; після чого отримати дозвіл Відділу місцевого самоврядування; схвалити податковий режим на зборах органу місцевого самоврядування; офіційно оприлюднити умови податкового режиму.

Запровадження місцевого інфраструктурного податку не ставить за мету забезпечити за рахунок таких надходжень фінансування всієї системи місцевого життєзабезпечення. Натомість конкретно визначаються специфічні місцеві потреби на вирішення яких будуть спрямовані кошти.

Диверсифікація фінансування та стимулювання інновацій у розвитку місцевої інфраструктури: Австралія.

В Австралії відповідальність за розвиток місцевої інфраструктури покладено як на регіональні органи влади, так і на місцеві. Останнім часом зростає роль приватних інвестицій в інфраструктуру і повинна посилюватися і надалі. Розглянемо особливості розвитку місцевої інфраструктури на прикладі штату Новий Південний Уельс.

Інфраструктурна політика реалізується як частина державної та регіональної системи планування. На регіональному рівні розробляються також стратегії розвитку мереж систем життєзабезпечення, що окреслюють механізми та принципи взаємодії у цій сфері між регіональними та місцевими органами влади, місцевими громадами, зокрема щодо фінансування [5]. Проте, оскільки ні центральний, ні місцеві бюджети чи приватні інвестиції не можуть окремо забезпечити фінансування інфраструктурного розвитку у повній мірі, розвиваються фінансові механізми для одночасного залучення коштів із різних джерел. Як правило, має місце солідарне фінансування з регіональних бюджетів, бюджетів місцевих органів самоврядування та приватних інвесторів.

У випадку житлового будівництва, наприклад, регіональна підтримка дозволяє місцевим громадам паралельно зі зростанням площ під житлове будівництво забезпечувати ці території повноцінною мережею доріг, інфраструктурою охорони населення в надзвичайних ситуаціях, об'єктами загального користування (парки, рекреаційні зони тощо). Завдяки солідарному фінансуванню забезпечується підтримка на певному рівні цін за житло, оскільки це не лягає повністю фінансовим тягарем на забудовників і вартість інфраструктури не переноситься ними на побудовані об'єкти.

Для того щоб місцеві громади мали доступ до регіонального фінансування, вони повинні розробити і затвердити у відповідних структурах плани місцевого розвитку. Експертиза проектів повинна підтвердити, що місцеві органи влади не можуть забезпечити самостійно розвиток інфраструктурної мережі у необхідному обсязі і розрив між максимально допустимим навантаженням на забудовників та реальними потребами фінансування інфраструктури потребує додаткового фінансування.

Згідно із чинним законодавством, місцевим органам самоврядування дозволено оподатковувати суб'єкти господарської діяльності, наприклад забудовників, щоб отримати необхідні кошти для розбудови інфраструктури.

Вперше вимоги до суб'єктів господарської діяльності (збудовників) щодо їхньої участі у розвитку інженерної інфраструктури були законодавчо закріплені ще у 1979 році, після чого вони змінювалися, деталізувалися, удосконалювалися. Залучення суб'єктів господарювання до розвитку місцевих систем життєзабезпечення хоч і є надзвичайно важливим, проте такий підхід не завжди є ефективним, оскільки таке джерело фінансування не покриває повністю всі місцеві потреби. Альтернативами можуть бути: кредити; гранти або субсидії від державних або регіональних агенцій; плата за дозволи на ведення

господарської діяльності; маніпулювання ставками інших загальних та спеціальних місцевих податків і зборів у межах компетенції місцевих органів влади; комбінація усіх цих підходів. Використання додаткових джерел фінансування доповнює і розширює існуючу систему фінансового забезпечення функціонування місцевих систем життєзабезпечення. Крім того, диверсифікація джерел фінансування зменшує ризики, пов'язані з ненадійністю залучення зовнішніх ресурсів.

Важливого значення надається пошуку нових інноваційних підходів до функціонування місцевих систем життєзабезпечення, що передбачає: ефективніше використання місцевих ресурсів громади; зниження поточних витрат та витрат управління; уникнення дублювання об'єктів або функцій.

Багато послуг громаді надаються іншими органами влади або приватним сектором, які при плануванні розвитку місцевих систем життєзабезпечення розглядаються як суб'єкти надання послуг, що можуть допомогти у задоволенні майбутніх запланованих потреб. Приділяється увага тому, щоб органи місцевого самоврядування оптимізували власну мережу інфраструктури, її структуру, критично оцінювали ефективність діючих програм. Як альтернатива будівництву нових об'єктів розглядається можливість раціоналізації існуючої системи надання послуг та підвищення її ефективності для кращого задоволення як поточних так і майбутніх потреб громади. Для цього можуть використовуватися наступні підходи: багатоцільове використання інфраструктурних об'єктів; спільне розміщення приватних і громадських об'єктів, спільне використання шкільних приміщень та інших фінансованих державою об'єктів; оренда будівель для громадських потреб замість купівлі або будівництва; створення системи стимулів для приватного сектору у сфері надання послуг (надання пільг, знижені ставки місцевих зборів, планування їхньої діяльності за участі місцевої влади, інша організаційна допомога).

Урізноманітнення підходів до забезпечення функціонування місцевої системи життєзабезпечення населення підвищує рівень задоволення потреб громади, послаблює залежність від зовнішнього фінансування, зменшує операційні витрати. Проте такі підходи вимагають від місцевої влади належного управління активами, співробітництва із зацікавленими сторонами, здійснення контролю за тим, щоб рівень надання послуг, їх обсяг були на належному рівні, а фінансові транзакції та звітність – прозорими.

Стимулювання місцевих ініціатив, посилення участі місцевих громад в ідентифікації та вирішенні місцевих проблем: КНР.

У КНР за останні десятиліття досягнуто значних успіхів у розвитку сільської інфраструктури. Стрімке зростання обсягів будівництва часто є навіть приводом до наукових дискусій щодо доцільності дотримання таких дуже високих темпів екстенсивного зростання у цій сфері часто на шкоду якості новозбудованих інфраструктурних об'єктів [6]. Екстенсивний розвиток сільської мережі інфраструктури в значній мірі зумовлений зростанням державного фінансування. На противагу цьому стимулювання ініціативності місцевих громад у вирішенні власних інфраструктурних проблем є іншим важливим напрямком вдосконалення місцевих систем життєзабезпечення сільського населення в КНР, підвищення їхньої ефективності навіть за умови недостатнього державного фінансування. Розглянемо як це реалізується на прикладі КНР, де за останнє

десятиріччя значно зросла самостійність сільських громад у питаннях розвитку місцевих систем життєзабезпечення.

Позитивним прикладом вирішення місцевих проблем власними силами є досвід громад на південно-му заході провінції Юньнань. Після будівництва дамби для наповнення каналів у сусідньому місті Ліцзян (туристична принада), поля навколишніх сільських громад були затоплені, що стало для них значною проблемою, яку не могли вирішити самостійно. В результаті співробітництва з дослідниками групи Green Watershed, у місцевих мешканців підвищилась ініціативність, вони повірили у власні сили. Науковці Green Watershed звернули увагу, що від самого початку після будівництва дамби селяни не знали як реалізувати власні ідеї, донести свою думку до уряду. Було запропоновано створити місцеві комітети для координації зусиль, ідей, прийняття рішень щодо користування ресурсами, розвитку інфраструктури.

Додатковим стимулом місцевої активності стали економічні перспективи, а саме, що частина доходів від туризму в Ліцзяні повинна перерозподілятися на користь сусідніх громад. Оскільки доходи від туризму надходять за рахунок водних ресурсів, то частина прибутку може бути повернена територіям поблизу озера, з якого надходить вода. У результаті місцева влада прийняла рішення передати частину коштів, отриманих від туризму, місцевим громадам, інвестувати в розвиток сільських систем життєзабезпечення. Ці кошти повинні допомогти реалізовувати реальні інфраструктурні проекти, орієнтовані на ефективне використання місцевих ресурсів та сталий розвиток території.

Тепер частина значних доходів від туризму перерозподіляється на користь навколишніх сільських громад. Ця сума становить до 300 тис. доларів США щороку. Мешканці різних сіл об'єднали свої зусилля, щоб відродити місцеву економічну інфраструктуру, туристичну інфраструктуру, побудували на озері верф для розвитку рибальства і туризму.

Іншим прикладом з практики розвитку місцевих систем життєзабезпечення в КНР є партнерство між органами влади і приватним сектором в провінції Фудзянь. Воно стало важливим чинником ефективності реалізації інфраструктурного проекту з розвитку та підвищення ефективності систем водопостачання в сільських громадах провінції.

Інженерні системи водопостачання, іригаційні мережі в значній мірі визначають можливості для сільського розвитку у цій південно-східній провінції з обмеженими водними ресурсами та нерівномірним їх розподілом. В останні роки регіональний уряд активно співпрацював з приватним сектором, зокрема з місцевими фермерськими об'єднаннями, щодо пошуку та нових механізмів водопостачання та запровадження інноваційної системи управління у цій сфері. Однією з цілей було забезпечення більш ефективного та ощадного водоспоживання, як для побутових цілей сільського населення, так і для виробничих цілей дрібних фермерів. Для цього регіональною владою та місцевими асоціаціями фермерів спільно був розроблений новий порядок водоспоживання, тарифи тощо. Таким чином, залучення безпосередніх споживачів послуг до процесу управління об'єктами інфраструктури, формування політики ресурсокористування, зарекомендувало себе позитивно і дозволило реалізувати інтереси як місцевих громад, так і регіональної влади.

Досвід Китаю свідчить, що співробітництво між державою, приватним сектором і місцевими гро-

мадами дозволяє реалізувати потенціал усіх цих суб'єктів для задоволення місцевих потреб. Зосередження функцій розвитку місцевої інфраструктури як у компетенції тільки центральної державної влади, так і передача цих функцій повністю місцевим громадам – кожен із цих крайніх підходів має свої недоліки. У першому випадку високим є ризик ігнорування конкретних місцевих проблем, у другому випадку, при домінуючій ролі місцевих громад, як суб'єкта розвитку місцевої інфраструктури, на перший план виходить фінансова неспроможність місцевої влади, недостатність місцевих ресурсів. Крім того, місцеві органи влади можуть формувати свої програми розвитку без прив'язки до пріоритетів розвитку території чи територіально-адміністративних одиниць вищого рівня, до складу яких входять їхні сільські громади. Найбільший поступ у розвитку місцевих систем життєзабезпечення, співвідношення витрат на розвиток інфраструктурних мереж і якості послуг досягається саме у тих громадах, де вдалось оптимально поєднати інтереси та потенціал усіх зацікавлених сторін: держави, бізнесу і місцевих громад. Так, аналіз розвитку сільської транспортної інфраструктури у 101 селі Китаю свідчить, що якість побудованих доріг вище, коли роль центральних органів влади є домінуючою при реалізації відповідних проектів, натомість вартість була нижчою, якщо активну роль в її реалізації відігравали місцеві громади, органи місцевого самоврядування яких брали на себе більшу частину функцій щодо управління проектами будівництва [7].

Висновки. Для комплексного вирішення проблем із забезпеченням суспільними послугами і покращенням умов життєвого середовища сільського населення в Україні необхідно вибудовувати дієві моделі співпраці держави, бізнесу і громади через досягнення балансу дій, повноважень, відповідальності між державними та самоврядними організаціями. Для цього необхідно сформувати сприятливе інституційне середовище, яке дозволить використовувати потенціал як державних установ і організацій на національному, регіональному та місцевому рівні, так і сільських громад та приватного сектора. Одним із таких механізмів може бути державно-приватне партнерство, яке набуло широкого розповсюдження у зарубіжній практиці. Стимулювати розвиток державно-приватного партнерства в сільській місцевості можна за рахунок надання права на використання земель державної і комунальної власності, що сприятиме залученню приватних інвестицій. Також їх обсяги можна збільшити через створення сприятливих для приватних інвесторів можливостей реалізації власних інтересів у сфері надання послуг сільському населенню, виконання функцій, що традиційно були у сфері відповідальності органів державної влади та місцевого самоврядування.

Важливе значення має пошук інноваційних підходів як до наповнення місцевих бюджетів, залучення додаткових коштів через введення місцевих податків і зборів, кошти з яких повинні використовуватися на розвиток сільської інженерно-транспортної, соціальної інфраструктури, так і до раціонального мультифункціонального використання наявних інфраструктурних об'єктів.

З боку держави необхідно також стимулювати місцеві ініціативи, спрямовані на покращення функціонування систем життєзабезпечення в сільській місцевості, сприяти активізації участі громад у визначенні місцевих проблем та механізмів їх вирішення, змінювати пріоритети від централізованої

підтримки до надання більшого значення локальним ініціативам, інфраструктурним проектам, у реалізації яких безпосередню участь беруть місцеві жителі та самоврядні організації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Overcoming constraints to the financing of infrastructure. Success Stories and Lessons Learned: Country, Sector and Project Examples of Overcoming Constraints to the Financing of Infrastructure / World bank, 2014.
2. Dennis A. Rondinelli. Partnering for development: Government-private sector cooperation in service provision [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/un/unpan006231.pdf>.
3. U.S. Agency for International Development, «\$41 Million for Public-Private Partnership to Provide Clean Water in West Africa», Press Release 2002-097, Washington DC : USAID, 2002.
4. Alex Lord. The community infrastructure levy: an information economics approach to understanding infrastructure provision under England's reformed spatial planning system // Planning Theory & Practice. Vol 10, Issue 3, 2009. – P. 333-349.
5. Planning for infrastructure: A community guide to the State Environmental Planning Policy (Infrastructure) / NSW Government, Department of Planning. – 2008. – 9 p.
6. Chengfang Liu, Linxiu Zhang, Renfu Luo, Scott Rozelle, Linxiu Zhan. Infrastructure investment in rural China: is quality being compromised during quantity expansion? // The China Journal, No. 61 (Jan., 2009). – P. 105-129.
7. Ho Lun Wong, Renfu Luo, Linxiu Zhang, Scott Rozelle. Providing quality infrastructure in rural villages: the case of rural roads in China // Journal of Development Economics. – 2013, Volume 103 (July). – P. 262-274.

УДК 338.24:330.322

Руденко О.А.

*аспірант кафедри економічної теорії та банківської справи
Черкаського державного технологічного університету*

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ЯК ОСНОВИ МОДЕРНІЗАЦІЇ СТРУКТУРИ ЕКОНОМІКИ

У статті досліджено досвід постсоціалістичних країн Центральної, Східної та Західної Європи, Мексики, США та Китаю щодо реалізації інвестиційної політики. На основі формування інвестиційно привабливого клімату визначено основні чинники і перешкоди на шляху залучення інвестицій в економіку України та сформульовано основні напрями поліпшення інвестиційного клімату країни. Розглянуто зарубіжний досвід регулювання іноземного інвестування. Виявлено особливості використання заходів регулювання у країнах з різним рівнем розвитку інвестиційного ринку. Проаналізовані тенденції зміни напрямку інвестиційної політики як на рівні окремих держав, так і на загальносвітовому рівні. Практика країн Центрально-Східної Європи демонструє, що приток прямих іноземних інвестицій почався лише після покращення соціально-економічної ситуації в країні, а не став її причиною.

Ключові слова: прями іноземні інвестиції, макроекономічна стабілізація, лібералізація законодавства, податкова політика, чинники інвестиційної привабливості.

Руденко О.А. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ КАК ОСНОВЫ МОДЕРНИЗАЦИИ СТРУКТУРЫ ЭКОНОМИКИ

В статье исследован опыт постсоциалистических стран Центральной, Восточной и Западной Европы, Мексики, США и Китая по реализации инвестиционной политики. На основе формирования инвестиционно привлекательного климата определены основные факторы и препятствия на пути привлечения инвестиций в экономику Украины и сформулированы основные направления улучшения инвестиционного климата страны. Рассмотрен зарубежный опыт регулирования иностранного инвестирования. Выявлены особенности применения мер регулирования в странах с различным уровнем развития инвестиционного рынка. Проанализированы тенденции изменения направления инвестиционной политики как на уровне отдельных государств, так и на общемировом уровне. Практика стран Центрально-Восточной Европы показывает, что приток прямых иностранных инвестиций начался лишь после улучшения социально-экономической ситуации в стране, а не стал ее причиной.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции, макроекономическая стабилизация, либерализация законодательства, налоговая политика, факторы инвестиционной привлекательности.

Rudenko O.A. METHODOLOGICAL PRINCIPLES STATE INVESTMENT POLICY AS BASES RESTRUCTURING ECONOMICS

This article explores the experience of post-socialist countries of Central, Eastern and Western Europe, Mexico, the US and China to implement the investment policy. On the basis of the formation of attractive investment climate factors and the main obstacles to attracting investment to Ukraine and the main directions of improving the investment climate. Foreign experience of regulation of foreign investment. The features of the use of control measures in countries with different levels of investment market. Analyzed trends in the direction of investment policy at the level of individual countries and on a global level. Practice in Central and Eastern Europe shows that FDI inflow began only after the improvement of the socio-economic situation in the country and did not cause it.

Keywords: foreign direct investment, macroeconomic stabilization, liberalization of laws, tax policies, factors of investment attractiveness.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Важливу роль для економічного зростання країн відіграє іноземне інвестування у вигляді прямих іноземних інвестицій (ПІІ), які при певних обставинах можуть стати вагомим засобом забезпечення прогресивних

структурних зрушень в економіці завдяки своїй ролі у впровадженні нових технологій та модернізації країни. При формуванні виваженої державної політики зарубіжне інвестування супроводжується іноземним досвідом управління, новими маркетинго-

вими підходами, програмами підготовки кадрів, що в цілому забезпечує інтеграцію економіки країни в міжнародні ринки на паритетних засадах.

В Україні ж хоча і з'явилися ознаки ринкової трансформації, до яких належить й іноземне інвестування, однак трансформаційні процеси відбуваються повільно, непослідовно та малорезультативно, за невідповідним для країни сценарієм з подальшим поглибленням структурних диспропорцій, збільшенням технологічного розриву з розвинутими країнами.

Пожвавлення економіки постсоціалістичних країн Центральної та Східної Європи (ЦСЕ), технологічний прорив країн Південної та Східної Азії (ПСА), економічне зростання країн Латинської Америки тощо демонструють позитивні наслідки від залучення в їх економіку ПІІ. Ступінь інвестиційної активності в даних країнах виступає підґрунтям їх економічного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зарубіжний досвід державного регулювання інвестиційної діяльності досліджували О. Бабанін, О. Гаврилюк, Ю. Гришаєва, П. Леоненко, З. Луцишин, О. Малютін, Ю. Пехтерева, Д. Покришка, Г. Савіна, А. Ходжаян, В. Шкадюк, П. Юхименко та ін. Науковцями доведено, що основним джерелом стабільного розвитку країни є забезпеченість економіки інвестиційними ресурсами.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Урахування досвіду країн ЦСЕ, особливо тих, що мали рівні умови розвитку з Україною на початку 90-х рр., а також країн ПСА (особливо Китаю), які вийшли в лідери щодо залучення іноземних інвестицій, маючи дуже несприятливе для іноземних інвесторів політичне та економічне минуле, є особливо актуальним для України.

Метою статті є дослідження досвіду постсоціалістичних країн Центральної, Східної та Західної Європи, Мексики та Китаю з формуванням державної політики щодо підвищення інвестиційної активності на основі формування інвестиційно привабливого клімату.

Основні результати дослідження. Наявні тенденції розвитку міжнародного інвестиційного ринку, напрями та структура інвестиційних потоків умовно поділили світ на держави, що своєчасно використали свої конкурентні переваги та накопичили значні фонди коштів і відповідно стали лідерами-експортерами капіталу, та держави, які мають потребу у фінансових ресурсах та перебувають на перехідному етапі розвитку. Тому дослідження політики щодо підвищення інвестиційної активності, на основі формування інвестиційно привабливого клімату регулювання інвестиційних процесів на міжнародному рівні має проводитися диференційовано стосовно рівня розвитку інвестиційного ринку та переважаючої ролі у міжнародних зв'язках (експортер чи імпортер капіталу).

Світовий досвід підтверджує, що в усіх країнах із перехідними економіками приймаються законодавчі та нормативні акти, які регулюють діяльність іноземних інвесторів. Інколи відповідні правові приписи зустрічаються навіть у конституціях. Це пояснюється тим, що країни-огримувачі з малопривабливим інвестиційним середовищем змушені запроваджувати пільги та переваги для нерезидентів, аби таким чином компенсувати для цих суб'єктів підвищений ризик господарювання. За умов конкуренції та боротьби на інвестиційному ринку різні країни змушені постійно посилювати дію чинників, які мотивують нерезидента до вкладення коштів (табл. 1).

США залишаються великим експортером капіталу. Уряд цієї країни вдається до певних обмежувальних заходів щодо його вивезення із застосуванням систем заохочувальних важелів для використання капіталу переважно у вітчизняній економіці. У той же час високі рівні відсоткових ставок разом з низькими показниками інфляції та вірогідними прогнозами підвищення цін зумовлюють значний приплив іноземних інвестицій в американську економіку. Скасування податків на дивіденди, що сплачуються іноземними власниками цінних паперів, сприяло розповсюдженню акцій серед іноземців. Згідно із законом про оподаткування, у США гарантується відсутність будь-якої дискримінації, що зумовило створення більшістю іноземних інвесторів філій у цій країні [1, с. 353-354].

Система заходів федерального уряду доповнюється спеціальними програмами із залучення іноземного капіталу урядами штатів. Ці програми передбачають різні системи пільгового кредитування та страхування іноземних інвестицій, надання земельних ділянок для будівництва промислових підприємств тощо. Для іноземних інвесторів відкрито доступ до результатів науково-дослідних розробок, які здійснюються місцевими університетами; надається інформація про наявність і обсяги сировини, енергетичних і водних ресурсів, стан транспортних сполучень тощо. Умови надання пільг передбачають розміщення підприємств у певній місцевості, що пов'язано з потребою пропорційного розвитку галузей економіки в межах того чи іншого штату.

Державне регулювання економіки США реалізується у таких формах і методах:

1. Превалювання дозвільних принципів регулювання над забороняючі ми.
2. Спрощена система оподаткування.
3. Стимулювання ділової активності суб'єктів господарської діяльності, покарання тих хто порушує правила гри.
4. Жорсткий контроль діяльності монополій всередині країни і сприяння створенню зарубіжних монополій, (ТНК). Це пояснюється тим, що діяльність монополій за межами країни не являє небезпеки для економіки країни, а навпаки дає можливість фінансового зростання.
5. Створення і контроль рівних умов конкурентної боротьби.
6. Індикативне планування.
7. Експорт капіталу в інші країни.

Поступово позиції лідера на світовому інвестиційному ринку захоплює Китай. Унаслідок економічних реформ у країні створено порівняно ефективну систему оподаткування іноземних фізичних і юридичних осіб, що характеризується гнучкістю, наданням великих пільг і спрощенням процедури сплати податків. Ключовим елементом сучасної зовнішньоекономічної стратегії КНР є створення спеціальних економічних зон (СЕЗ) і відкритих приморських міст для іноземних інвесторів.

Успіхи КНР у залученні прямих іноземних підприємницьких капіталовкладень загалом пов'язані зі створенням на значній території країни сприятливого інвестиційного клімату, тобто комплексу матеріальних та інституціональних умов, які надають інвесторам можливість знижувати виробничі витрати до рівня нижчого за середній у світі. Складовими такого інвестиційного клімату є низька вартість робочої сили, надання права на порівняно дешево користування землею, розгалужена мережа об'єктів виробничої та соціально-побутової інфраструктури в

Таблиця 1

Основні принципи державного регулювання у зарубіжних країнах

Країни	Чинники інвестиційної привабливості	Темпи зростання обсягу ПІІ за період 2011–2012 роки	Рейтинг легкості ведення бізнесу 2014
Країни Західної Європи			
США	– відсутність нормативних і законодавчих обмежень для США; – безперешкодне переміщення фінансових і матеріальних ресурсів з одного сектору економіки в інший; – заходи на стабілізацію фінансової системи; – сприяння вивезенню капіталу [2].	0,81	7
Великобританія	– система оподаткування (відсутність податків на капіталовкладення в обладнання та НДДКР); – система державної конкурсної допомоги; – можливість безмитного експорту виробленої продукції.	1,84	8
Франція	– розвиток пріоритетних і валоутворюючих галузей промисловості; – преференційний податковий режим для підприємств, що працюють у спеціальних зонах; – податкові та кредитні пільги; – жорстка політика регулювання іноземних інвестицій стосовно держав, які не є членами ЄС.	0,68	31
Німеччина	– пільги, спрямовані на стимулювання виробничих інвестицій, заохочення малих і середніх фірм; – створення неоподаткованого резервного фонду; – звільнення від податків ряду промислових підприємств, надання так званих інвестиційних надбавок.	0,77	14
САР Макао, Китай	– ефективна система оподаткування іноземних фізичних і юридичних осіб; – спеціальні економічні зони (СЕЗ) і відкриті приморські міста для іноземних інвесторів; – спрощена процедура сплати податків.	1,46	90
Мексика	– переваги для інвестицій у ті сектори, розвиток яких найбільшою мірою відповідав довгостроковим інтересам країни (легке машинобудування, споживчі товари, хімія і фармацевтика тощо)	0,73	39
Країни Східної та Центральної Європи			
Угорщина	– гарантування іноземним інвесторам національного режиму, який передбачає доступність пільг для будь-якого інвестора; – дозволяти діяльність зарубіжних інвесторів у всіх сферах економіки, дозволено купувати нерухомість (за винятком земель сільськогосподарського призначення); – диференціація податкових пільг для інвесторів, у тому числі іноземних, залежно від рівня розвитку регіону [3].	9,31	54
Польща		0,38	32
Чехія		3,54	44

Джерело: систематизовано автором за [4; 5]

районах пільгового інвестування, економічно виважена система оподаткування, преференційний міграційно-митний режим, сприятливе митне та валютне законодавство [6, с. 140].

Прикладом успішного використання іноземних інвестицій може слугувати Мексика. Спочатку ПІІ в цю країну йшли через низький рівень витрат на виробництво (передусім за рахунок нижчої вартості робочої сили) товарів, які потім легко могли бути продані на одному з найбільших у світі – американському ринку. Територія вздовж мексикансько-американського кордону швидко перетворилася на експортний плацдарм для великої кількості іноземних компаній, які постачали продукцію легкої промисловості, а також автомобільні та електронні компоненти у США.

У даний час країни Центральної та Східної Європи все більше звертаються до Заходу в пошуках фінансування своєї економіки. Однак уряди найбільших західних країн – США, Японії та Німеччини – наразі стикаються з економічними труднощами, які обмежують їх можливості у наданні прямої допомоги, як це було в минулому.

Зіткнувшись із можливістю скорочення традиційних форм іноземного фінансування, тобто позик комерційних банків і прямої іноземної допомоги, яка, як правило, надходила через державний сектор,

країни, що розвиваються, повинні шукати нові джерела капіталовкладень для того, щоб підтримувати інвестиції на рівні 20-25% валового національного продукту (ВНП), що вважається необхідним для стабільного економічного зростання. Попит на такі інвестиції у країнах, що розвиваються, у країнах Східної Європи та колишнього Радянського Союзу великий. Країнам цих регіонів доводиться конкурувати між собою за джерела фінансування.

У регулюванні економіки Європи окрему позицію займають країни Північної Європи. Для них характерною рисою є високий рівень втручання влади в економіку. Основними характеристиками державного регулювання в цих країнах є:

1. Розвиток економіки відбувається у контексті державної програми розвитку, при активному державному регулюванні.

2. Максимальна економічна незалежність суб'єктів через гнучку систему оподаткування підприємств.

3. Постійне зменшення частки своєї (комунальної) власності в економіці країни.

4. Сприяння вільній конкуренції.

5. Надання пріоритету екологічній політиці [2].

У певних країнах (Німеччина, Франція) на ринку фінансових інвестицій мінімальна роль організацій, які саморегулюються, або вона й узагалі відсутня, у

таких країнах висока роль державного регулювання ринку. В інших (Великобританія, США, Японія) ці організації активно беруть участь у процесі регулювання ринку фінансових інвестицій [7, с. 144-145].

Проаналізувавши зміст основних елементів державного регулювання іноземних інвестицій, можна зробити висновок, що їх вплив на економіку країни у кожному окремому випадку різний.

Що ж до України, то на сьогоднішній день іноземні інвестори, які все ж наважуються інвестувати економіку країни, вимагають законодавчих гарантій. Великі корпорації та інвестиційні компанії очікують на урядові гарантії та пільги. Протягом 2013 року серед країн Європейського Союзу найбільшими інвесторами для України є Кіпр (42,85% до підсумку), Німеччина (14,6% до підсумку), Нідерланди (12,51% до підсумку) та Австрія (7,33% до підсумку) [8]. Але в Україні механізм реалізації правових гарантій поки що недостатньо відпрацьований.

Як свідчить досвід інших країн, до формування системи регулювання міжнародної інвестиційної діяльності на національному рівні застосовуються два підходи: перший – прийняття єдиного акту, який регулює допуск іноземного капіталу в економіку країни; другий – регулювання різних аспектів іноземної інвестиційної та підприємницької діяльності сукупністю правових актів.

У країнах з розвинутою економікою сформована економічна і політична ситуація забезпечує достатній захист іноземного капіталу й інвестицій і без спеціального законодавства. Чітка законодавча база у цих країнах гарантує відсутність дискримінації іноземних компаній: отримання прибутку (сформована система оподаткування), врегулювання конфліктів (прозоре трудове законодавство, арбітраж, антимонопольні правила). Наявність такого законодавства зумовило збільшення потоків іноземних інвестицій у ці країни.

У країнах, що розвиваються, інвестиційне законодавство менш розроблене і сприятливе, що призвело до створення спеціальних законів, які гарантують захист іноземним інвесторам.

Висновки з даного дослідження. На сучасному етапі розвитку світового господарства однією з найактуальніших проблем для країн світу є залучення та ефективне використання іноземних інвестицій. Успішне вирішення цього завдання насамперед залежить від виваженої державної політики у сфері регулювання іноземного інвестування.

Наявність як позитивних, так і можливих негативних наслідків від функціонування прямих іноземних інвестицій у країнах-реципієнтах свідчить про важливість ролі держави у регулюванні інвестиційних процесів у національній економіці. Крім того, жорстка конкуренція на світовому ринку прямих іноземних інвестицій між країнами-реципієнта-

ми вимагає від урядів країн формування правових підстав для належного функціонування іноземного капіталу всередині країни, звичайно, з огляду на міжнародні тенденції.

Досвід країн ЦСЄ у процесі подолання кризових явищ перехідного періоду, які притаманні нині Україні, демонструє активізацію інвестиційної діяльності через досягнення макроекономічної стабілізації, лібералізація законодавства у сфері права власності, оподаткування, здійснення приватизації та реструктуризації економіки, формування відповідних інститутів у фінансовій та банківській сферах, запровадження грошово-кредитних інструментів тощо. Їх наслідки втілюються у поштованні інвестиційної діяльності та поступовому економічному зростанні. Практика країн ЦСЄ демонструє, що приток ПІП почався лише після покращення соціально-економічної ситуації в країні, а не став її причиною.

Отже, як свідчить зарубіжний досвід, лише виважена політика держави щодо формування сприятливого інвестиційного середовища, яка спрямована на подолання перешкод залучення інвестиційних ресурсів, може призвести до активізації інвестиційної діяльності та розвитку національної економіки.

Кращий зарубіжний досвід створення ефективного інвестиційного середовища становить великий інтерес для України, адже ризик подальшого розриву в показниках інвестиційної діяльності та, як результат, зниження конкурентоспроможності мають спонукати державну владу до рішучих кроків у напрямі створення привабливого інвестиційного середовища в Україні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Федоренко В.Г. Инвестознавство : підручник / В.Г. Федоренко. – 3-тє вид., доп. – К. : МАУП, 2004. – 480 с.
2. Скальський В.В. Державне регулювання економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://lubbook.net/book_217_glava_3_Tema_2_Dosvid_derzhavnogo_reg.html.
3. Рисин И.Е. Зарубежный опыт регулирования иностранных инвестиций / И.Е. Рисин, А.С. Ежиков // Проблемы региональной экономики. – 2006. – № 12. – С. 17-25.
4. Дані Світового Банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://data.worldbank.org/indicator/BX.KLT.DINV.CD.WD>.
5. Doing Business 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.doingbusiness.org/rankings>.
6. Кельдер Т.Л. Державне регулювання міжнародної економічної діяльності в умовах глобалізації / Т.Л. Кельдер, В.В. Грубась // Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки. – 2010. – № 1(5). – С. 148-153.
7. Раделицький Ю.О. Державне регулювання ринку фінансових інвестицій: зарубіжний досвід та національні реалії / Ю.О. Раделицький // Науковий вісник Національного лісотехнічного ун-ту України. – 2009. – № 19. – С. 242-248.
8. Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) в економіці України з країн ЄС // Дані Держстату України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>.

УДК 336.1/5

Свергуненко К.В.

студентка економічного факультету
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

АНАЛІЗ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНИ

У статті проаналізовано рівень платоспроможності України та виявлено тенденції до зміни суверенного кредитного рейтингу країни протягом останніх 5 років. Висвітлено макроекономічні причини зниження рейтингу та обґрунтовано прогноз зміни рейтингу на наступні 12 місяців. Проаналізовано динаміку дефіциту державного бюджету, державного боргу, витрат на його обслуговування, золотовалютних резервів, курсу національної валюти. Здійснено кластерний аналіз України, РФ та країн – учасниць ЄС за основними показниками економічного розвитку. Визначено напрями зменшення боргового навантаження.

Ключові слова: платоспроможність, державний борг, боргове навантаження, суверенний кредитний рейтинг.

Свергуненко К.В. АНАЛИЗ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ УКРАИНЫ

В статье проанализирован уровень платежеспособности Украины и выявлены тенденции к изменению суверенного кредитного рейтинга страны в течение последних 5 лет. Освещены макроекономические причины снижения рейтинга и обоснованно прогноз изменения рейтинга на следующие 12 месяцев. Проанализирована динамика дефицита государственного бюджета, государственного долга, расходов на его обслуживание, золотовалютных резервов, курса национальной валюты. Осуществлен кластерный анализ Украины, РФ и стран – участниц ЕС по основным показателям экономического развития. Определены направления уменьшения долговой нагрузки.

Ключевые слова: платежеспособность, государственный долг, долговая нагрузка, суверенный кредитный рейтинг.

Sverhunenko K.V. THE ANALYSIS OF UKRAINIAN SOLVENCY

The article analyzes the solvency of Ukraine and country's sovereign credit rating changing for the last 5 years. It deals with the macroeconomic reasons rating downgrade and forecast change in the rating for the next 12 months. The dynamics of the budget deficit, public debt, maintenance costs, reserves, the national currency is analyzed. A cluster analysis of Ukraine, Russia and EU member states by the main indicators of economic development is done. The ways of reducing the debt burden are determined.

Keywords: solvency, national debt, debt burden, sovereign credit rating.

Постановка проблеми. Дослідження питання платоспроможності України є актуальним на фоні посилення тиску боргових виплат, зростання державного боргу, високих валютних ризиків. Аналіз стратегії управління державним боргом дозволить виявити шляхи зниження фінансової залежності від зовнішніх кредиторів, боргового навантаження на державний бюджет країни та підвищення суверенного кредитного рейтингу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню державного боргу присвячені праці зарубіжних вчених – Е. Герда, Дж. Кейнса, А. Лернера, М. Фрідмана, та вітчизняних вчених – В.Д. Базилевича, О.І. Барановського, Т.П. Богдан, О. Я. Доліновської, Н.В. Ковтун, І.О. Лютого, О.Д. Рожка та інших.

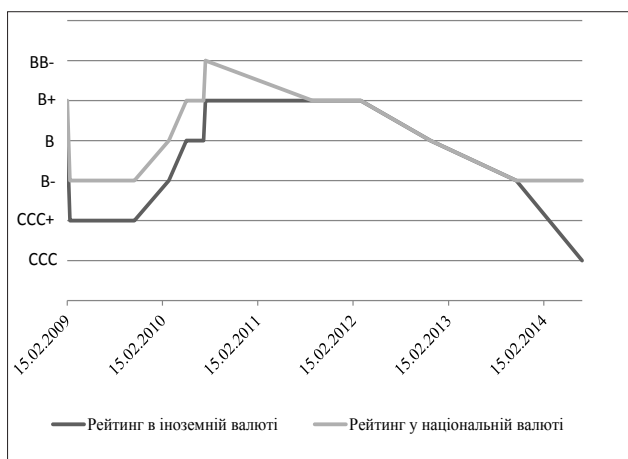


Рис. 1. Динаміка зміни суверенного кредитного рейтингу України, встановленого рейтинговим агентством Standard & Poor's

Джерело: виконано автором на основі [12]

Постановка завдання. Завдання дослідження полягає в оцінці стану платоспроможності України, що дозволить сформулювати основні напрями стратегії управління зовнішнім боргом України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Суверенний кредитний рейтинг країни є показником, який ілюструє довіру іноземних кредиторів до країни, та є головним фактором, який істотно впливає на умови отримання кредитів. Протягом останніх 5 років суверенний кредитний рейтинг України за даними агентства «Standard & Poor's» належав до спекулятивного класу – від «BB+» і нижче [12]. У 2014 році суверенний кредитний рейтинг України знизився до «CCC», що стало його мінімальним значенням за останні 5 років. Навіть у 2009 році, під час розгортання в Україні світової фінансової кризи, кредитний рейтинг країни був вищим – «CCC+» (рис. 1).

Обидва рейтинги «CCC+» та «CCC» передбачають, що емітент боргових зобов'язань є залежним від сприятливих комерційних, фінансових та економічних умов для виконання своїх фінансових зобов'язань. Різниця між «CCC+» та «CCC» у тому, що у другому випадку країни в короткостроковій перспективі (наступні 12 місяців) загрожує криза ліквідності та дефолт [9].

Причини, що призвели до зниження суверенного кредитного рейтингу України у 2014 році:

- геополітична нестабільність;
- зростання дефіциту державного бюджету;
- тиск від кредиторів;
- слабка зовнішня ліквідність;
- незначна податкова та фінансова база;
- висока енергоємність економіки.

Геополітична нестабільність, що проявляється у вигляді конфлікту на Сході країни, наразі є одним із ключових факторів, що впливає на низькі кредитні рейтинги України. Загроза територіальній цілісності

країни може призвести не лише до втрати наявних матеріальних та трудових ресурсів, зростанні військових витрат, але і до поглиблення рецесії. Відсутність прогресу в поліпшенні двосторонніх відносин з Росією може ускладнити ситуацію у сфері зовнішньої безпеки, що стане перешкодою для нормальних торговельних відносин між країнами. Росія вже ввела нетарифні обмеження на імпорту сільськогосподарської та харчової продукції з України. Більш того, існує ризик того, що у відповідь на підписання Україною угоди з ЄС Росія скасує домовленості щодо вільної торгівлі з Україною, підніме імпорتنі тарифи для українських товарів. Оскільки експорт в РФ становить близько 20% українського експорту [2], то подібний розвиток подій неминуче тягне за собою значні втрати для економіки та ускладнює реалізацію програм з імплементації угоди з ЄС [10].

ЄС з метою посилення контролю над станом державних фінансів країн-учасниць встановив такі критерії: дефіцит державного бюджету не повинен перевищувати 3% ВВП, а рівень державного боргу – 60%. В Україні ж протягом останніх п'яти років дефіцит державного бюджету лише у 2011 році входив до визначених ЄС меж – 1,81% від ВВП, і у I півріччі 2014 року становив 3,31% від ВВП (рис. 2).

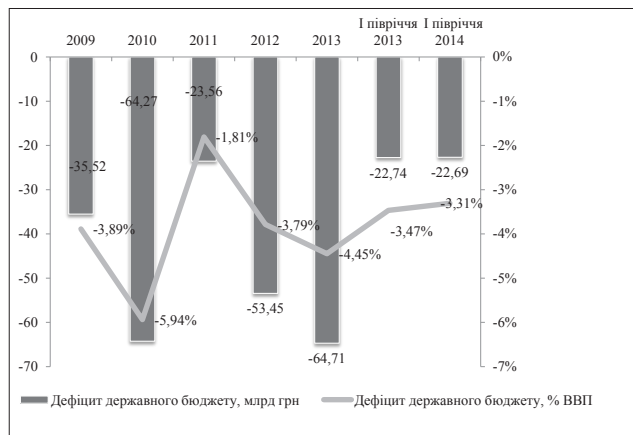


Рис. 2. Динаміка дефіциту державного бюджету за 2009–I півріччя 2014 року

Джерело: виконано автором на основі [7]

Постійний дефіцит державного бюджету зумовлює необхідність його фінансування, яке проявляється у зростанні державного боргу та значних витратах на обслуговування та погашення державного боргу.

Як видно на рисунку 3, державний та гарантований державою борг протягом 2009–2013 років зріс на 84% – від 317,9 млрд грн до 584,37 млрд грн. При цьому у I півріччі 2014 року його величина становила 821,23 млрд грн, що на 51% більше показника за аналогічний період попереднього 2013 року (545,1 млрд грн). Частка державного та гарантованого державою боргу у ВВП зросла від 34,81% у 2009 році до 40,16% у 2013 році. У своєму звіті від 2 вересня 2014 року МФВ прогнозує зростання даного показника до 67,6% у кінці 2014 року та до 73,4% у 2015 році [10].

Основними каналами нарощування державного боргу стали:

1) заборгованість за випущеними цінними паперами на внутрішньому ринку, яка у 2013 зросла на 189%, порівняно із базовим 2009 роком, при цьому її частка у структурі державного та гарантованого державою боргу зросла із 28% до 43% за даний період;

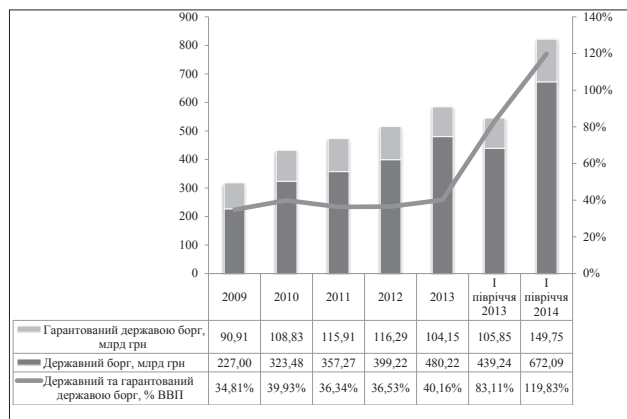


Рис. 3. Динаміка державного та гарантованого державою боргу та частка його у ВВП за 2009–I півріччя 2014 року

Джерело: виконано автором на основі [4; 6; 7]

2) заборгованість за випущеними цінними паперами на зовнішньому ринку збільшилася у 2,45 рази у 2013 році порівняно із базовим, і частка якої зросла до 24% з 13%.

Зростаючий обсяг державного боргу вимагає відволікання все більшої частки бюджетних ресурсів на боргові виплати. Як показано на рисунку 4, у 2013 році загальна сума платежів з обслуговування державного боргу (31,7 млрд грн) становила 32,87% державних доходів і 27,64% державних видатків. Даний показник зріс практично на 50%, порівняно із 2009 роком – 9 млрд грн на обслуговування державного боргу в той час становили 19,22% і 16,62% державних доходів і державних видатків відповідно. Крім того, за останні 5 років значно зросла сума погашення державного боргу. У 2013 році вона становила 79,8 млрд грн, що у 2,5 рази перевищує показник 2009 року (31,3 млрд грн).



Рис. 4. Динаміка витрат на обслуговування та погашення державного боргу за 2009–2013 роки

Джерело: виконано автором на основі [3]

У валютній структурі державних запозичень гривня та долар США мають практично рівні частки – майже по 43%, наступними йдуть СПЗ – 9%, та євро – 3,4% [3]. Подібна висока залежність від валютних надходжень до державного бюджету створює необхідність у значних золотовалютних резервах (далі – ЗВР). Проте низькі обсяги ЗВР та девальвація гривні характеризують слабку зовнішню ліквідність держави.

У період з 2009 до 2013 року курс гривні коливався в межах від 787,6 грн за 100 дол. США до 809,93 грн за 100 дол. США (рис. 5). Підтримання стабільного курсу гривні характеризувалося виснаженням ЗВР, які у першому півріччі 2014 року знизилися на 44% (до 16,07 млрд. дол. США), порівняно із 2009 роком (28,82 млрд дол. США). У результаті виконання вимог МФВ у 2014 році НБУ встановив плаваючий валютний курс для національної валюти, що призвело до її значної девальвації – практично на 50% до 1178,55 грн за 100 дол. США. При цьому офіційний курс гривні продовжував знижуватися, і станом на 31 жовтня 2014 року він становив 1295,07 грн за 100 дол. США.

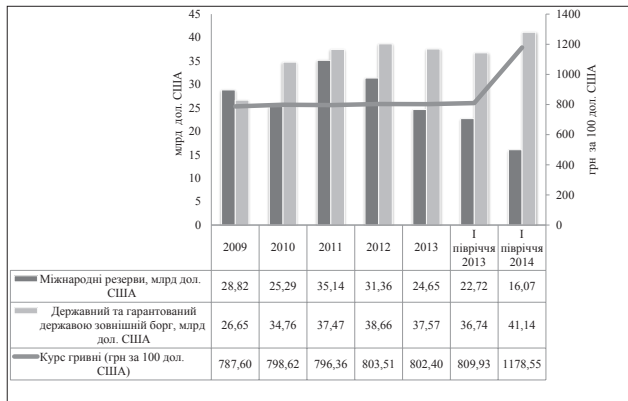


Рис. 5. Динаміка міжнародних валютних резервів, державного та гарантованого державою зовнішнього боргу та курсу гривні до дол. США за 2009–I півріччя 2014 року

Джерело: виконано автором на основі [7]

При цьому важливо відмітити, що на фоні зниження ЗВР державний та гарантований державою зовнішній борг зріс на 156% – від 26,65 млрд дол. США у 2009 році до 41,14 млрд дол. США у I півріччі 2014 року. Варто зазначити, якщо у 2009 році ЗВР із надлишком покривали державний та гарантований державою зовнішній борг – перевищення ЗВР становило 2,17 млрд дол. США., то у I півріччі 2014 року вже державний та гарантований державою зовнішній борг перевищував ЗВР на 25,07 млрд дол. США (рис. 3).

Незначна податкова та фінансова база в Україні підтверджується низьким рівнем ВВП на душу населення, значним рівнем безробіття, негативним поточним балансом. Оскільки Україна планує стати країною – учасницею ЄС, варто проаналізувати її рейтинг серед країн – учасниць ЄС, кандидатів на вступ до ЄС та РФ (як значного торговельного партнера) за показниками економічного розвитку. Це дасть змогу виокремити групу країн, яка є найближчою до України за економічним розвитком. Для аналізу ми обрали такі показники:

- ВВП на душу населення, дол. США;
- валовий державний борг, % від ВВП;
- рівень безробіття, % від загальної величини робочої сили;
- поточний баланс, % від ВВП.

За допомогою кластерного аналізу було виокремлено 4 групи країн та середні значення даних показників для кожної групи (табл. 1).

Україна потрапила до четвертої групи, разом із Албанією, Боснією та Герцеговиною, Македонією і Туреччиною (табл. 2). Як бачимо, Україна має найнижчий рівень ВВП на душу населення (3 919,41 дол.

Таблиця 1
Середні значення показників економічного розвитку для країн – учасниць ЄС, кандидатів на вступ до ЄС, України та РФ за 2013 рік

Середні значення	ВВП на душу населення, дол. США	Валовий державний борг, % від ВВП	Рівень безробіття, % від загальної величини робочої сили	Поточний баланс, % від ВВП
Група 1	59 710,63	54,81	6,53	4,21
Група 2	33 864,81	116,40	15,34	0,13
Група 3	15 680,90	45,93	10,22	0,99
Група 4	5 777,20	45,18	17,39	-6,69

Джерело: виконано автором на основі [11]

США) серед всіх країн, що аналізувались. У той же час рівень безробіття був найнижчим – 7,4% від загальної величини робочої сили.

Таблиця 2
Порівняння економічних показників Туреччини, Албанії, Боснії та Герцеговини, Македонії та України (2013 рік)

Країна	ВВП на душу населення, дол. США	Валовий державний борг, % від ВВП	Рівень безробіття, % від загальної величини робочої сили	Поточний баланс, % від ВВП
Туреччина	10 815,46	35,85	9,7	-7,86
Албанія	4 609,72	70,5	12,8	-9,05
Боснія та Герцеговина	4 597,72	42,8	27,0	-5,55
Македонія	4 943,67	35,8	30,0	-1,81
Україна	3 919,41	41,0	7,4	-9,18

Джерело: виконано автором на основі [11]

Висока енергоємність економіки створює значну залежність від імпорту енергоносіїв. Близько трьох чвертей від загального обсягу українського споживання нафти і газу постачається за рахунок імпорту, в основному з Росії [12]. Затяжний зрив поставок газу від «Газпрому» несе у собі ризики негативного впливу на діяльність енергоємних галузей і може призвести до більш глибокого, ніж прогнозувалося, спаду ВВП та експорту [10].

Зміна кредитного рейтингу з негативного на стабільний у 2014 році підтверджує ту думку експертів Standard&Poors, що факт підписання у квітні 2014 року дворічної програми співпраці України з МВФ на 17 млрд дол. США дозволить стабілізувати макроекономічну ситуацію в країні. Проте прогнозування подальшого економічного розвитку України ускладнюється геополітичним конфліктом на Сході країни [13]. Таким чином, за умови покращення геополітичної ситуації стало б можливим більш надійне прогнозування макроекономічних індикаторів та перспектив інституціонального розвитку. З іншого боку, якщо ситуація не покращиться і територіальна цілісність України буде продовжувати залишатися під загрозою, а використання коштів МВФ не принесе бажаних результатів, можливим є поглиблення рецесії та макроекономічна дестабілізація в країні.

Як бачимо, макроекономічні дисбаланси у вигляді зростаючого державного боргу, значного дефіциту бюджету, виснажених ЗВР вимагають проведен-

ня стримувальної фіскальної політики. Важливими кроками на шляху вирішення даних проблем мають стати:

- підтримка гнучкого валютного курсу, що може зменшити дефіцит поточного рахунку [8];
- збереження поточного рівня пенсій та зарплат у сфері державної служби;
- економія бюджетних коштів;
- скорочення витратків на утримання влади;
- перегляд чинних податкових пільг на предмет їх реальної ефективності у сприянні розвитку та соціальної доцільності;
- зменшення субсидій державним підприємствам;
- відстрочення зниження ставки ПДВ [1];
- підвищення тарифів на газ та опалення [8];
- вдосконалення внутрішнього фінансового контролю, особливо у сфері надання податкових пільг та стимулів;
- модернізація тендерного законодавства у напрямі наближення до стандартів ЄС і забезпечення прозорості державних закупівель.

Висновки з проведеного дослідження. Протягом останніх років спостерігається зниження суверенного кредитного рейтингу України, що характеризує її ненадійний фінансовий стан. Основними факторами, що негативно впливають на платоспроможності України, є:

1) Ескалація геополітичної кризи в Україні, що обмежує можливості адекватного прогнозування макроекономічної ситуації в країні, стримує розвиток підприємництва і створює додаткові збитки у зв'язку із військовими витратами та збитками від зруйнованої інфраструктури на Сході країни.

2) Зростання дефіциту бюджету, що тягне за собою зростання частки державного боргу у ВВП та високих витрат на його обслуговування.

3) Зростання державного боргу та навантаження на бюджет у вигляді боргових виплат.

4) Низька ліквідність, що пояснюється виснаженням золотовалютних резервів та девальвацією гривні.

5) Недостатня податкова та фінансова база.

6) Висока енергоємність економіки, яка призвела до енергетичної залежності від зовнішніх поставок нафти та газу.

Коригування фіскальної політики у напрямі скасування неперіоритетних програм, що фінансуються із державного бюджету, підвищення рівня контролю за державними видатками дозволять стабілізувати економічну ситуацію та відновити платоспроможність країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Герд Е. Стратегія реформ у сфері державних фінансів. Національні програми та міжнародні вимоги (МВФ, ЄС, Світовий банк) [Текст] / Е. Герд // Фінанси України : Науково-теоретичний та інформаційно-практичний журнал Міністерства фінансів України. – 2014. – № 7. – С. 7-16.
2. Офіційний сайт Державного комітету статистику України. Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами за січень-серпень 2014 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2014/zd/ztt/ztt_u/ztt0814_u.htm.
3. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. Державний борг України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?&art_id=398647&cat_id=398646.
4. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. Інформаційна довідка щодо державного та гарантованого державою боргу України, станом на 30.06.2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=401075&cat_id=392721.
5. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. Основні показники фінансового стану за 2004–2014 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?&art_id=398672&cat_id=398671.
6. Офіційний сайт Національного банку України. Грошово-кредитна та фінансова статистика [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57897.
7. Офіційний сайт Національного банку України. Макроекономічні показники [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57896.
8. Реформи критично необхідні для підвищення рівня життя в Україні. Прес-реліз Світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.worldbank.org/uk/news/press-release/2014/04/04/reforms-critical-for-ukraine-to-improve-living-standards>.
9. General Criteria: Criteria For Assigning 'CCC+', 'CCC', 'CCC-', And 'CC' Ratings [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.standardandpoors.com/prot/ratings/articles/en/eu/?articleType=HTML&assetID=1245373803342>.
10. IMF. Ukraine: First Review Under the Stand-By Arrangement, Requests for Waivers of Nonobservance and Applicability of Performance Criteria, and a Request for Rephasing of the Arrangement; staff Statement; Press Release; and Statement by the Executive Director for Ukraine [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imf.org/external/pubs/cat/longres.aspx?sk=41878.0>.
11. IMF. World Economic Outlook Database, October 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2014/02/weodata/weoselgr.aspx>.
12. Standard & Poor's. Supplementary Analysis: Ukraine [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.standardandpoors.com/prot/ratings/articles/en/us?articleType=HTML&assetID=1245360767194#ID4696>.
13. Ukraine Outlook Revised To Stable; 'CCC' Long-Term Rating Affirmed [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.standardandpoors.com/prot/ratings/articles/en/us?articleType=HTML&assetID=1245371258651>.

СЕКЦІЯ 4 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 338.3:621.002

Ізвєкова І.М.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку й аудиту
Національної металургійної академії України*

СУЧАСНИЙ СТАН ЗАСТОСУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ТА ЕКОНОМІЧНИХ МЕТОДІВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БЕЗДЕФЕКТНОГО ВИРОБНИЦТВА НА ПІДПРИЄМСТВАХ МАШИНОБУДУВАННЯ

Стаття присвячена дослідженню сучасного стану застосування організаційних та економічних методів забезпечення бездефектного виробництва на підприємствах машинобудування. На підставі аналізу існуючих підходів до мотивації основного виробничого персоналу до бездефектного виробництва на підприємствах машинобудування виявлено, що найчастіше для мотивації використовуються непрямі показники, які не враховують персональну відповідальність кожного робітника. Запропоновано розробити такі індивідуальні показники мотивації, які відображали б результати праці кожного конкретного робітника відповідно до даних оперативного контролю.

Ключові слова: організаційні та економічні методи, бездефектне виробництво, мотивація основного виробничого персоналу, витрати машинобудівного підприємства, втрати від браку, відшкодування втрат від браку.

Извєкова И.Н. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ПРИМЕНЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ И ЭКОНОМИЧЕСКИХ МЕТОДОВ ОБЕСПЕЧЕНИЯ БЕЗДЕФЕКТНОГО ПРОИЗВОДСТВА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАШИНОСТРОЕНИЯ

Статья посвящена исследованию современного состояния применения организационных и экономических методов обеспечения бездефектного производства на предприятиях машиностроения. На основании анализа существующих подходов к мотивации основного производственного персонала к бездефектному производству на предприятиях машиностроения выявлено, что чаще всего для мотивации используются косвенные показатели, которые не учитывают персональную ответственность каждого рабочего. Предложено разработать такие индивидуальные показатели мотивации, которые отражали бы результаты труда каждого конкретного рабочего в соответствии с данными оперативного контроля.

Ключевые слова: организационные и экономические методы, бездефектное производство, мотивация основного производственного персонала, расходы машиностроительного предприятия, потери от брака, возмещения потерь от брака.

Izviekova I.M. CURRENT STATUS OF ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC METHODS OF ENSURING DEFECT-FREE PRODUCTION AT MACHINE-BUILDING ENTERPRISES

The article is devoted research of the current status of organizational and economic methods of ensuring defect-free production at machine-building enterprises. The analysis of existing approaches to motivating the essential production personnel by ensuring defect-free production at machine-building enterprises found that often in the motivation system used indirect indexes which do not take into account the personal accountability of every worker. Proposed to develop such individual motivation indicators which reflect the results of the work of each concrete employee according to the operational quality control.

Keywords: organizational and economic methods, defect-free production, motivating the essential production personnel, expenses of machine-building enterprises, losses due to manufacturing defects, reimbursement of loss due to manufacturing defects.

Постановка проблеми. Сучасні умови функціонування вітчизняного і світового ринків продукції машинобудування вимагають від підприємств постійно удосконалювати свою діяльність, підвищувати її ефективність завдяки зменшенню витрат та поліпшенню якості продукції. Велике значення у формуванні якості продукції підприємств такого виду економічної діяльності, як машинобудування, відіграє персонал підприємства, зокрема робітники, які приймають безпосередню участь у процесі виробництва продукції та повинні забезпечувати її бездефектність. Зважаючи на сучасний рівень техніки та технології машинобудівного виробництва, праця робітників є невід'ємним фактором у формуванні якості продукції та забезпеченні бездефектного виробництва й буде залишатися таким ще досить тривалий час. Отже, дослідження організаційних та економічних аспектів забезпечення бездефектного виробництва на підприємствах машинобудування є своєчасним, а тема дослідження є актуальною у сучасних умовах господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблеми застосування організаційних та економічних методів забезпечення бездефектного виробництва в умовах виробничих підприємств займалося багато провідних вчених-економістів: Б.П. Бельгольський [1], С.Б. Довбня [2], О.Л. Єськов [3], А.М. Колот [4] та інші. Однак проблема забезпечення бездефектного виробництва шляхом застосування організаційних і економічних методів на підприємствах машинобудування розглянута недостатньо повно.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає у дослідженні сучасного стану організаційних та економічних методів забезпечення бездефектного виробництва на підприємствах машинобудування та розробці пропозицій щодо їх удосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Найбільш дієвим з методів забезпечення бездефектного виробництва є мотивація основного виробничого персоналу до попередження браку. Тому, аналізуючи

сучасний стан проблеми, що досліджується, слід проаналізувати існуючі підходи до мотивації основного виробничого персоналу до бездефектного виробництва, а також необхідно дослідити існуюче інформаційне забезпечення системи мотивації персоналу на підприємствах машинобудування.

При дослідженні існуючої практики мотивації основних робітників машинобудівного підприємства необхідно проаналізувати форми оплати праці, особливості мотивації персоналу до бездефектного виробництва, виявити показники, які використовуються в практиці підприємств машинобудування для мотивації персоналу до бездефектного виробництва та проаналізувати інформаційні потоки з оплати праці.

При аналізі форм оплати праці основних робітників в науковій літературі приділяється увага перевагам та недолікам їх застосування [5-7], питанням забезпечення взаємозв'язку розміру оплати праці з результатами роботи підприємства в цілому, і конкретного підрозділу [2], проблемам зниження якості продукції при застосуванні неефективної системи оплати праці [8], доцільності використання в різних галузях промисловості почасової форми оплати праці [9]. Багато науковців єдині у думці, що заробітна плата є одним з найважливіших засобів підвищення зацікавленості працюючих у результатах своєї праці [5], її продуктивності [6], збільшення обсягів виробленої продукції [10], поліпшення її якості та асортименту [11]. При цьому доцільно застосовувати таку систему оплати праці, яка враховує особливості діяльності конкретного підприємства. На думку Г.Т. Кулікова, основною проблемою оплати праці в Україні є те, що механізм формування оплати праці і, відповідно, заробітної плати практично не залежить від кінцевих результатів діяльності підприємств [12, с. 5], хоча між розміром заробітної плати та кінцевими результатами діяльності підприємства є прямий та зворотній зв'язок.

Деякі науковці вважають, що тарифна частина посідає провідне місце в структурі заробітної плати і здатна відігравати значну роль мотивуючого характеру, оскільки стимулює виконання робіт більшої складності, відповідальності, інтенсивності. Головною перевагою єдиної тарифної сітки, на думку А.М. Колота [13, с. 80], є запровадження єдиного уніфікованого підходу щодо оцінки складності робіт і диференціації тарифних умов оплати праці всіх категорій персоналу. У роботі [14] запропоновано застосовувати тарифну сітку в частині тарифних коефіцієнтів для робочих найвищої кваліфікації. Однак Н.Б. Проценко та Б.А. Писаренко вважають, що «система оплати праці має складатись з двох частин: внутрішньої тарифної системи та системи стимулювання, диференційованої за підрозділами та категоріями працівників» [6, с. 115]. Як вірно відмічається в дослідженні [8], застосування неефективної системи оплати праці призводить до зниження якості продукції. Однак у всіх наведених працях не приділено достатньо уваги розробці методичних підходів та конкретних методик поліпшення мотивації персоналу до бездефектного виробництва, попередження браку та визначення суми відшкодування втрат від нього на підприємствах машинобудування.

У ході дослідження було виявлено, що оплата праці основного виробничого персоналу промислових підприємств здійснюється як за відрядною, так і за почасовою формами. Однак слід відзначити, що на підприємствах машинобудування переважно застосовується почасова форма оплати праці. Доціль-

ність використання саме цієї форми оплати праці в різних галузях промисловості обґрунтовується і науковцями [9]. Однак інші автори відмічають недоліки почасової форми оплати праці та наголошують на необхідності розробки нових науково-теоретичних і методичних підходів до її побудови [7; 15; 16]. На наш погляд, значним недоліком застосування почасової форми оплати праці на підприємствах машинобудування є те, що при цьому часто не враховуються реальні результати праці конкретного працівника. Для усунення цього недоліку необхідно здійснювати мотивацію кожного робітника за результатами його праці, зокрема при мотивації до бездефектного виробництва кожен робітник повинен відшкодувати втрати від браку, визначені за результатами виконання кожної операції технологічного циклу виробництва деталі або складальної одиниці, завдяки чому встановлюється персональна відповідальність за допущення браку.

Аналізуючи особливості мотивації персоналу до бездефектного виробництва, науковці досліджують моделі мотивації праці [17], питання посилення мотивації персоналу до підвищення продуктивності праці [18-19], нюанси створення системи оплати праці й преміювання на підставі співвідношення темпів зростання показників ефективності праці та її оплати [10], узгодження рівня оплати праці з її результатами шляхом визначення особистого внеску кожного співробітника [20], дослідження проблем мотивації персоналу до забезпечення якості продукції [21; 22]. Однак у жодному із наведених джерел не розглядається питання здійснення мотивації основного виробничого персоналу до бездефектного виробництва на підприємствах машинобудування за результатами виконання кожної операції технологічного циклу виробництва деталі або складальної одиниці, що сприятиме встановленню персональної відповідальності за допущення браку. У роботі [20] справедливо наголошується, що на промислових підприємствах при формуванні системи оплати праці слід узгоджувати рівень оплати праці з її результатами шляхом визначення особистого внеску кожного співробітника.

У дослідженні [2] запропоновано при формуванні системи оплати праці орієнтувати її на реалізацію стратегії підприємства та забезпечення взаємозв'язку розміру оплати праці з результатами роботи підприємства в цілому, і конкретного підрозділу. Однак у даній роботі не розглядається питання формування механізму преміювання працівників за їх особисті досягнення.

На необхідність посилення комплексного підходу до мотивації персоналу за рахунок оцінювання його діяльності з точки зору безперервного підвищення якості кінцевого продукту та задоволення споживача продукції та послуг підприємством у цілому звертається увага у дослідженні О.О. Соколової [22, с. 217]. Однак автором не представлено методики посилення мотивації персоналу до бездефектного виробництва.

Згідно з дослідженнями, які були проведені В.М. Луговою та Д.О. Серіковим щодо сучасного стану дослідження проблем мотивації персоналу в дисертаціях українських вчених, протягом останнього десятиліття не було захищено жодної роботи з питань мотивації персоналу до забезпечення якості продукції [21]. Слід зауважити, що деякі роботи з цих питань все ж були виконані [23-25], однак ці дослідження не враховували особливостей здійснення мотивації робітників саме на підприємствах машинобудування.

З метою підвищення матеріальної зацікавленості робітників у кількісних і якісних результатах своєї

праці та забезпечення належного рівня якості продукції, що виготовляється, на практиці в умовах підприємств машинобудування застосовується почасово-преміальна система оплати праці, яка враховує не тільки оплату за передбаченим тарифом, але й додаткову заробітну плату з використанням системи показників преміювання.

Найбільшу частку у загальному фонді оплати праці складає основна заробітна плата, яка в середньому становить 64% та має тенденцію до збільшення, при тому що в загальному фонді оплати праці значну частку має додаткова заробітна плата. Додаткова заробітна плата, яка складається з премій, нарахованих за результатами роботи підприємства, премій за результатами роботи цеху та іншими виплатами з додаткової заробітної плати, протягом періодів, що аналізуються, складає від 30,51 до 32,94% [26, с. 47].

Зважаючи на все вищевказане, питання розробки такої системи мотивації основного виробничого персоналу до бездефектного виробництва на підприємствах машинобудування, у якій, на відміну від існуючих, передбачається врахування відшкодування втрат від браку при мотивації за результатами виконання кожної операції технологічного циклу виробництва деталі або складальної одиниці, потребує подальшого дослідження.

Для виявлення показників, які використовуються на підприємствах машинобудування для мотивації персоналу до бездефектного виробництва і недопущення браку, було досліджено наукову літературу та встановлено, як зазначалося вище, що в системах мотивації робітників здебільшого пропонується використовувати непрямі та узагальнюючі показники [27; 28], які дозволяють оцінити роботу основного виробничого персоналу цехів у цілому, не враховуючи персональну відповідальність кожного робітника при формуванні якості продукції, що є досить значним їх недоліком.

Слід зазначити, що у практиці роботи підприємств машинобудування для мотивації персоналу до бездефектного виробництва застосовуються такі показники, як коефіцієнт якості праці підрозділу або цеху, рівень браку, здача продукції з першого пред'явлення, наявність рекламаций та показник зниження втрат від браку відносно попередніх календарних періодів. Однак усі перелічені показники

є непрямыми й недостатньо стимулюють дотримання вимог щодо якісних характеристик деталей, складальних одиниць та виробів. Крім того, недоліком даних показників є те, що в системі мотивації вони дозволяють оцінити роботу основного виробничого персоналу цехів у цілому, не враховуючи персональну відповідальність кожного конкретного робітника при формуванні якості деталей, складальних одиниць та виробів у процесі їх виготовлення.

При збереженні почасової форми оплати праці для мотивації кожного робітника основного виробничого персоналу до бездефектного виробництва системі показників преміювання необхідно доповнити показником відшкодування втрат від браку, який визначається за результатами операційного контролю і відображає забезпечення бездефектного виробництва на кожній операції технологічного циклу та враховує усі втрати, що були понесені підприємством до моменту виявлення цього браку, із застосуванням коефіцієнта складності виправлення браку. При визначенні цього показника необхідно враховувати можливість виправлення браку, оскільки від того, виправним чи ні є брак, змінюється склад витрат, які відносяться на втрати від браку.

При розробці системи мотивації персоналу до бездефектного виробництва з використанням такого показника мотивації слід передбачити зменшення суми нарахованої заробітної плати кожного робітника основного виробничого персоналу на суму втрат від браку, понесених з його вини.

Аналізуючи інформаційні потоки з оплати праці, було встановлено, що у наукових працях розглядаються питання удосконалення документального забезпечення розрахунків з оплати праці [29-31], однак проблемам розробки інформаційного забезпечення визначення розміру матеріальної відповідальності робітників за допущення браку при виготовленні продукції приділяється недостатньо уваги.

Що стосується інформаційного забезпечення процесу оплати праці на підприємствах машинобудування, то воно, як правило, розробляється з урахуванням особливостей системи мотивації, що застосовується на підприємстві, але при цьому не враховує інформацію щодо матеріальної відповідальності робітників за допущення браку при виготовленні продукції, в той час як кожен працівник основного виробни-

Таблиця 1

Результати дослідження сучасного стану застосування організаційних та економічних методів забезпечення бездефектного виробництва шляхом мотивації основного виробничого персоналу підприємств машинобудування до запобігання втрат від браку

Напрями дослідження	Питання, що потребують подальшого дослідження
Аналіз форм оплати праці основних робітників машинобудівного підприємства	Усунення недоліків почасової форми оплати праці шляхом мотивації кожного робітника за результатами його праці, зокрема при мотивації до бездефектного виробництва – застосування відшкодування втрат від браку кожним робітником за результатами виконання кожної операції технологічного циклу виробництва деталі або складальної одиниці, завдяки чому встановлюється персональна відповідальність за допущення браку
Дослідження особливостей мотивації персоналу до бездефектного виробництва	Розробка методичного підходу та системи мотивації основного виробничого персоналу до бездефектного виробництва на підприємствах машинобудування, у якій, на відміну від існуючих, передбачається врахування якості продукції у винагороді за результатами виконання кожної операції технологічного циклу виробництва деталі або складальної одиниці, завдяки чому встановлюється персональна відповідальність за допущення браку
Виявлення показників, які використовуються на підприємствах машинобудування для мотивації персоналу до бездефектного виробництва	Доповнення показників преміювання показником відшкодування втрат від браку, який визначається за результатами операційного контролю і відображає формування якості продукції на кожній операції технологічного циклу та враховує усі втрати, що були понесені підприємством до моменту виявлення цього браку, із застосуванням запропонованого коефіцієнта складності виправлення браку
Аналіз інформаційних потоків з оплати праці	Розробка інформаційного забезпечення визначення розміру матеріальної відповідальності робітників за допущення браку при виготовленні продукції та доповнення у цьому напрямі інформаційної бази, а також вдосконалення обігу облікових документів з оплати праці робітників машинобудівного підприємства

цтва повинен нести персональну відповідальність за рівень якості деталей, складальних одиниць та виробів, виробництвом яких він займається на тій чи іншій технологічній операції.

Результати дослідження сучасного стану застосування організаційних та економічних методів забезпечення бездефектного виробництва шляхом мотивації основного виробничого персоналу підприємств машинобудування до запобігання втрат від браку наведені у таблиці 1.

Очевидно, що удосконалення системи мотивації основного виробничого персоналу обумовлює необхідність розробки інформаційного забезпечення визначення розміру матеріальної відповідальності робітників за допущення браку при виготовленні продукції та доповнення в цьому напрямку інформаційної бази, а також з оплати праці робітників машинобудівного підприємства.

Висновки з проведеного дослідження. Аналіз сучасного стану застосування організаційних та економічних методів забезпечення бездефектного виробництва показав, що питанням орієнтації систем управління якістю на заходи із забезпечення бездефектного виробництва за рахунок запобігання втрат від браку приділяється недостатньо уваги, хоча у практиці підприємств машинобудування саме проблема запобігання втрат від браку є досить гострою. Дослідження існуючих підходів до мотивації основного виробничого персоналу підприємств машинобудування до бездефектного виробництва дозволило виявити, що для цього найчастіше використовуються непрямі показники, які не враховують персональну відповідальність кожного конкретного робітника. У той же час для умов підприємств машинобудування, готова продукція яких збирається з окремих деталей і складальних одиниць, та контроль якості здійснюється по кожній технологічній операції, що виконується, як правило, окремим робітником, є доцільним розробити такі індивідуальні показники мотивації, які відображали б результати праці кожного конкретного робітника відповідно до даних оперативного контролю.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бельгольський Б.П. Совершенствование бригадных форм организации и стимулирования труда в трубном производстве / Б.П. Бельгольський, В.А. Гордиенко, В.П. Егоров и др. – М. : Металлургия, 1989. – 105 с.
2. Довбня С.Б. Методичні основи формування стратегічно орієнтованої системи мотивації праці / С.Б. Довбня, А.О. Найдювська // Економічний вісник НГУ. – 2008. – № 1-2. – С. 118-124.
3. Єськов О.Л. Розвиток механізму мотивації праці в системі виробничого менеджменту великого підприємства : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.09.01 / О.Л. Єськов. – Донецьк, 2006. – 35 с.
4. Колот А.М. Мотивація персоналу / А.М. Колот. – К. : КНЕУ, 2002. – 337 с.
5. Юрков А.С. Аналіз підвищення ефективності оплати праці / А.С. Юрков // Культура народів Причорномор'я. – 2009. – № 152. – С. 36-38.
6. Писаренко Б.А. Методологічні аспекти ринкового механізму оплати праці / Б.А. Писаренко // Вісник економічної науки України. – 2011. – № 1. – С. 112-116.
7. Ткаченко Р.В. Удосконалення системи оплати праці в молокопереробній галузі / Р.В. Ткаченко // Продуктивність агропромислового виробництва. – 2011. – № 19. – С. 149-151.
8. Петенко І.В., Петенко А.В. Удосконалення системи оплати праці / І.В. Петенко, А.В. Петенко // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2010. – № 1(9). – С. 84-86.
9. Шумило М.М. Оплата труда рабочих, занятых ремонтом оборудования на предприятиях АПК / М.М. Шумило // Продуктивність агропромислового виробництва. – 2009. – № 15. – С. 30-36.
10. Данік О.Л. Заробітна плата як один з чинників мотиваційного механізму підвищення ефективності виробництва на підприємствах вугільної промисловості: теоретичний аспект / О.Л. Данік, Н.В. Курина // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 2. – Т. 3. – С. 36-39.
11. Ведерніков М.Д. Мотиваційна функція тарифної системи оплати праці робітників / М.Д. Ведерніков, О.М. Баксалова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 3. – Т. 2. – С. 11-14.
12. Куліков Г. Шляхи регулювання оплати праці в Україні / Г. Куліков // Праця і зарплата. – 2008. – № 29. – С. 4-6.
13. Колот А.М. Оплата праці на підприємстві: організація та удосконалення / А.М. Колот. – К. : Фірма «Праця», 1997. – 191 с.
14. Багрова І.В. Изменение содержания физического труда на пороге информационного общества и проблемы его оплаты с учетом умственной составляющей / И.В. Багрова // Академический взгляд. – 2009. – № 1. – С. 93-105.
15. Дороніна О.А. Пріоритетні завдання кадрової політики щодо удосконалення оцінки праці та її оплати / О.А. Дороніна // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 6. – Т. 2. – С. 173-178.
16. Пономаренко П.І. Особливості тарифної системи оплати праці і її удосконалення щодо стимулювання праці робітників бурових бригад на геологічних підприємствах галузі / П.І. Пономаренко, В.А. Тарасенко // Регіональний збірник наукових праць з економіки «ПРОМЕТЕЙ». – 2011. – № 2(35). – С. 240-242.
17. Семко Л. Совершенствование оплаты труда на промышленных предприятиях / Л. Семко // Підприємство, господарство і право. – 2003. – № 4. – С. 135-136.
18. Баранов В. Проблемы организации эффективного премирования на промышленных предприятиях / В. Баранов // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2010. – № 17. – С. 117-121.
19. Калина А.В. Удосконалення оплати праці як основного джерела доходів працюючих на основі підвищення ефективності праці / А.В. Калина // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 6. – Т. 2. – С. 165-168.
20. Швець В.Я. Формування системи мотивації на промисловому підприємстві / В.Я. Швець, А.Ю. Березкіна // Управління розвитком. – 2011. – № 21(118). – С. 64-66.
21. Лугова В.М. Сучасний стан дослідження проблем мотивації персоналу в дисертаціях українських вчених / В.М. Лугова, Д.О. Серіков // Економіка розвитку. – 2011. – № 1. – С. 92-94.
22. Соколова О.О. Мотивація персоналу в контексті системи управління якістю / О.О. Соколова // Наукові праці МАУП. – 2011. – № 3(30). – С. 217-219.
23. Распопова Ю.О. Удосконалення розрахунку заробітної робітників плати сталеплавильних цехів / Ю.О. Распопова // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. – 2007. – № 18. – Ч. 1. – С. 127-132.
24. Семенов А.Г. Удосконалення процесу управління якістю продукції в акціонерному товаристві / А.Г. Семенов, С.А. Король // Економічний вісник Донбасу. – 2011. – № 2(24). – С. 167-173.
25. Ященко О.І. Система преміювання як важливий елемент стимулювання праці персоналу підприємств / О.І. Ященко, С.В. Чиж // Науковий вісник. – 2006. – № 16. – С. 423-428.
26. Жук Н.І. Кадрове забезпечення економічного розвитку машинобудування України / Н.І. Жук // Вісник економічної науки України. – 2011. – № 2(20). – С. 46-49.
27. Технично-экономические расчеты по организации, планированию и управлению металлургическим предприятием / [под ред. И.Н. Иванова, Б.П. Бельгольского]. – М. : Металлургия, 1993. – 443 с.
28. Шарко А.І. Ефективність системи стимулювання працівників / А.І. Шарко / Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємство». – 2011. – № 3. – С. 166-170.
29. Мудрик М.В. Первинний та зведений облік праці та її оплати на сільськогосподарських підприємствах / М.В. Мудрик // Матеріали міжнародних наукових практичних конференцій – С. 42-45.
30. Карпа М.С. Особливості розрахунків з оплати праці та шляхи їх оптимізації / М.С. Карпа // Бухгалтерський облік, аналіз і контроль в системі управління підприємства: матеріали V науково-практичної конференції студентів, аспірантів та молодих вчених; [відповідальний за випуск Бачинський В.І.] – Львів : Видавництво Львівської комерційної академії, 2010. – С. 111-113.
31. Сліпачук О. Графік документообігу з обліку праці та заробітної плати / О. Сліпачук // Заробітна плата. – 2007. – № 7. – С. 28.

УДК 658.7

Інкін Л.Ю.

асистент кафедри економіки, організації
та управління підприємствами
Криворізького економічного інституту
Криворізького національного університету

Ільченко В.О.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіки, організації
та управління підприємствами
Криворізького економічного інституту
Криворізького національного університету

ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ НОРМОВАНИХ ОБОРОТНИХ ЗАСОБІВ НА МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

У статті визначено загальні риси формування обсягу, а також активності використання оборотного капіталу, що властиві для підприємств машинобудування. Висвітлено економічну сутність, класифікацію і структуру нормованих оборотних засобів на машинобудівних підприємствах. Запропоновано шляхи підвищення ефективності їх використання засобами інформаційних технологій.

Ключові слова: нормовані оборотні засоби, рентабельність, прибутковість, ліквідність, аналіз ділової активності, машинобудівне підприємство, інформаційні технології.

Инкина Л.Ю., Ильченко В.А. ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НОРМИРОВАННЫХ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ НА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

В статье определены общие черты формирования объема, а также активности использования оборотного капитала, характерные для предприятий машиностроения. Освещены экономическая сущность, классификация и структура нормируемых оборотных средств на машиностроительных предприятиях. Предложены пути повышения эффективности их использования средствами информационных технологий.

Ключевые слова: нормированные оборотные средства, рентабельность, прибыльность, ликвидность, анализ деловой активности, машиностроительное предприятие, информационные технологии.

Inkina L.Y., Ilchenko V.O. THE FEATURES OF USING THE FIXED WORKING ASSETS AT MACHINE-BUILDING ENTERPRISES

This article defines the common features of formation the volume and also the activity of using the current capital, features for the machine-building enterprises. The economic essence, classification and the structure of the fixed working assets at machine-building enterprises are highlighted. The ways of increase the effectiveness of their use by the means of the information technologies are suggested.

Keywords: fixed working assets, cost effectiveness, profitability, liquidity, analysis of the business activity, machine-building enterprise, information technology.

Постановка проблеми. У ринкових умовах господарської діяльності правильний вибір стратегії підвищення потенціалу й ефективності виробничо-господарської діяльності є визначальним напрямом оздоровлення машинобудівних підприємств, оскільки забезпечує збільшення кількості продукції без додаткових капітальних вкладень. Від стану машинобудування залежить рівень промислового розвитку України.

Місце і роль машинобудівної галузі як одного із пріоритетних видів промислової діяльності визначено у проєкті «Концепції загальнодержавної цільової програми розвитку промисловості України на період до 2017 року» [1]. Зокрема, у документі зазначено, що більш прогресивною стає галузева структура світової промисловості, у якій машинобудування посідає 40% всієї продукції.

За сучасних кризових умов функціонування економіки України особливо актуальним є забезпечення ефективного господарювання підприємств, якого можливо досягти за рахунок:

- кращого задоволення зовнішнього попиту (у термін, у заданому обсязі та при прийнятній якості);
- скорочення термінів виробництва;
- скорочення запасів матеріалів, комплектуючих, незавершеного виробництва, готової продукції.

Однак однією із важливих проблем, з якою стикаються машинобудівні підприємства, є недостатня

ефективність організації управління оборотним капіталом в умовах переходу до ринку. За останні роки на більшості машинобудівних підприємств спостерігається неадекватне зростання середніх залишків оборотних активів і суми прибутку, що призводить до зменшення можливостей фінансування таких активів за рахунок власного оборотного капіталу і збільшення потреби у залучених фінансових ресурсах [2].

Значний обсяг оборотних активів, вкладених у запаси, надає вказаній проблемі особливої актуальності. Зміна структури запасів товарно-матеріальних цінностей вказує на те, що більшість керівників підприємств промисловості України не приділяють проблемі раціонального управління запасами необхідної уваги.

У своїй статті «Запаси як об'єкт економічного управління» С.В. Кошеленко на підставі дослідження доводить той факт, що частка запасів в обсязі реалізації продукції на підприємствах обробної промисловості України у 2011 р. становила 19-20%, а для машинобудування – 50%, у той час як для підприємств обробної промисловості США всього 9-10% [3].

Так, оборотні активи в запасах товарно-матеріальних цінностей машинобудування України збільшилися з 28094,9 млн грн на початок 2010 р. до 32564,2 млн грн, або на 15,9% напри-

кінці 2010 р. Обсяг поточних зобов'язань підвищився з 66626,4 млн грн на початок 2010 р. до 80349,1 млн грн на кінець 2010 р., або на 20,5%, а довгострокових зобов'язань – з 19676,8 млн грн до 23061,0 млн грн, або на 17,1%. Така тенденція у змінах показників свідчить про зростання боргового навантаження.

Більш детальний аналіз динаміки структури джерел фінансування оборотних активів підприємств залізничного машинобудування, представлений на рисунку 1 [5]. Цей аналіз свідчить, що протягом 2005–2010 років спостерігалася тенденція зростання частки поточних зобов'язань у структурі джерел фінансування оборотних активів підприємств галузі та перебуває на небезпечно високому рівні від 75,8% до 100%, що характеризує повну втрату фінансової стійкості, особливо за несприятливих зовнішніх умов функціонування, та загрожує стабільності діяльності підприємства. Це зумовлює об'єктивну необхідність на вивчення можливостей підприємства ефективно працювати на самофінансуванні, створення відповідних організаційно-економічних передумов для ефективного управління оборотним капіталом, що дозволить раціонально використовувати матеріальні і фінансові ресурси, спрямовувати їх певну частину на вдосконалення та розвиток виробництва. Від забезпеченості оборотним капіталом, їх структури і рівня використання залежить ефективність функціонування та фінансова стійкість підприємства. Досягти цього можливо за рахунок оптимальної системи планування та управління виробництвом і запасами (матеріалів, комплектуючих, незавершеного виробництва, готової продукції).

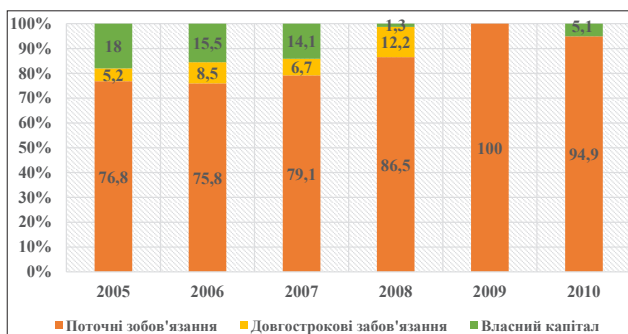


Рис. 1. Динаміка структури джерел фінансування оборотних активів підприємств залізничного машинобудування

Особливо важливе значення при визначенні потреби в оборотних засобах має їх класифікація за ступенем планування. За цією ознакою оборотні активи класифікують на:

- нормовані;
- ненормовані.

Нормованими оборотними засобами є такі, на які встановлюються мінімальні постійні вкладення, що покриваються із власних джерел. При їх відсутності безперервність процесу виробництва і реалізації порушується. До них відносяться всі види виробничих оборотних активів і значна частина фондів обігу.

Однак, недостатньо уваги керівники виробничих ланок (цехів) приділяють ефективності використання нормованих оборотних засобів, що виражається у низькій ліквідності та малій оборотності залишків на складах матеріалів, незавершеного виробництва та готової продукції. Темпи росту нормативу оборотних засобів обганяють темпи росту об'ємів виробництва, що призводить до наднормативних залишків і до по-

гіршення фінансового стану в цілому по машинобудівному підприємству [6].

Саме це і зумовлює актуальність розгляду питання підвищення рівня використання нормованих оборотних засобів на машинобудівних підприємствах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Актуальність проблеми оптимізації запасів, нормування матеріальних ресурсів, зниження матеріаломісткості продукції, ефективності використання оборотних засобів на машинобудівних підприємствах визначає економічну ефективність їх функціонування, що в значній мірі знайшло відображення в багатьох вітчизняних та зарубіжних публікаціях. Наукові розробки у цій галузі знань відрізняються широким спектром дослідження. У них визначено зміст управління, розкрито його структуру, принципи та методи, виділено різноманітні методичні підходи до потенціалу, ефективності, стратегій управління. У книзі «Теория очередей и управление запасами» відомого вченого Ю.І. Рижикова представлені методи масового обслуговування та управління запасами. В своїй роботі автору вдалося системно і послідовно викласти базові теоретичні положення теорії черг, дати практичні рекомендації по оптимізації складних систем постачання, зниження часу обслуговування, ліквідації надлишкових запасів [7]. У монографії М.Г. Білопольського, О.О. Шапурова, О.О. Шапурової, І.В. Філіпішина розглянуті теоретичні основи і сучасний стан управління виробничо-господарською діяльністю машинобудівних підприємств, формування подальшого розвитку виробничо-господарської діяльності на основі набору стратегій промислових підприємств [8]. Приведені основні поняття про методи і моделі, які використовуються в логістиці, дається класифікація економіко-математичних моделей логістичних процесів і операцій. Розглянуто можливість застосування цих моделей на підприємствах машинобудівної галузі [9; 10]. Проте багато питань теоретичного та методичного характеру потребують подальших поглиблених досліджень.

Найбільш складною проблемою підвищення ефективності виробництва на основі раціонального використання наявного виробничого потенціалу є проблема його чіткої організації та досконалої системи управління, значення яких особливо зростає в умовах ринкової економіки. Методичні підходи до оцінювання потенціалу виробничо-господарської діяльності машинобудівних підприємств не мають комплексу сучасних методів, системного підходу, які давали б змогу підвищення ефективності управління оборотними засобами не в автономному режимі, а в нерозривному зв'язку з іншими ланками планування й управління.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування напрямів підвищення прибутковості використання нормованих оборотних засобів при удосконаленні управління ефективністю використання виробничого потенціалу машинобудівних підприємств засобами автоматизованих систем управління.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нормовані оборотні засоби машинобудування представляють собою сукупність грошових коштів, вкладених в оборотні виробничі фонди та фонди обігу з ціллю забезпечення безперервного процесу виробництва та реалізації готової продукції. Вони формуються за рахунок двох джерел: власних і позикових (кредитів) коштів. Розмір власних оборотних коштів визначається із мінімальної потреби для утворення необхідних запасів товарно-матеріальних цінностей, які потрібні для існування певного буферу між поставками

матеріалів, сировини, комплектуючих і виключення необхідності безперервних поставок, для виконання планів виробництва та реалізації продукції. Запаси оборотних засобів на підприємстві є головною складовою частиною нормованих оборотних засобів, питома вага яких досягає 60% [11].

По елементам (призначенню) оборотні засоби поділяються на чотири групи: виробничі запаси, незавершене виробництво, готова продукція та грошові кошти, включаючи кошти в розрахунках. При вдосконаленні кругообігу оборотні засоби проходять три стадії: постачання, виробництво і реалізацію загалом, перебуваючи у кожній даний момент у всіх трьох стадіях. Від тривалості обороту засобів у сферах виробництва та обігу залежить величина оборотних засобів: чим скоріше вони будуть переходити із однієї форми в другу, тим швидше відбудеться кругообіг, тим менша буде загальна сума оборотних засобів.

Однак головним критерієм ефективності роботи підприємства є його прибутковість, тому, здійснюючи господарську діяльність підприємство повинно намагатися не лише прискорювати рух засобів, але й отримувати максимальну віддачу від цього проекту. Як показник ефективності використання оборотних засобів, прибутковість є індикатором якості управління, здатності генерувати прибуток для формування необхідної суми власного оборотного капіталу, що є основою раціонального фінансування оборотних засобів підприємств.

На формування показника прибутковості оборотних активів впливає багато факторів. Проте на основі формули Дюпона (Du Pont) можна стверджувати, що основних – факторів першого прядку – є два [12]:

- зміна рентабельності реалізації продукції;
- зміна оборотності оборотних активів.

Тобто підвищення ефективності використовуваних оборотних засобів може бути досягнуто як за рахунок росту об'єму продукції, що реалізується, так і за рахунок вивільнення оборотних засобів внаслідок прискорення їх оборотності.

Оцінити, наскільки ефективно підприємство використовує свої ресурси (засоби), дозволяє аналіз ділової активності, оскільки саме цей показник зумовлює платоспроможність, фінансову стійкість та стабільність діяльності підприємства. Показник ділової активності характеризує швидкість обороту всіх оборотних активів підприємства (як грошових, так і матеріальних) і дозволяє проаналізувати їх з господарської діяльності та визначити напрями більш ефективного використання.

Тому при аналізі оборотних засобів підприємства мають важливе значення фактичні дані про стан виробничих запасів, найбільшу питому вагу яких складають сировина, матеріали і покупні вироби.

Загальні затрати на управління запасами на складі (*total costs*) можна поділити на дві основні групи: затрати на поповнення запасів (*procurement costs*) і затрати на зберігання запасів (*inventory carrying costs*). Залежність перерахованих видів витрат на управління запасами від величини партії поставки представлена на рис. 2 [13].

Так як вартість зберігання прямо пропорційна кількості запасу, що зберігається на складі, а вартість створення замовлення зі збільшенням кількості поступово знижується – загальна сума витрат на графіку має мінімум, який на осі абсцис (кількість запасу) вказує на оптимальний розмір партії поповнення (точка EOQ). Саме тому виникає необхідність у перегляді класичних методів управління запасами та виведення їх величини на оптимальний рівень.

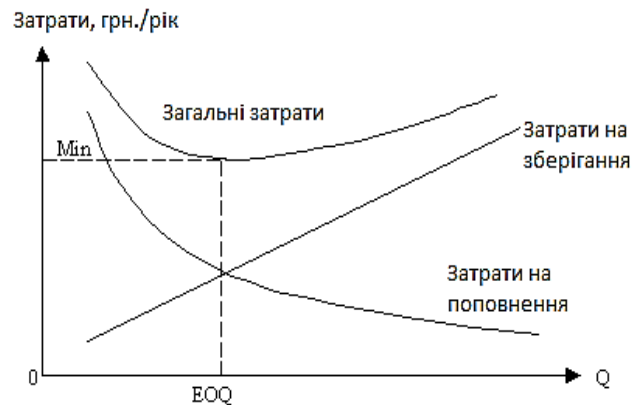


Рис. 2. Сумарні витрати як функція величини поповнення на машинобудівних підприємствах

Також одним із резервів зростання об'єму виробництва при незмінному парку обладнання та при тих же виробничих площах виробничого процесу машинобудівних підприємств – це покращення режиму роботи за рахунок ретельної підготовки змінного завдання кожному робочому, який впливає на покращення управління нормованими оборотними засобами. Це досягається головним чином на основі збільшення коефіцієнту змінності, а також усунення цілоденних і внутрішньозмінних втрат робочого часу, подовження ремонтного циклу та скорочення тривалості ремонтів.

Таким чином, удосконалення планування та управління нормованими оборотними засобами основних виробничих цехів на машинобудівних підприємствах засобами ретельної підготовки змінного завдання, підвищення оборотності, мінімізації складських запасів в поєднанні з гарантованим забезпеченням господарської діяльності є запорукою ефективної діяльності підприємства, збільшення рентабельності виробництва.

На сьогодні серед основних напрямів удосконалення менеджменту основного виробництва, особлива увага приділяється формуванню інформаційного забезпечення підприємства та підвищенню науково рівня планування на різних стадіях виробництва з використанням інформаційних технологій. Рішення нових задач планування неможливо без використання сучасних автоматизованих систем управління. Програмне забезпечення формує сучасне інструментальне середовище для керівних і облікових працівників підприємства, яке забезпечує зручний доступ до необхідної інформації, швидке рішення типових облікових задач з виконанням великих об'ємів розрахунків, інтерпретації результатів у наочному виді, зручному для аналізу та прийняття рішення.

Така система може бути побудована на базі програми «1С: Підприємство 8. Управління виробничим підприємством». Підсистема «Планування» в системі «1С: Підприємство 8» є ефективним інструментом, який дає можливість у стислий термін, без додаткового залучення персоналу, сформуванню достовірних об'ємних планів виробництва з розподілом по виробничим підрозділам і наявним потужностям. При цьому процедура планування є багатоступінчастою, з додатковими автоматизованими проміжними кроками уточнень, що підвищує достовірність кінцевої інформації.

Концепцію планування, яка реалізована у прикладному рішенні «1С: Підприємство 8. Управління виробничим підприємством», можна проілюструвати наступною схемою (рис. 3) [14].

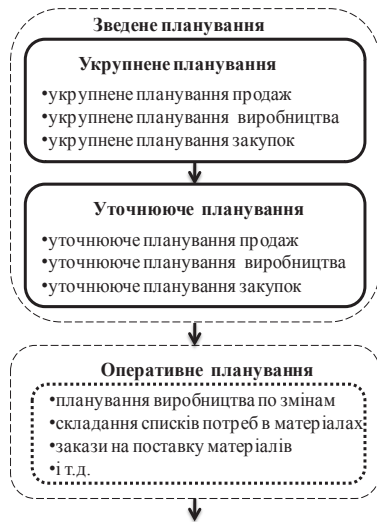


Рис. 3. Схема реалізації концепції планування у прикладному рішенні «1С: Підприємство 8»

Типова процедура планування забезпечує рух по представленій схемі зверху вниз, від укрупненого до більш точного планування. Виконання плану кожного рівня перевіряється з врахуванням доступних ключових ресурсів. Раніше прийняті плани можуть бути змінені з врахуванням фактичного виконання, зміни ситуації на ринку або іншим причинам. При цьому враховується незавершене виробництво, доступність потужностей виробничих центрів і формується план закупок відсутніх комплектуючих.

Використовуючи «1С: Управління виробничим підприємством 8 для України», менеджери по плануванню мають можливість:

- фіксувати різні варіанти оцінок очікуваних об'ємів продажу, виробництва і закупок з різною деталізацією;
- робити перетворення даних і генерацію нових на основі вже існуючих даних системи;
- робити швидко оцінку виконаності планів;
- робити план-фактний аналіз продажу, виробництва і закупок;

- скласти розклад виробництва з врахуванням обмежень зі сторони продуктивності та навантаженої робочих центрів.

Отримані таким чином об'ємно-календарні виробничі плани можуть бути передані на рівень керівництва виробничих підрозділів з метою формування на їх основі змінно-добових планів і формування необхідних комплектів матеріалів на споживання відповідно до виробничих планів.

Спланувати – це перший крок, далі важливим є контроль виконання. Використовуючи підсистему «Планування» в системі «1С: Підприємство 8», керівник виробничого підрозділу може аналізувати поточне виконання плану за допомогою звіту «План-фактний аналіз виробництва» (рис. 4):

У підсистемі «Планування» системи «1С: Підприємство 8» передбачено об'ємно-календарне планування закупок, яке дозволяє отримати інформацію про потреби в матеріалах і товарах для потреб виробництва та відділу продаж, а також передбачені способи задоволення цієї потреби. У процесі формування календарний план аналізується і коригується з урахуванням складських залишків і резервів, при цьому плани поставок матеріалів і комплектуючих деталізуються обов'язково до позицій номенклатури.

Підсистема планування, у свою чергу, забезпечує своєчасне задоволення потреби у номенклатурі за обраний період на визначену дату, яка відображена в календарному плані закупок.

Така можливість у конфігурації «1С: Управління виробничим підприємством» реалізована за допомогою альтернативного методу планування бізнес-процесу закупки – «Планування по точці заказу» на основі даних попередніх періодів і припущень про стабільність двох параметрів:

- щоденного споживання;
- часу доставки постачальників.

Даний метод не визначає об'єми поставок матеріалів і комплектуючих по запланованим об'ємам продаж або виробництва. Постачання планується тільки по даним про залишки на складах підприємства, а також щодо темпів витрат запасів матеріалів і комплектуючих.

На виробничому підприємстві, як правило, при постачанні необхідних матеріалів і комплектуючих

Номенклатура	1. Эталонный период. Планы производства. Без ограничения периода.		2. Сравнимый период. Фактическое производство. Без ограничения периода.		
	Количество	Стоимость	Количество	Отклонение количества	Стоимость
	Ед. хранения		Ед. хранения	Ед. хранения	Отклонение
Производство			1,000	1,000	
Смазка станка			1,000	1,000	
Цех 1	164,000	178,000	178,000	14,000	8,54
Ковш 10м.куб	164,000	178,000	178,000	14,000	8,54
Цех 2		3 390,000	3 390,000		
Дет. днища ковша		226,000	226,000		75 790,45
Засов днища		226,000	226,000		516 974,69
Зуб ковша		1 130,000	1 130,000		349 307,12
Накладка		452,000	452,000		123 556,00
Пф ковша б/засова		226,000	226,000		237 191,57
Петля днища		452,000	452,000		489 030,03
Плита днища		226,000	226,000		4 331 410,39
Стенка задняя		226,000	226,000		9 689 326,95
Стенка передняя		226,000	226,000		12 218 769,08
Итого	164,000	3 569,000	3 569,000	3 405,000	2 076,22
					54 919 998,36
					54 919 998,36

Рис. 4. План-фактний аналіз виробництва

утворюються періоди дефіциту останніх. Якщо виробнича програма не буде забезпечена своєчасними поставками лише однієї деталі, то це може призвести до простою обладнання та багатьох кваліфікованих працівників. А це вже буде означати не тільки упущення вигоди, але й вагомий збиток.

Вказаний недолік усунений у методі планування по точці заказу, коли вимірюється темп витрати матеріалів, а заказ на нову поставку робиться не тоді, коли запаси матеріалів зовсім закінчилися, а коли рівень запасів знизився до так званої точки заказу.

У даному методі «Точка заказу» – це такий рівень запасів, якого вистачить рівно на час нової поставки матеріалів або комплектуючих при середньому темпі їх витрат. Також для урахування випадків непередбаченого збільшення темпів споживання матеріалів і комплектуючих, що призведе до можливого періоду відсутності останніх, величину точки заказу підвищують на деякий рівень – страховий запас (рис. 5) [14].

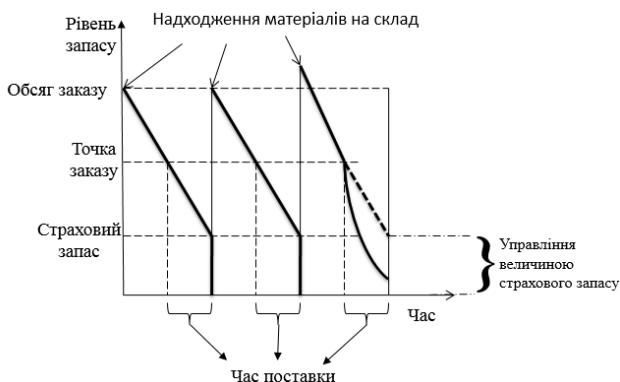


Рис. 5. Зміна запасу в часі для детермінованого попиту

У результаті використання страхового запасу при визначенні моменту поставки рівень запасів підвищується. Розумний розмір страхового запасу забезпечує безперебійне постачання виробництва в умовах зміни виробничої програми. Страховий запас необхідний також при нестабільних постачаннях, коли час поставки також є непередбаченою величиною.

Для управління значеннями точки заказу в конфігурації «1С: Управління виробничим підприємством» призначений документ «Встановлення значення точки заказу» (рис. 6).

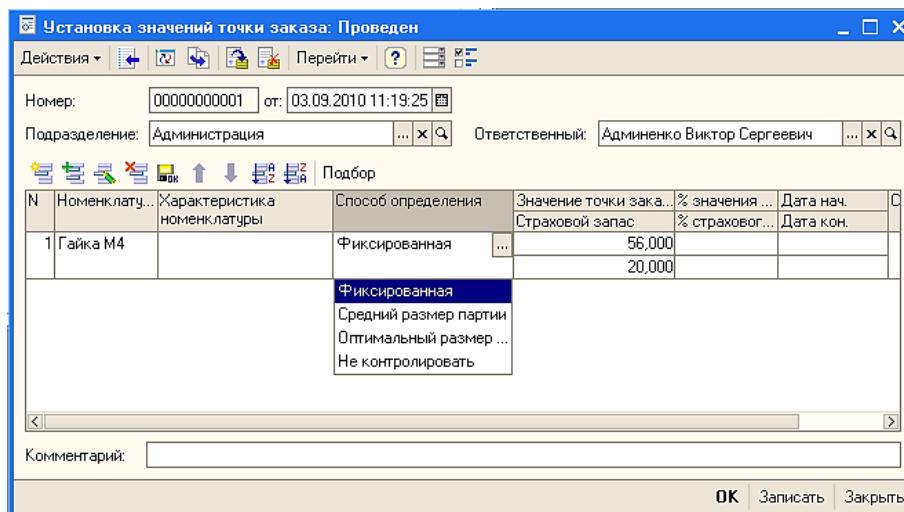


Рис. 6. Планування по точці заказу

При заповненні табличної частини документу для кожної позиції номенклатури можливо використати один із трьох способів формування значення:

- Фіксований – результати розрахунку вводяться вручну в реквізити «Значення точки заказу» і «Страховий запас».

- Середній розмір партії – значення визначаються автоматично як пропорційні середньому розміру партії закупки. Даний спосіб доцільно використовувати, якщо сформовану в обраному періоді часу тактику закупок можна вважати зразковою. А пропорції дозволяють урахувати плановані зміни обсягів споживання номенклатури.

- Оптимальний розмір партії – розраховується на основі даних щодо продажу товарів за період, що аналізується, при внесенні поправочних коефіцієнтів обліку фактичного об'єму відвантаження номенклатури зі складу (у відсотках). Таким чином, можливо врахувати тенденцію збільшення або зменшення споживання комплектуючих.

Конфігурація автоматично розраховує максимальне щоденне споживання, середнє щоденне споживання і термін доставки від основного постачальника. Розмір точки заказу розраховується як середнє споживання, помножене на час доставки. Страховий запас обчислюється як різниця максимального і середнього споживання, помножене на час доставки.

Метод планування поставок по точці заказу доцільно застосовувати на підприємствах з простим поточним виробництвом, зі стабільним об'ємом випуску та незмінною номенклатурою. У порівнянні з виробничою діяльністю в торгівій діяльності розумні межі використання методу планування поставок по точці заказу істотно ширше.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, виходячи з вищевикладеного, автоматизація управлінської діяльності дозволяє підняти якість рішення задач управління та планування, що необхідно для підтримки конкурентоспроможності підприємства в ринкових умовах, дає можливість підвищити рентабельність виробництва, продуктивність, ефективність використання основних засобів, зростання виробітку при незмінному рівні вкладень.

Цей висновок підтверджується також часткою витрат на автоматизацію складських господарських операцій до загальної вартості впровадження всіх ключових модулів інтегрованої інформаційної системи. Така частка є дещо змінною величиною, але її значення на різних підприємствах коливається в межах від 20 до 35%, що вказує на невелику, у відносному підрахунку, витратну частину на автоматизацію саме складського контуру. Водночас така автоматизація дозволяє скоротити витрати підприємства, пов'язані із значною кількістю складських запасів, до яких можна віднести: витрати на зберігання запасів, виведення коштів із обігу, витрати на підтримку якості запасів, збільшення об'єкта оподаткування у зв'язку з наявністю приросту запасів. Отже, витрати на автоматизацію складського контуру є разовими та значно меншими за ті, які підприємство несе на обслуговування даного сектору в «ручному» режимі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Концепція загальнодержавної цільової програми розвитку промисловості України на період до 2017 року. Проект [Електронний ресурс] : Міністерство промислової політики України. – Режим доступу : http://industry.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=57967&cat_id=57966.
2. Семенов Г.А., Бугай А.В. Факторний аналіз рентабельності оборотних активів машинобудівних підприємств / Г.А. Семенов, Бугай А.В. // Вісник Запорізького національного університету : зб. наук. праць. – № 1(3). – 2008. – С. 137-143.
3. Кошеленко С.В. Запаси як об'єкт економічного управління / С.В. Кошеленко // Сталій розвиток економіки : зб. наук. праць. – № 5(15). – 2012. – С. 269-275.
4. Бурлака В.Г. Економічна оцінка машинобудівної галузі України в умовах кризи / В.Г. Бурлака // ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України», 2012. – С. 42-51.
5. Соломіна Н.Ю. Дослідження структурних змін оборотного капіталу підприємств галузі залізничного машинобудування / Н.Ю. Соломіна // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка», 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z...>
6. Рыжиков Ю.И. Теория очередей и управление запасами / Ю.И. Рыжиков. – СПб. : Питер, 2001. – 384 с.
7. Білопольський М.Г., Шапуров О.О., Шапунова О.О., Філіпшин І.В. Управління виробничо-господарською діяльністю машинобудівних підприємств в умовах ринку : монографія / М.Г. Білопольський, О.О. Шапуров, О.О. Шапунова, І.В. Філіпшин. – Донецьк : Вид-во ТОВ «Східний видавничий дім», 2010. – 220 с.
8. Плоткин Б.К., Делюкин Л.А. Экономико-математические методы и модели в логистике : учебное пособие / Б.К. Плоткин, Л.А. Делюкин. – Санкт-Петербург. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2010. – 96 с.
9. Климова І.Г. Управління логістичною діяльністю підприємств машинобудування : автореферат / І.Г. Климова. – Маріуполь : Вид-во ТОВ «Рейтинг», 2008. – 18 с.
10. Майданчик Б.И. Анализ работы литейных цехов / Б.И. Майданчик. – Москва : Изд-во «Машиностроение», 1985. – № 10. – 51 с.
11. Бутинець Ф.Ф. Економічний аналіз / Ф.Ф. Бутинець. – Житомир : Изд-во ПП «Рута», 2003. – 679 с.
12. Череп О.Г. Удосконалення методів управління товарно-матеріальними запасами на машинобудівних підприємствах / О.Г. Череп [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.google.ru/webhp?sourceid=chrome-instant&ion...>
13. Гартвич А. Планирование закупок, производства и продаж в 1С: Предприятие 8 / А. Гартвич. – Москва : Изд-во ООО «1С-Паблишинг», 2007. – 160 с.

УДК 339.94

Казачков І.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства
Запорізької державної інженерної академії

ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЕФЕКТУ ПРИ ВПРОВАДЖЕННІ АУТСОРСИНГУ

У статті досліджено особливості розподілу витрат між підприємством-замовником та аутсорсинговою компанією. Виявлено причини зниження вартості виконання виробничих або управлінських функцій при передачі їх на аутсорсинг. Розглянуто економічні вигоди, що їх отримують підприємство-замовник, аутсорсингова компанія та персонал при впровадженні аутсорсингу.

Ключові слова: вартість аутсорсингової послуги, змінні витрати, постійні витрати, маржинальний дохід, підприємство-замовник, аутсорсингова компанія.

Казачков И.О. ОСОБЕННОСТИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЭФФЕКТА ПРИ ВНЕДРЕНИИ АУТСОРСИНГА

В статье исследованы особенности распределения расходов между предприятием-заказчиком и аутсорсинговой компанией. Выявлены причины снижения стоимости выполнения производственных или управленческих функций при их передаче на аутсорсинг. Рассмотрены экономические выгоды, которые получают предприятие-заказчик, аутсорсинговая компания и персонал при внедрении аутсорсинга.

Ключевые слова: стоимость услуги аутсорсинга, переменные расходы, постоянные расходы, маржинальный доход, предприятие-заказчик, аутсорсинговая компания.

Kazachkov I.O. SPECIFICITY OF ECONOMIC EFFECT DETERMINING DURING OUTSOURCING IMPLEMENTATION

The features of costs distribution between the corporate client and outsourcing company are researched in this article. Reasons of reduction of value of realization of production or managerial functions during their transfer to outsourcing are identified. Economic benefits that are received by the corporate client, the outsourcing company and the staff during outsourcing implementation are considered.

Keywords: outsourcing service value, variable costs, fixed costs, marginal income, corporate client, outsourcing company.

Постановка проблеми. Існує багато напрямів підвищення ефективності господарської діяльності. Практично всі вони зводяться до отримання суб'єктом господарювання економічних вигод у короткостроковій та довгостроковій перспективах. Зростання обсягів прибутку, як одного з головних критеріїв ефективності господарювання, можливе як за умови зменшення витрат на виробництво і реалізацію продукції (товарів, робіт, послуг), так

і за рахунок збільшення обсягів збуту або цін. Одним із провідних напрямів скорочення загальних витрат останнім часом стає аутсорсинг. Аутсорсинг дозволяє товаровиробникові сконцентрувати зусилля на основному виді своєї діяльності та залишити у власному розпорядженні лише ті активи, що мають безпосереднє відношення до виробничого процесу. У загальному випадку це дозволяє значно підвищити конкурентоспроможність підприємства за рахунок

скорочення виробничих та реалізаційних витрат, а також за рахунок покращення якості готових виробів (товарів, робіт, послуг). Разом з тим впровадження аутсорсингу істотно змінює формат матриці SWOT-аналізу: паралельно з посиленням внутрішнього стану суб'єкта господарювання (підвищення гнучкості виробництва, створення передумов для впровадження передових досягнень НТП тощо) зростає кількість зовнішніх загроз його діяльності (поява залежності від компаній-аутсорсерів, можливість витоку конфіденційної інформації тощо). Таким чином, враховуючи стрімке розповсюдження аутсорсингу в Україні, проблема дослідження цього виду взаємовідносин між бізнесовими одиницями є особливо актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню впровадження аутсорсингу у практичну діяльність підприємств присвячено багато наукових праць. Цей процес розглядався такими вітчизняними та зарубіжними науковцями, як Є. Денисова [1], Н. Єрмошкін [2], О. Зозульов [3], В.М. Кузнецов [4], Л.О. Лігоненко [5], І.Я. Максименко [6], Г.О. Партін [7], Д.В. Передвігін [8], А. Соломонов [9], Е. Спарроу [10], Дж. Хейвуд [11] та іншими. Зазначені науковці виділяють декілька методик кількісного оцінювання ефективності аутсорсингу: на основі порівняння витрат; через порівняння доходів і витрат; за допомогою обчислення коефіцієнтів ефективності. Разом з тим механізм визначення економічного ефекту від впровадження аутсорсингу з позиції підприємства-замовника, аутсорсингової компанії та задіяного у цьому процесі персоналу досліджено недостатньо. Оскільки використання аутсорсингу передбачає, що усі три сторони отримують певні економічні вигоди, то перед тим, як розраховувати ефективність будь-якої аутсорсингової операції, першочергово необхідно з'ясувати причини низької вартості пропонованих аутсорсинговою компанією послуг. Тобто комплексна оцінка ефективності аутсорсингу повинна базуватися виключно на принципі тристоронньої вигоди. Відтак джерела отримання економічного ефекту при впровадженні аутсорсингу повинні бути досліджені більш детально.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження особливостей розподілу витрат між підприємством-замовником та аутсорсинговою компанією, а також виявлення причин зниження загальної вартості аутсорсингових послуг.

Для досягнення поставленої мети було використано такі методи наукового дослідження, як порівняння, формалізація, абстрагування, аналіз, синтез, індукція, дедукція та системний підхід.

Виклад основного матеріалу дослідження. Пошук шляхів оптимізації виробничо-господарських процесів призвів до появи нового виду інформаційної та економічної взаємодії господарюючих одиниць, який отримав назву В2В («business to business», «бізнес для бізнесу»). У західних країнах під терміном «В2В» розуміють будь-яку діяльність щодо забезпечення одними компаніями виробничої діяльності інших компаній. Тобто суб'єктами ділових взаємовідносин зазвичай виступають юридичні особи, а об'єктами – товари або послуги, що приймають безпосередню участь або забезпечують подальший процес виготовлення кінцевої продукції.

Аутсорсинг як один з різновидів В2В-діяльності являє собою передачу непрофільних функцій підприємства та пов'язаних з ними активів в управління професійному підряднику, тобто аутсорсинговій компанії [8, с. 69].

Сутність аутсорсингу полягає в тому, що відповідальність за організацію та проведення певної не-

профільної для підприємства роботи бере на себе стороння компанія, яка спеціалізується на даному виді діяльності. Від разового сервісного обслуговування аутсорсинг відрізняє довгостроковий характер взаємовідносин. Зазвичай на аутсорсинг передаються функції щодо професійної підтримки безперервної роботи різного роду виробничих систем на основі довгострокового договору [9, с. 77].

У залежності від обсягу функцій, що передаються зовнішньому виконавцю, можуть укладатися такі види договорів аутсорсингу [9, с. 82]:

- договір повного аутсорсингу, коли у розпорядження виконавця на час дії угоди передаються трудові ресурси та/або активи підприємства-замовника;
- договір часткового аутсорсингу, коли більша частина задіяних ресурсів залишається підконтрольною підприємству-замовнику;
- договір спільного аутсорсингу, коли обидві сторони виступають партнерами у комерційній діяльності;
- договір проміжного аутсорсингу, коли підприємство-замовник, маючи у своєму штаті висококваліфікованих спеціалістів, тимчасово надає третій особі можливість керувати окремими підрозділами;
- договір трансформаційного аутсорсингу, коли підприємство-замовник, не маючи необхідних ресурсів, запрошує виконавця, який повністю виконує весь спектр робіт.

Приймаючи рішення щодо укладання договору аутсорсингу, суб'єкт господарювання повинен визначитися з тим, який тип аутсорсингу буде для нього найбільш доцільним. Існує три типи аутсорсингу [4, с. 88]:

- а) мінімальний;
- б) ефективний;
- в) радикальний.

Мінімальний аутсорсинг – це виведення зі складу підприємства заготівельних, допоміжних та обслуговуючих підрозділів. Існуючий в Україні ринок аутсорсингових послуг дозволяє відносно легко впроваджувати мінімальний аутсорсинг: спеціалізовані компанії займаються прибиранням приміщень та територій, забезпечують харчування співробітників, транспортне обслуговування, професійне управління об'єктами нерухомості, виконують ремонтні та будівельні роботи тощо [3, с. 21]. Таким чином, всі підрозділи, що не мають безпосереднього відношення до основного виробничого процесу, стають юридично самостійними або переходять до складу професійних аутсорсингових компаній.

Ефективний аутсорсинг – це не тільки позбавлення від непрофільних виробництв, але й поява нових функцій. Навіть сьогодні багато великих промислових підприємств мають застарілу функціональну структуру. Вони переважно орієнтуються на виробництво продукції, але не мають необхідного досвіду щодо вивчення ринку, формування ринкових ніш, ефективного ціноутворення, комерційного використання активів тощо. Таким підприємствам особливо важко конкурувати на світових ринках збуту, а тому аутсорсинг маркетингових функцій може стати для них найбільш ефективним вирішенням існуючих проблем. Останнім часом в Україні найбільш широкого розповсюдження отримали аутсорсинг бухгалтерських послуг та ІТ-аутсорсинг [3, с. 21].

Радикальний аутсорсинг – це створення оболонкової компанії, тобто юридичної особи, що безпосередньо не займається виробництвом, а розробляє або модифікує існуючі продукти, займається диспетчеризацією замовлень, контролем якості, пошуком

фінансових коштів, формуванням ринкового попиту, створенням брендів тощо. Таким чином, підприємство-замовник фокусується виключно на інтелектуальній діяльності, повністю передаючи виробничі функції іншим суб'єктам господарювання. Зі свого боку, підприємства, що займаються виготовленням кінцевого продукту, виступають у ролі аутсорсингових компаній. Для вітчизняної економіки даний тип аутсорсингу є найменш характерним.

З погляду застосування до українських реалій під аутсорсингом слід розуміти не просту передачу другорядних функцій підприємства аутсорсинговим компаніям, а створення цілісної організаційної системи, у якій виконання окремих внутрішніх функцій підприємства трансформовано в організацію їх централізованого виконання для мережі підприємств-партнерів. Така організація виробництва призводить до створення нових територіально-галузевих та інтегральних об'єднань, які являють собою комбінацію конкуренції та кооперації в одних сферах і допомагають успішно вести конкурентну боротьбу в інших.

Для України модель аутсорсингу можна розглядати у двох варіантах [2]:

1. Мережна структура великої компанії, що зосереджує навколо себе дрібні фірми. Така модель представляється ієрархічною, а велике підприємство займає домінуючу позицію в ділових операціях і є головним замовником аутсорсингових послуг в інших фірмах. Застосування аутсорсингу великим підприємством могло б стати привабливим для середнього і малого бізнесу, які розташовані на більш-менш одній території. Для головного підприємства впровадження аутсорсингу забезпечило б більшу мобільність у стратегічному плані і можливість швидше реагувати на кон'юнктурні зміни на світових ринках. Для середнього бізнесу другорядні функції, що передані від головного підприємства, забезпечили б певну стабільність у своєму бізнесі. Малі фірми могли б стати корисними при виконанні більш дрібних завдань головного підприємства. Така організація виробництва посилює конкурентоспроможність вітчизняних підприємств (великого, середнього і малого бізнесу), а також формує передумови для включення цих фірм у глобальні виробничі мережі. Тобто інтеграція українського виробничого сектора в транснаціональне виробництво за допомогою просторового або зовнішнього аутсорсингу.

2. Мережа підприємств, близьких за розмірами, які підтримують стійкість одне одного в господарському плані за допомогою кооперації. Подібне співробітництво підвищує конкурентоспроможність товарів, що випускаються. Сталість зв'язків, які управляються декількома ключовими фірмами, стимулює інноваційні й комерційні процеси та спрощує управлінські завдання підприємств членів мережі. Кооперування підприємств дає змогу перебороти обмеження в можливостях кожного окремо взятого підприємства-партнера за рахунок централізації виконання деяких внутрішніх завдань відділеннями аутсорсингового типу, які створені членами-учасниками коопера-

ційної мережі. Як варіант ці відділення можуть бути створені на основі вже існуючих відділів або цехів одного з підприємств-учасників шляхом укрупнення й поглиблення їхньої спеціалізації. Подібна форма взаємодії має внутрішньогалузеву або внутрішньорегіональну спрямованість, тому аутсорсинг слід розглядати як внутрішній.

Незалежно від того, який вид договору аутсорсингу було укладено, які було обрано тип та модель аутсорсингу, обов'язковою вимогою залишатиметься скорочення вартості аутсорсингової послуги для замовника при одночасному отриманні економічної вигоди аутсорсером [1, с. 55; 3, с. 21; 4, с. 94; 6, с. 98; 8, с. 70; 9, с. 79]. Враховуючи, що компанія-виконавець самостійно визначає вартість послуг, у складі якої враховує сукупні витрати та норму прибутку, економічні вигоди співпраці для неї завжди існують. А от для того, щоб з'ясувати причини зниження загальної вартості аутсорсингових послуг, потрібно детальніше розглянути особливості розподілу витрат між підприємством-замовником та аутсорсинговою компанією.

Розглянемо структуру вартості виробничої або управлінської функції за різних варіантів її виконання (рисунком 1):

1) виконання певної виробничої або управлінської функції силами власного підрозділу;

2) виведення підрозділу, що виконує певну виробничу або управлінську функцію, в дочірню компанію;

3) виведення підрозділу, що виконує певну виробничу або управлінську функцію, в аутсорсинг із скороченням загальної вартості аутсорсингової послуги;

4) виведення підрозділу, що виконує певну виробничу або управлінську функцію, в аутсорсинг без скорочення загальної вартості аутсорсингової послуги.

У першому випадку підприємство матиме стандартну структуру виробничих або управлінських витрат (рисунок 1, а), загальну сукупність яких можна розподілити на змінну та постійну частини (за методом «direct costing»). За інших рівних обставин до змінних витрат можна віднести витрати на матеріали та заробітну платню, а до постійних – амортизаційні відрахування та загальновиробничі витрати. Варто зазначити, що оскільки підрозділ-виконавець входить до організаційної структури підприємства,



Рис. 1. Структура вартості виробничої або управлінської функції за різних варіантів її виконання (розробка автора):
ЗВ – змінні витрати, ПВ – постійні витрати, П – прибуток

то маржинальний дохід не включатиме прибутку та відповідно складатиметься тільки з постійних витрат, що знижуватиме вартість виконання функції в цілому. Разом з тим періодичний характер виконання функції призведе до значних перевитрат коштів за фондом заробітної платні, амортизаційних відрахувань та загальновиробничих витрат. Тож підприємство може спробувати вивести відповідний підрозділ у дочірню компанію.

Однак на практиці перетворення непрофільного підрозділу у дочірню компанію призведе до зростання загальної вартості послуги, яку тепер надаватиме «стороння організація» (рисунки 1, б). Підприємства, що прийняли рішення про створення дочірньої компанії, повинні бути готові до того, що її існування вимагатиме додаткових капітальних вкладень, а питомий маржинальний дохід зросте через розширення адміністративного апарату, додаткові витрати на рекламу та інші витрати, пов'язані із виходом новоствореного підприємства на ринок [8, с. 72]. Крім того, дочірня компанія потребуватиме певного обсягу надходжень у вигляді прибутку, що додатково збільшуватиме вартість її послуг. Що ж стосується змінних витрат, то за відсутності широкої клієнтської бази вони залишатимуться на тому самому рівні, адже єдиним джерелом їхнього покриття, як і раніше, виступатиме головне підприємство. Альтернативою створення дочірньої компанії є передача відповідного підрозділу аутсорсерові.

Коли аутсорсингова компанія отримає у своє розпорядження нові активи, вона почне використовувати їх для надання послуг не лише одному клієнтові, але всім зацікавленим учасникам ринку. Маркетингові витрати при цьому не збільшуватимуться, адже компанія вже займає певну ринкову нішу. Відтак постійні витрати, що раніше припадали на одне замовлення, тепер розподілятимуться на весь перелік замовлень, знижуючи вартість пропонованої послуги. Крім того, скорочуватимуться питомі змінні витрати, оскільки замовник сплачуватиме лише за фактично відпрацьований час або виконану роботу. Додаткову економію можна буде отримати за рахунок оптових закупок матеріалів, що скорочуватиме матеріальні витрати у грошовому еквіваленті при тих самих натуральних обсягах споживання. Таким чином зниження загальної вартості аутсорсингової послуги можливе лише у випадку, коли скорочення питомих змінних витрат перевищує приріст питомого маржинального доходу (рисунки 1, в).

Якщо ж на практиці аутсорсингова компанія виявиться недостатньо крупною, то виведення підрозділу в аутсорсинг залишить витрати підприємства-замовника на початковому рівні (рисунки 1, г). Тобто скорочення питомих змінних витрат нівелюватиметься зростанням питомого маржинального доходу. Останній збільшуватиметься завдяки приросту питомих постійних витрат через необхідність фінансування адміністративного апарату аутсорсингової компанії та покриття інших витрат її господарської діяльності, а також завдяки встановленню аутсорсером занадто високої норми прибутковості. Відтак підприємство посилить свою залежність від зовнішнього середовища (безпосереднього оточення), не отримавши при цьому жодних економічних вигід.

Отже, як бачимо з першого рисунка, існує тільки один прийнятний для підприємства-замовника варіант розподілу витрат (рисунки 1, в). Однак до цього часу мова йшла лише про зниження вартості аутсорсингової послуги, але не про економічний ефект від впровадження аутсорсингу. Порядок визначення

останнього достатньо повно описується формулою, запропонованою Г.О. Партиним та О.В. Дідухом [7, с. 264]:

$$B_e = (B_\sigma - B_\phi) \cdot K - B_{\sigma_3} - B_p \cdot \Pi_i, \quad (1)$$

де B_σ та B_ϕ – витрати на одиницю продукції до та після впровадження аутсорсингу, K – кількість одиниць продукції, яку планують виготовляти при співпраці з аутсорсинговою компанією, B_{σ_3} – витрати на здійснення заходів щодо впровадження аутсорсингу, B_p – додаткові витрати, зумовлені ризиками, що потенційно можуть виникнути при недобросовісному виконанні аутсорсером своїх функцій чи форс-мажорних обставинах, Π_i – імовірність виникнення ризикової ситуації, яку доцільно оцінювати в діапазоні від 0 до 1.

Таким чином, приймаючи рішення щодо впровадження аутсорсингу, підприємство повинно з'ясувати, чи достатньою є економія від зниження вартості аутсорсингової послуги (таблиця 1) для покриття всіх трансакційних витрат та ризиків подальшої співпраці з аутсорсинговою компанією.

Таблиця 1
Причини збільшення/зменшення вартості аутсорсингової послуги

Збільшення вартості	Зменшення вартості
– включення до вартості аутсорсингової послуги загальновиробничих витрат аутсорсингової компанії – встановлення аутсорсинговою компанією певної норми прибутковості	– розподіл постійних витрат, у тому числі загальновиробничих витрат аутсорсингової компанії, на весь обсяг замовлень – оплата підприємством-замовником лише фактично відпрацьованого часу або виконаної роботи – зниження вартості матеріалів через можливість використання аутсорсинговою компанією оптових закупівель
СУМА 1	СУМА 2
Якщо СУМА 1 > СУМА 2, то впровадження аутсорсингу для підприємства однозначно є недоцільним.	Якщо СУМА 1 < СУМА 2, то впровадження аутсорсингу дозволить підприємству отримати економію.

Розробка автора

Окрему увагу слід приділити становищу працівників, що разом із підрозділом переходять до штату аутсорсингової компанії. З одного боку, вони стикаються із значними змінами у політиці оплати праці та соціального забезпечення, змінами умов праці та її інтенсивності, змінами правил внутрішнього розпорядку та організації робочих місць тощо. У деяких випадках виведення підрозділу зі складу підприємства супроводжується скороченням облікової чисельності персоналу. Однак, з іншого боку, зростання обсягів трудового навантаження дозволяє істотно підвищити рівень заробітної платні. Це пояснюється тим, що кожне окремо узятє підприємство-замовник буде оплачувати лише фактично відпрацьований час, але кожний працівник аутсорсингової компанії обслуговуватиме декілька таких підприємств, а отже, його заробітна платня буде значно вищою, ніж на попередньому місці роботи.

Висновки з проведеного дослідження. Сьогодні необхідність в аутсорсингу зростає з цілком об'єктивних причин. Підприємства не бажають відволікати кошти на фінансування непрофільних функцій, а тому все активніше користуються послугами аутсорсингових компаній. Для останніх результатом такого співробітництва є зростання обсягів прибутку та розширення

сфери діяльності. А от для підприємств-замовників економічний ефект від впровадження аутсорсингу може існувати тільки, коли передача виробничої або управлінської функції на аутсорсинг супроводжується зниженням вартості аутсорсингової послуги. У свою чергу таке зниження можливе лише у випадку, коли скорочення питомих змінних витрат перевищує приріст питомого маржинального доходу. Крім того, при розрахунку загального економічного ефекту від впровадження аутсорсингу, обов'язково потрібно враховувати трансакційні витрати та ризики подальшої співпраці з аутсорсинговою компанією. Що ж стосується працівників підприємства-замовника, то їх перехід до штату аутсорсингової компанії супроводжується одночасним зростанням трудового навантаження та заробітної платні. Особливо слід зазначити, що наявність різних типів та моделей аутсорсингу передбачає необхідність подальшої розробки нових методик визначення економічного ефекту від його впровадження.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Денисова Є. Обережно! Аутсорсинг персоналу / Є. Денисова // Охорона праці. – 2012. – № 12. – С. 54-55.
2. Ермошкин Н. Аутсорсинг – готов ли к нему украинский рынок? / Н. Ермошкин // Корпоративные системы. – 2005. – № 1. – С. 52-55.
3. Зозульов О. Аутсорсинг як інструмент підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств в умовах глобалізації / О. Зозульов, О. Микало // Економіка України. – 2009. – № 8. – С. 16-25.
4. Кузнецов В.М. Аутсорсинг: новое слово в управлении / В.М. Кузнецов, А.Д. Андреев // Эко. – 2005. – № 6. – С. 79-100.
5. Лігоненко Л.О. Аутсорсинг як інструмент оптимізації та підвищення ефективності бізнесу / Л.О. Лігоненко, Ю.Ю. Фролова // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 6(48). – С. 115-125.
6. Максименко І.Я. Аутсорсинг як стратегічний напрям розвитку виробничої кооперації / І.Я. Максименко // Держава та регіони. Сер. «Економіка та підприємництво». – 2007. – № 6. – С. 96-100.
7. Партин Г.О. Оцінювання ефективності впровадження аутсорсингових операцій у господарську діяльність підприємств / Г.О. Партин, О.В. Дідух // Міжнародна економічна політика : наук. журнал / М-во освіти і науки, молоді та спорту України, ДВНЗ «Київський нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана»; голов. ред. Д.Г. Лук'яненко. – 2012. – Спец. вип. : у 2 ч. – Ч. 2. – С. 261-268.
8. Передвигин Д.В. Аутсорсинг – менеджмент XXI века / Д.В. Передвигин // Эко. – 2005. – № 8. – С. 68-77.
9. Соломонов А. Аутсорсинг: помощь извне / А. Соломонов // Справочник экономиста. – 2013. – № 1. – С. 77-84.
10. Спарроу Э. Успешный IT-аутсорсинг / Э. Спарроу; пер. с англ. – М. : Кудиц-образ, 2004. – 288 с.
11. Хейвуд Дж. Брайан Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ / Хейвуд Дж. Брайан; пер. с англ. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2004. – 176 с.

УДК 338.48:332.364, 332.365

Комліченко О.О.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри природничо-наукової підготовки

Одеського національного політехнічного університету

ФАКТОРИ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ

Стаття присвячена систематизації факторів розвитку туризму в країні, доповнена їх класифікація. Визначено вплив зовнішніх факторів на обсяги надання туристичних послуг. Окреслено можливості і загрози розвитку туристичної галузі в регіоні.

Ключові слова: фактори розвитку, класифікація факторів, туристична галузь, факторний аналіз.

Комліченко О.А. ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ

Статья посвящена систематизации факторов развития туризма в стране, дополнена их классификация. Выявлено влияние внешних факторов на объемы предоставления туристических услуг. Названы возможности и угрозы развития туристической отрасли в регионе.

Ключевые слова: факторы развития, классификация факторов, туристическая отрасль, факторный анализ.

Komlichenko O.A. FACTOR FOR THE DEVELOPMENT OF TOURISM INDUSTRY

The article is devoted to systematize the factors of tourism development in the country, complemented by their classification. The influence of external factors on the volume of tourist services. The possibilities and threats to tourism development in the region.

Keywords: development factors, classification factors, the tourism industry, factor analysis.

Постановка проблеми. В умовах значного заострення конкуренції, глобалізації та регіоналізації господарських зв'язків туристичній галузі недостатньо володіти ресурсним потенціалом для здійснення успішної економічної діяльності та розвитку. Конкурентні переваги галузі на міжнародному ринку залежать від зовнішніх умов функціонування. Розвиток туристичної галузі забезпечить приплив у країну іноземної валюти, сприятиме освоєнню менш розвинених районів регіону, дозволить включити у господарський обіг невикористані іншими галузями природні ресурси. Це дасть поштовх розвитку інфраструктури й сприятиме зайнятості місцевого населення. Тому

визначення факторів, які впливають на розвиток туристичної галузі, та оцінка цих впливів є досить актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На розвиток туристичної галузі впливає велика кількість факторів: постійних та змінних. Тому їх систематизація та оцінка впливу постійно знаходяться в центрі уваги науковців. Так, О.М. Азарян та Н.Л. Жукова досліджують фактори, «що обмежують розвиток рекреаційної сфери і туризму в Україні й окремих її регіонах», та пропонують розробити «антикризові заходи для відновлення рекреаційної сфери з метою подальшого її розвитку і досягнення економічного зростання» [2, с. 22].

Л.П. Дядечко при визначенні пріоритетних напрямів розвитку туризму вказує на «позитивні і негативні фактори, пов'язані з політичною, законодавчо-правовою та соціально-економічною ситуацією в країні і в світі» [3, с. 21-22].

М.О. Жукова пропонує «комплекс факторів, що впливають на розвиток туристичної галузі, поділити на дві групи: 1) фактори, діючі незалежно від діяльності організацій туризму; 2) фактори, що сприяють розвитку туризму, активно використовувани туристськими організаціями у своїй діяльності» [4, с. 27].

Російські вчені під керівництвом В.І. Зоріна при переліку основних факторів впливу на розвиток регіонального туризму виділяють групи статичних та динамічних, зовнішніх (екзогенних) та внутрішніх (ендогенних) [5, с. 34-35].

С.Ю. Цьохла вважає основними факторами, що впливають на розвиток туризму в регіоні, збільшення інвестицій в інфраструктуру, маркетинг і рекламу, розвиток внутрішніх ринків, зростання міжрегіонального співробітництва й міжгалузевих партнерств [6, с. 379].

Таким чином, загальної класифікації факторів впливу на розвиток туристичної галузі не існує: вчені по-різному визначають пріоритетні фактори, що впливають на специфіку розвитку туристичної індустрії.

Постановка завдання. Розвиток туристичної галузі є складним динамічним процесом, орієнтованим на максимальну взаємодію із зовнішнім середовищем та постійну мінливість внутрішнього. Тому важливо визначити, які саме фактори їх обумовлюють та впливають на збалансованість та ефективність використання туристичного потенціалу регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. С.Ю. Цьохла пропонує класифікувати фактори розвитку туризму за такими ознаками і видами: 1) за ступенем впливу (статичні і динамічні); 2) за напрямом впливу (зовнішні і внутрішні); 3) за характером впливу (екстенсивні та інтенсивні); 4) за результатами впливу (позитивні та негативні) [6, с. 376].

Нами зроблена спроба доповнити існуючі класифікації факторів, які впливають на розвиток туристичної галузі (табл. 1).

При прогнозуванні та плануванні розвитку туристичної галузі необхідно враховувати дію факторів, які найчастіше використовуються у дослідженнях, а саме зовнішніх (екзогенних) і внутрішніх (ендогенних), які в туризмі мають специфічні прояви.

Серед зовнішніх факторів, які впливають на розвиток туристичної галузі, ми пропонуємо виділити

такі групи: політичні, фінансово-економічні, соціально-демографічні, науково-технічні (рис. 1).

Суттєвим фактором, який може активізувати або гальмувати розвиток туристичної галузі, є нормативно-законодавча база. В умовах глобалізації економіки, входження України до Світової організації торгівлі виникла необхідність уніфікації національного законодавства у сфері туризму відповідно до вимог міжнародного співробітництва.

Національне туристичне законодавство в Україні знаходиться на стадії формування та складається з двох частин. Перша – Конституція України, закони України, укази Президента та постанови Кабінету Міністрів України, що прямо чи опосередковано стосуються розвитку туристичної галузі. Друга – численні міжнародні договори щодо розвитку туризму, у яких бере участь Україна. Основним нормативно-правовим документом, що регламентує туристичну діяльність, є Закон України «Про туризм», прийнятий Верховною Радою України із змінами, що вступили в дію з 1 січня 2004 року і мали на меті вдосконалення законодавчої бази щодо забезпечення безпеки туристів, уточнення прав і обов'язків туристів, туристичних фірм тощо. Цим законом розвиток туризму визнано одним із пріоритетних напрямів господарської діяльності, що передбачає проведення стимулюючої державної туристичної політики [1].

На вдосконалення механізмів здійснення туристичної діяльності у країні спрямовано ряд указів Президента України, зокрема: «Про підтримку розвитку туризму в Україні»; «Про заходи щодо забезпечення реалізації державної політики у галузі туризму»; «Про деякі заходи щодо розвитку туристичної та курортно-рекреаційної сфер України». Принципове значення щодо впорядкування управління туристичною діяльністю в Україні мав Указ Президента України «Про заходи щодо забезпечення реалізації державної політики у галузі туризму», відповідно до якого Державний комітет молодіжної політики, спорту і туризму реорганізовано у Державну туристичну адміністрацію України. У 2005 р. була створена Державна служба туризму і курортів.

Для оптимізації розвитку туристичної галузі в Україні прийнято і низку важливих постанов Кабінетом Міністрів України, зокрема: «Про заходи подальшого розвитку туризму»; «Про утворення Наукового центру розвитку туризму»; «Про затвердження заходів щодо підтримки розвитку молодіжного та дитячого туризму»; «Про затвердження заходів щодо розвитку іноземного і внутрішнього туризму».

З метою створення якісного туристичного продукту, здатного максимально задовольнити потреби широких верств населення, забезпечення на цій основі економічного, соціального розвитку регіонів України обласними державними адміністраціями розроблені Програми розвитку туризму до 2020 року, які затверджено обласними радами.

Отже, на сьогодні створено багаторівневу систему нормативно-правових актів, що регламентують та регулюють діяльність підприємств туристичної галузі в Україні. На їх основі формується державна туристична політика країни, яка являє собою комплекс заходів правового, економічного і організаційного порядку, підкріплені відповідними управлінськими інститутами, діяльність яких пронизує всі управлінські



Рис. 1. Зовнішні фактори розвитку туристичної галузі

Таблиця 1

Класифікація факторів, які впливають на розвиток туристичної галузі

Ознака класифікації	Група факторів	Фактори впливу
За ступенем впливу	Статичні (незмінні з часом)	<ul style="list-style-type: none"> – природно-кліматичні – географічні – культурно-історичні
	Динамічні (змінні)	<ul style="list-style-type: none"> – політичні – соціально-демографічні – фінансово-економічні – матеріально-технічні
За характером впливу	Екстенсивні	<ul style="list-style-type: none"> – чисельність населення – матеріально-технічне забезпечення – будівництво нових об'єктів
	Інтенсивні	<ul style="list-style-type: none"> – підвищення кваліфікації персоналу – інноваційно-інвестиційна діяльність – розвиток професійно-кваліфікаційної структури
	Гальмуючі	<ul style="list-style-type: none"> – кризи – мілітаризація економіки – політична нестабільність – зростання цін, інфляція – погіршення екології
За механізмом впливу	Об'єктивні	<ul style="list-style-type: none"> – природно-кліматичні – соціально-демографічні та географічні – культурно-історичні
	Регулюючі	<ul style="list-style-type: none"> – державна політика у галузі туризму – туристична освіта – наявність і зміст туристичного законодавства
За напрямом впливу	Зовнішні	<ul style="list-style-type: none"> – політичні – соціально-демографічні – фінансово-економічні – науково-технічні
	Внутрішні	<ul style="list-style-type: none"> – фінансово-ресурсний потенціал – організаційна структура – координація і управління діяльністю в туризмі – чисельність працівників, їх кваліфікація – чисельність представників туристичного бізнесу
За інтересами	Фактори залучення (спонукають до подорожі)	<ul style="list-style-type: none"> – природно-кліматичні та географічні – культурно-історичні – соціальні
	Фактори розподілу або диференціації попиту (впливають на вибір місця подорожі)	<ul style="list-style-type: none"> – туристичні ресурси – розвиток інфраструктури – рівень соціально-економічного розвитку країни
За змістом	Соціально-економічні	<ul style="list-style-type: none"> – реальні доходи населення – бюджет вільного часу – рівень освіти, професія, соціальний статус
	Демографічні	<ul style="list-style-type: none"> – відновлення населення – вікова, статева структура – сімейний стан
	Соціально-психологічні	<ul style="list-style-type: none"> – стереотип поведінки у вільний час, спосіб життя – традиції населення – ментальність нації
	Природно-географічні	<ul style="list-style-type: none"> – стан навколишнього середовища – місце проживання туриста
За географічною ознакою	Фізико-географічні	<ul style="list-style-type: none"> – ландшафтні і кліматичні умови – гідромережі
	Суспільно-географічні	<ul style="list-style-type: none"> – географічне розміщення регіону – населення та трудові ресурси – інфраструктура
	Історико-культурні	<ul style="list-style-type: none"> – наявність історичних пам'яток – наявність культурної спадщини
	Геополітичні	<ul style="list-style-type: none"> – політична стабільність і політична культура – відсутність конфліктів – відношення населення до іноземних туристів
За територіальною ознакою	Загальнодержавні	<ul style="list-style-type: none"> – політичні – соціально-демографічні – фінансово-економічні – науково-технічні
	Регіональні	<ul style="list-style-type: none"> – туристично-рекреаційні ресурси – розвиток інфраструктури – рівень соціально-економічного розвитку регіону
За дієвістю впливу	Ті, що генерують	<ul style="list-style-type: none"> – розвиток суспільного виробництва – розвиток трудових ресурсів; – потреба у відновленні працездатності та здоров'я
	Ті, що реалізують	<ul style="list-style-type: none"> – зростання матеріального і культурно-освітнього рівня життя – зростання фонду вільного часу – розвиток транспорту і комунікацій – розширення сфери послуг – розширення фонду рекреаційних територій
За результатами впливу	Позитивні	<ul style="list-style-type: none"> – політична стабільність – зростання ВВП та реальних доходів – розвиток інфраструктури – впровадження інновацій – зростання інвестицій
	Негативні	<ul style="list-style-type: none"> – економічна криза, зростання цін, інфляція – мілітаризація економіки – політична нестабільність – погіршення екологічної ситуації

рівні і спрямована на узгодження державних, бізнесових і місцевих інтересів на ринках туристичних послуг різного порядку.

Основні інститути державного регулювання туристичної галузі в Україні представлені на рисунку 2.

Розвитку туристичної галузі активно сприяє внутрішньополітична стабільність країни; розширення міжнародних зв'язків; мирні, дружні, добросусідські відносини між державами. Політична стабільність проявляється і в суворому дотриманні і виконанні законів та інших регулюючих нормативних актів. Об'єктивною стабілізацією та її складовою частиною є відсутність політичного напруження у суспільстві. Стабільність виступає оцінкою стану політичного життя всередині держави, а також у системі міжнародних відносин. На сучасному етапі розвитку України з безліччю проблем економічного, соціального та політичного розвитку ускладнюється вирішення проблем політичної стабільності. Досвід змін в Україні показав, що економічна криза, спад виробництва, погіршення рівня життя населення неминуче призведуть до політичної нестабільності, яка вплине на зменшення туристичних потоків, зниження темпів розвитку міжнародного туризму, падіння доходів туристичної галузі.

За інформацією Адміністрації Державної прикордонної служби України, за 9 місяців поточного року Україну відвідали близько 10 млн іноземних туристів. У порівнянні з аналогічним періодом 2013 року потік туристів зменшився наполовину.

Суттєвим політичним фактором є наявність міждержавних і міждержавних угод про співробітництво у сфері економіки, торгівлі, науково-технічних і культурних взаємозв'язків, туризму й обмінів. Правову основу міжнародного співробітництва у галузі туризму становлять міжнародні договори України. Держава сприяє розширенню та зміцненню міжнародного співробітництва у галузі туризму на принципах і нормах, розроблених Всесвітньою туристською організацією, членом якої є Україна. У 2005 р. Україна стала членом Європейської туристичної комісії. Співробітництво України з іншими державами у сфері туризму регулюється 44 міждержавними та міжвідомчими угодами про співробітництво у галузі туризму, в тому числі 12 – з країнами ЄС. Державною службою туризму та курортів розроблено проекти міждержавних і міжвідомчих угод про співробітництво у галузі туризму з понад 20 країнами світу, що є для України перспективними туристичними ринками, активно ведеться переговорний процес з їх укладання.

Стан торговельного і платіжного балансу впливає на розвиток туристичної галузі. Так, сальдо торгівлі послугами у вересні 2014 р. було сформовано з дефіцитом 76 млн дол. США (порівняно з профіци-

том 601 млн дол. США у вересні 2013 року). Таке погіршення балансу послуг пов'язано зі зниженням надходжень за статтею «подорожі» (на 81,6%) унаслідок зниження кількості іноземних громадян, що відвідують Україну, особливо з Росії та за статтею «транспортні послуги» (на 43,6%) через скорочення обсягів перевезень. Дефіцит зведеного платіжного балансу становив 358 млн дол. США, причому за статтею «Баланс послуг» – 3202 млн дол. США. Це призведе до зменшення обсягів фінансування туристичної галузі.

Соціально-демографічні фактори також впливають на розвиток галузі туризму. Кількість населення, його розміщення та структура можуть сприяти розвитку туризму або бути перешкодою туристично-рекреаційному освоєнню території. У результаті зростання народонаселення планети збільшується світовий туристський потенціал, туристична галузь потребуватиме нових людських ресурсів. Зміна структури населення, наприклад збільшення частки пенсійних груп, вплине на зростання потреби у стаціонарних установах відпочинку і оздоровлення, і, навпаки, зростання кількості молодих людей викличе потребу в розвитку активних видів туризму (пішого, водного, гірськолижного).

Демографічна структура населення України та аналіз вікових груп, які найбільше подорожують, підтверджують, що в Україні найбільш активна частина населення від 30 до 40 років, на відміну від економічно розвинених країн, де люди старшої вікової групи (55-60 років) відіграють все більш важливу роль у міжнародному туризмі.

Туристична галузь – одна із працевісних сфер діяльності. Тому кількість та якість працевісних потенціалу є реальним фактором її розвитку.

Для країн та регіонів, яких вважають центрами формування туристичних потоків (Германія, Великобританія, Франція, США, Канада, Японія), характерним є високий рівень розвитку економіки, наявність вільного часу, що спонукає населення подорожувати до екзотичних країн.

Збільшення рівня доходів дозволить витратити частину з них на відпочинок, отже стане поштовхом розвитку туристичної галузі. Сьогодні у країні розмір середньомісячної номінальної заробітної плати штатних працівників підприємств, установ, організацій порівняно з відповідним періодом 2013-го року збільшився на 5,3% і становив 3368 грн, разом з тим індекс реальної заробітної плати знизився.

У I півріччі 2014 р. загальна сума заборгованості з виплати заробітної плати збільшилася на 28,9%, або на 217,7 млн грн, і становила 970,7 млн грн.

Існує чіткий зв'язок між тенденцією розвитку туризму, загальним економічним розвитком і особистими доходами громадян. Туристична галузь дуже відчутна до змін в економіці. За стабільних цін зростання особистого споживання на 2,5% збільшує витрати на туризм на 4%, а зростання особистого споживання на 5% – на 10%.

Рівень зайнятості населення становив: віком 15-70 років – 57,5%, а працездатного віку – 65,2%. Рівень безробіття серед економічно активного населення віком 15-70 років становив 9,0%, працездатного віку – 9,4%.

Навантаження зареєстрованих безробітних на 10 вільних робочих місць (вакантних посад) загалом у країні становило 89 осіб на кінець липня. Порівняно з відпо-

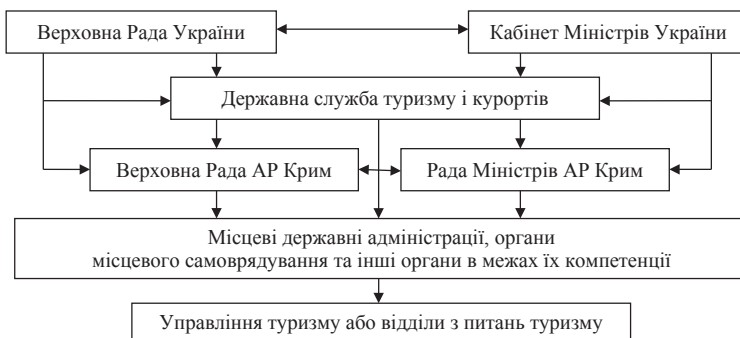


Рис. 2. Структура державного регулювання туристичної галузі в Україні

відним періодом торік цей показник зріс на 28 осіб. Все це за прогнозами українських фахівців призведе до падіння ВВП на 7%; на 8% – за оцінками Світового банку, на 9% – за оцінками Європейського банку реконструкції та розвитку, на 6,5% – за оцінками Міжнародного валютного фонду.

Водночас можна очікувати туристичну активність, бо у рейтингу легкості ведення бізнесу Світового банку «Doing Business» поліпшилося становище України відразу на 16 позицій.

Зростання рівня освіти збільшує потяг людини до знань, зацікавленість іншою культурою, викликає бажання подорожувати і отримувати нові враження.

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити такі висновки. Розвиток туристичної галузі залежить від системи факторів, які справляють на нього як позитивний, так і негативний вплив. Систематизація та класифікація цих факторів дозволить сформулювати державну політику в галузі туризму, яка сприятиме його стійкому розвитку. Серед факторів, які створюють можливості для розвитку туристичної галузі, можна виділити такі: наявність природно-кліматичних і ландшафтних умов, рекреаційних ресурсів, культурно-історичних пам'яток та культурної спадщини; наявність туристичного законодавства та державної туристичної політики; зростання народонаселення планети та збіль-

шення реальних доходів; підвищення рівня освіти та соціального статусу; раціоналізація бюджету вільного часу; традиції гостинності у країні; розвиток системи освіти працівників галузі та впровадження інновацій у туризмі. Факторами, що несуть загрози розвитку туристичної галузі, є: економічна криза та політична нестабільність; милітаризація економіки, ріст цін, інфляція; зниження реальних доходів населення; недостатній рівень розвитку інфраструктури.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про туризм» у редакції від 26.04.2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua>.
2. Азарян О.М. Ринок туристичних послуг: моніторинг і розвиток комплексу маркетингу : монографія / О.М. Азарян, Н.Л. Жукова. – Донецьк : Вид-во ДонМУ, 2002. – 241 с.
3. Дядечко Л.П. Економіка туристичного бізнесу : навчальний посібник [для студ. вищ. навч. закл.] / Л.П. Дядечко. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 224 с.
4. Жукова М.А. Індустрія туризму: менеджмент організацій / М.А. Жукова. – М. : Финансы и статистика, 2006. – 200 с.
5. Менеджмент туризму: Туризм и отраслевые системы : учебник / [И.В. Зорин, А.И. Зорин, Т.А. Ирисова и др.]. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 272 с.
6. Цюхля С.Ю. Систематизація факторів розвитку туристичної індустрії / С.Ю. Цюхля // Ученые записки Таврического национального университета им. В.И. Вернадского. Том 22(61). – 2009. – № 2. – С. 373-380.

УДК 339.138

Куденко О.В.

аспірант, асистент кафедри маркетингу

Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

КРИТИЧНИЙ АНАЛІЗ МЕТОДІВ ТА ПІДХОДІВ ДО СЕГМЕНТУВАННЯ РИНКУ

У статті детально розглянуто сегментацію ринку як фактор формування стійкої конкурентної переваги компанії. Проаналізовано основні методи та підходи до сегментування ринку. Надана характеристика традиційним та новітнім моделям сегментації ринку.

Ключові слова: маркетинг, сегментація ринку, моделі сегментації ринку, підходи до сегментації ринку, модель VALS.

Куденко А.В. КРИТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ МЕТОДОВ И ПОДХОДОВ К СЕГМЕНТИРОВАНИЮ РЫНКА

В статье подробно рассмотрена сегментация рынка как фактор формирования устойчивого конкурентного преимущества компании. Проанализированы основные методы и подходы к сегментированию рынка. Предоставлена характеристика традиционных и современных моделей сегментации рынка.

Ключевые слова: маркетинг, сегментация рынка, модели сегментации рынка, подходы к сегментации рынка, модель VALS.

Kudenko A.V. CRITICAL ANALYSIS OF SEGMENTATION METHODS AND APPROACHES

The article discusses in detail the market segmentation as a factor of sustainable competitive advantage of the company. The basic methods and approaches to market segmentation are reviewed. Traditional and modern methods of market segmentation are analyzed.

Keywords: marketing, market segmentation, market segmentation models, market segmentation approaches, VALS model.

Постановка проблеми. Сучасна ситуація на глобальних ринках характеризується високим рівнем конкуренції. Будь-який ринок у середньому перенасичений товарами у 1,5 рази. Інакше кажучи, більше третини представленої на ринках продукції не реалізується. У свою чергу, рівень обізнаності більшості споживачів невпинно зростає. З кожним роком споживачі стають все більш вибагливими не тільки по відношенню до якості продукції, а й навіть до таких невідчутних складових, як імідж товаровиробника та його репутація, обслуговування в місцях здійснення покупки, якість зворотного зв'язку зі споживачем тощо. В умовах жорсткої конкуренції компані-

ям з кожним роком стає все складніше завойовувати нових клієнтів, а також утримувати вже існуючих. Відповідно до результатів досліджень, завоювання нового клієнта вартує компанії у 6 разів дорожче, ніж досягнення повторних продажів з боку існуючих. Якщо ж компанія втратила клієнта, то повторно його повторне завоювання обходиться у 25 разів дорожче, ніж завоювання нового клієнта [2, с. 25-26].

У сучасних умовах ефективність маркетингової стратегії підприємства визначається перш за все коректністю виділення цільових ринкових аудиторій. Немає сенсу говорити про переваги чи недоліки комплексу маркетингу, якщо неввірно визначено

групи споживачів, на яких він націлений. Таким чином, сегментація ринку є найбільш критичним елементом у маркетинговій стратегії підприємства і формує основу для розробки маркетинг-міксу підприємства, виступаючи як один із основних методів конкурентної боротьби у сучасних умовах. Також сегментування є підготовчим етапом розробки маркетингової стратегії, і в процесі сегментування застосовується широкий арсенал технік визначення цих сегментів [2, с. 151].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання ринкової сегментації та позиціонування як інструментів здобуття стійкої конкурентної переваги підприємства детально розглядаються у працях вітчизняних та зарубіжних науковців, зокрема таких як Ф. Котлер, Ж.Ж. Ламбен, М. Портер, Ф. Брасінгтон, С. Петтіт, Дж. Траут, Д. Ейбел, А. Старостіна, Є. Голубков та інших.

Постановка завдання. Завданням даної статті є огляд методів та підходів до процесу сегментування ринку, аналіз їх головних переваг і недоліків як побудови стійкої конкурентної переваги підприємства.

Результати дослідження. Перш за все слід розглянути існуючі визначення поняття «сегментація ринку».

За визначенням Ф. Котлера, сегментація ринку – це процес поділу ринку на групи споживачів з схожими потребами, кожна з яких може бути обрана в якості цільового ринку підприємства для застосування на ній відповідних комплексів маркетингу компанії [5, с. 351].

За версією А. Старостіної, сегментація ринку – це систематизований процес виділення ринкових сегментів, які потребують зі сторони підприємства спеціально розроблених комплексів маркетингу з метою підвищення конкурентоспроможності підприємства на ринку за рахунок реалізації економічних інтересів виробників та споживачів. У той же час сегмент ринку – це сукупність споживачів, що характеризуються високим ступенем однорідності купівельної поведінки, яка чітко відрізняється від інших на даному ринку і потребує спеціально розробленого для неї комплексу маркетингу [7, с. 548].

Згідно з цими визначеннями стає зрозумілим, що ринкова сегментація полягає у визначенні груп споживачів з подібними запитами, споживачів, які в тому чи іншому розумінні мають певну подібність. Отже, концепція сегментування ринку базується на таких припущеннях:

- споживачі різняться між собою;
- споживачі мають різні потреби;
- відмінності у потребах пов'язані з розбіжностями у ринковому попиті;
- споживачі з ринкового сегменту можуть бути виокремлені в окремий ринок;
- сегменти є достатньо стабільними у часі.

Сегментація повинна бути чітко інтегрованою у стратегічний процес. Цей процес включає такі кроки:

1. Аналіз ситуації
2. Сегментація ринку
3. Вибір цільових сегментів
4. Позиціонування
5. Створення комплексів маркетингу

Рис. 1. Інтегрований стратегічний процес сегментації

Концепція сегментування ринку містить такі важливі з маркетингової точки зору положення:

1) сегментування ринку являє собою систематизований процес, що означає його цілеспрямованість, послідовність, спланованість та періодичність;

2) цілеспрямованість процесу сегментування обумовлена його спрямованістю на посилення конкурентних позицій підприємства;

3) процес сегментування передбачає *виділення* ринкових сегментів, а не механічне *розподілення* ринку на певні групи;

4) послідовність зумовлена необхідністю її проведення у відповідності з встановленими етапами, застосування системи моделей і методів сегментування ринку;

5) спланованість сегментування обумовлена необхідністю використання певного комплексу матеріально-технічних і людських ресурсів;

6) сітка сегментування ринку не є статичною, тобто такою, що розробляється один раз і на багато років. Вона потребує періодичного оновлення у відповідності до динаміки ринкового середовища;

7) сегмент ринку являє собою не просто сукупність споживачів з високою однорідністю потреб або мотивів, а групу індивідів, що характеризуються високою однорідністю поведінки, що робить сегментування ринку більш прийнятним з точки зору управління, розробки методів впливу на споживачів;

8) інструментом впливу фірми на різноманітні ринкові сегменти є відповідні комплекси маркетингу.

Підходи до сегментування ринку визначають, які критерії і змінні сегментування обумовлюють відмінності у попиті споживачів і є достатніми для того, щоб мати можливість адекватно і у найбільш повній мірі визначити цільові ринки.

Моделі сегментування описують взаємозв'язок поведінки споживача з критеріями сегментування і комплексом маркетингу підприємства, описують послідовність аналізу споживачів відносно базису сегментування ринку. Вони пов'язують базис сегментування зі змінними сегментування, дозволяють верифікувати цей процес.

Методи сегментування визначають послідовність дій і базові аналітичні процедури, які дозволяють отримати профілі споживчих сегментів.

В історичній ретроспективі можливо виділити описовий (включає географічний і демографічний критерії сегментування), поведінковий, психографічний підходи до сегментування ринку, а також сегментування за вигодами (іноді його відносять до поведінкового сегментування).

Для отримання ринкових сегментів можуть бути використані чотири основні типи методів:

1. Традиційні методи:

- апріорні;
- кластерні;

2. Нові методи:

- гнучкої сегментації;
- компонентної сегментації.

Апріорні методи сегментування використовуються тоді, коли дослідник на етапі, що передують маркетинговому дослідженню, може висунути гіпотезу сегментування ринку. Для цього дослідник повинен мати уявлення стосовно нужд, потреб та побажань споживачів і змінних сегментування, які можуть використовуватися для створення сегментів, тобто повинен мати базис сегментування і залежні змінні. При використанні даного методу спочатку висувається гіпотеза сегментування ринку, а потім вона перевіряється у ході маркетингових досліджень. Саме тому цей метод називають апріорним, тобто переддослідним.

Апріорний метод сегментування ринку застосовують найчастіше. Це обумовлено його відносною простотою, наявністю розроблених методик, що забезпечують його реалізацію та невисокою вартістю реалізації. Однак в практиці сегментування ринку доволі часто виникають ситуації, коли досить складно або навіть неможливо висунути гіпотезу стосовно можливого базису сегментування ринку, запропонувати відповідні змінні сегментування. У такому випадку, як правило, застосовуються кластерні методи.

Кластерні методи досить схожі на апріорні. Відмінність полягає в тому, що вони не визначають залежну змінну, а шукають природні кластери, що знаходяться у базі даних по споживачам, яка була отримана в результаті маркетингових досліджень. У цьому випадку спочатку відбувається групування респондентів з числа потенційних споживачів за допомогою спеціальної аналітичної процедури в природні кластери – сегменти ринку. Після цього визначаються змінні, за допомогою яких можна було б формально створити ринковий сегмент. Даний підхід також відомий як «post hoc» (лат., після того) метод.

Недоліком цього методу є те, що він намагається не вирахувати ринковий сегмент, а «підібрати» його. Цей факт робить даний метод досить трудомістким і не гарантує отримання точних профілів ринкових сегментів.

Гнучке сегментування є динамічною процедурою, що забезпечує гнучкість у побудові сегментів, базуючись на аналізі споживчих переваг стосовно альтернатив виконання продукту. У основі гнучкого сегментування лежить процедура спільного аналізу (conjoint analysis). Перевагою даного методу є те, що він дозволяє досить точно вийти на групи споживачів при виведенні нового товару на ринок. Недоліками цього методу є його висока ціна та складна процедура реалізації. Крім того, метод не враховує відмінностей у мотивах споживачів, динамічний взаємозв'язок між потребами, потребами, побажаннями споживачів та елементами комплексу маркетингу, якими вони мотивуються.

Компонентний аналіз заснований на складних методах статистичного аналізу та потребує значних обчислювальних ресурсів. Даний метод запропонований П. Грінном і відрізняється від інших методів сегментування тим, що він намагається визначити, який тип споживачів найбільше відповідав би певним характеристикам товару. Цей метод має багато спільного з гнучким сегментуванням і може застосовуватися як для промислового, так і для споживчого сегментування.

На думку експертів, гнучке і компонентне сегментування носять чисто академічний характер і не адаптовані для використання у реальних ринкових умовах.

Для проведення сегментування на основі психографічних досліджень одним з найбільш розповсюджених методів є VALS 1 (від англ. values and lifestyle – цінності і спосіб життя), а також його модифікації VALS 2, що була створена компанією SRI, Inc. Програма, що лежить в основі методу, була розроблена Мітчелом в США і називалася «9 стилів життя американців».

При використанні VALS 1 виділення груп споживачів виходить з того, якими факторами керуються їх споживачі – внутрішніми чи зовнішніми. Виходячи з цього, споживачів поділяють на 9 категорій:

– споживачі, що керуються зовнішніми факторами: *ті, що досягають успіху, наслідувачі, послідовники*. Такі споживачі складають основну масу спо-

живачів. При купівлі товарів ключовим фактором є думки і оцінки інших споживачів. Дана група споживачів є достатньо стабільною в часі;

– споживачі, що керуються внутрішніми факторами: *соціально свідомі, експериментатори, самодостатні, інтегратори*. Так споживачі складають набагато менший відсоток споживачів. При виборі товарів вони керуються перш за все внутрішніми оцінками, виходячи із власних мотивів та цінностей. Часто вони виступають в якості законодавців моди, референтних груп. Число таких споживачів з часом зростає.

– споживачі, що керуються потребами: *ті, що тримаються за існуючий спосіб життя, пристосованці*. До даної групи належать найменш забезпечені верстви населення.

У системі VALS 2 використовується додатковий класифікаційний аспект «ресурсів» (дохід, освіта тощо). Споживачів поділяють на 8 груп:

- *актуалізатори*;
- принципново-орієнтовані: *освічені, довірливі*;
- ті, що орієнтуються на статус: *ті, що досягають успіху, ті, що прикладають зусилля*;
- ті, що орієнтуються на дію: *досвідчені, творці*;
- *борці*; *ті, що реалізують власні цілі*.

VALS – це запатентований підхід, і це обумовлює нестачу інформації і можливості перевірити адекватність отриманих результатів. Тому на практиці часто застосовують більш прості методи, де в якості класифікаторів виступають системи цінності Рокіча та Шварца. Так, для сегментування ринку часто використовують розроблений на їх основі список цінностей Кейлі LOV (List Of Value), а також підхід, запропонований Камакурою та Новаком, визначає сегменти на основі латентної системи цінності споживачів.

Існують також і інші прикладні і глобальні психографічні групи. Наприклад, рекламне агентство *D'arcy, Masius, Benton and Bowles* виділило серед жителів західної Європи чотири основні групи споживачів виходячи з їх стилю життя: благополучні ідеалісти, заможні матеріалісти, задоволені відлюдники і незадоволені борці.

Традиційні життєві цикли сім'ї та споживча поведінка

Для більш ефективного використання моделей, що зазначені вище, доцільно проводити аналіз факторів, що впливають на структуру і обсяг споживання товарів та послуг споживачами, як поодинокими, так і в складі родин. Для цього аналізу можна застосовувати модель традиційних життєвих етапів родини [1, с. 238].

Стадія 1 – Незаміжні/холостяки/молоді нежонаті

Незважаючи на те, що купівельна спроможність даної групи зазвичай порівняно невисока, представники цієї групи мають певні жорсткі запити і тому можуть витратити значні кошти. Найчастіше представники даної групи можуть витратити кошти на машини, меблювання та обстановку свого першого будинку або квартири, моду або відпочинок, алкоголь на їжу у ресторанах, свята, електроніку, дозволяти та інші види діяльності, які зазвичай не пов'язані з проведенням часу з партнером.

Стадія 2 – Молодожони

Зазвичай представники цієї групи – двоє людей, без дітей і з відносно великим обсягом «вільного» доходу. Знову машини, одяг, затрати на свята та відпочинок переважають у їх споживчих звичках, але представники цієї групи у досить значній мірі схиль-

ні до придбання товарів тривалого споживання, меблів і техніки, важливої для стадії «побудови родинного гнізда».

Стадія 3 – Повне гніздо 1

З появою першої дитини зазвичай мати кидає кар'єру. Дохід сім'ї значно скорочується, у той час як новонароджена дитина стає значним джерелом витрат. Переїзд до нового будинку, купівля меблів для облаштування помешкання та для дитини, купівля пральної машини, сушарки та подібних товарів відображають зміни у потребах родини. У той же час витрати на дитячу їжу, іграшки та інші товари для дитини значно зростають. На цій стадії родина зазвичай знаходиться під значним фінансовим навантаженням, рівень заощаджень скорочується і виникають певні фінансові труднощі.

Стадія 4 – Повне гніздо 2

На цьому етапі молодшій дитині виповнюється 6 або більше років. Як правило, дохід чоловіка збільшується, а дружина, можливо, повертається на роботу, можливо, на неповний робочий день, для початку. Фінансовий тиск дещо послаблюється. Витрати родини дуже залежать від потреб дитини, до списку товарів включаються такі відносно товари, як дитячі велосипеди, дизайнерський одяг, уроки музики, мистецтва або спортивні гуртки для дитини, тощо.

Стадія 5 – Повне гніздо 3

У період, коли діти дорослішають, експерти припускають, що родина буде покращувати своє фінансове становище як через те, що дружина відновить повноцінну роботу, так і тому, що діти (вже підлітки) можуть отримати певну нескладну (та зазвичай таку, що не потребує повної зайнятості) роботу. На цьому етапі родина, можливо, зажадає змінити старі меблі, купити кращу машину та деякі товари розкоші.

Стадія 6 – Пусте гніздо 1

Доходи сімейної пари продовжують зростати, у той час як діти вже покинули «родинне гніздо» і не залежать фінансово від батьків. Поєднання цих двох факторів створює умови для найвищого рівня витрат на товари розкоші. Зростають витрати на дорогі годинники, дизайнерські речі, дорогі прикраси, дорогі відпустки тощо.

Стадія 7 – Пусте гніздо 2

Вихід на пенсію призводить до значного скорочення доходів. Витрати стають більш орієнтованими на здоров'я; можливий переїзд до передмістя (з великих міст) або до більш віддалених поселень з більш прийнятним кліматом.

Стадія 8 – Самотнє виживання

Один із подружжя помер. Якщо інший все ще працює, то самотній вдівець/самотня вдова має достойний дохід і може змінити місце проживання та витратити гроші на відпочинок, подорожі тощо.

Стадія 9 – Самотнє виживання на пенсії

Стадія схожа на попередню, але з меншим рівнем доходу через вихід на пенсію. Наголос у витратах може залишатися таким же, як на попередньому етапі, поки індивід залишається активним. Але коли людина стає менш незалежною (наприклад, через проблеми зі здоров'ям), більше ресурсів може витрачатися на персональні послуги, необхідні для виживання (наприклад, медицина).

Висновки. Маркетинг – це не тільки задоволення потреб споживачів сьогодні. Це ще й ефективна діяльність у довгостроковій перспективі, отримання

стабільних прибутків. Це означає, що можливості компанії повинні відповідати вимогам ринку – це і є процес маркетингового планування. Якщо ми успішно просегментували ринок, то ми визначили на ньому зони інтересу нашої компанії. Ми також знаємо, хто є представниками обраних груп, розмір груп та що саме очікують від нас цільові споживачі.

Маркетингова сегментація має на меті збільшення відсотку повернення інвестицій (ROI) компанії у обраний ринок. Сегментація ринку, безумовно, допомагає це зробити, але результат не є миттєвим, адже ринкова сегментація – це інструмент, наслідки застосування якого проявляються у стратегічній перспективі. Саме тому компанії не слід очікувати від ринкової сегментації результату «тут і зараз».

Сегментація ринку на сьогоднішній день є не просто опцією, а необхідністю для будь-якого підприємства, яке прагне ефективно діяти та розвиватися в умовах посилення конкуренції та зростання запитів та вимог потенційних та наявних споживачів. Але для того щоб бути ефективним, сегментація ринку має використовуватися не як ізольований інструмент, а доповнюючи та розвиваючи загально корпоративну стратегію розвитку підприємства.

Сегментування приносить багато користі як покупцям, так і компаніям. Покупці отримують пропозицію, яка більше задовольняє конкретно їх потреби, а також відчуття, що ринок пропонує їм більш широкий асортимент товарів. У свою чергу, компанії легше завоювати лояльність клієнтів шляхом спеціально створених продуктів, а також скористатися перевагами більш ефективного розміщення ресурсів і більш ґрунтовного знання ринку. Компанія також може використовувати сегментування в якості основи для побудови сильно конкурентної переваги розуміючи своїх споживачів на більш глибокому психологічному рівні і відображаючи це у своїй маркетинговій формулі. Це дозволяє сформувати зв'язок між організацією, товаром і споживачем, яку конкурентам досить складно розірвати. Неправильне визначення сегментів, вибір невідповідних ключових факторів і неефективно проведений аналіз і застосування результатів сегментування можуть мати катастрофічні наслідки. Існує також небезпека того, що якщо маркетингологи-конкуренти будуть занадто сильно намагатися «про сегментувати» один одного, то ринок буде подрібнений до неприпустимого рівня і споживачі заплутаються у розмаїтті товарів, що їм пропонується.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Chris Rise. Understanding Customers. – Oxford, Butterworth-Heinemann, 1997.
2. Paul Fifield, Collin Gilligan. Strategic Marketing Management. – Oxford, Butterworth-Heinemann Ltd., 2001.
3. Брассінгтон Ф., Петтіт С. Основи маркетингу. – Дніпропетровськ, Баланс Бізнес Букс, 2007.
4. Голубков Е.П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика. – М.: Изд-во «Финпресс», 2008.
5. Котлер, Армстронг, Сондерс, Вонг Основы маркетинга: Пер. с англ. – 4-е европ. изд. – М., СПб., К.: Издат. Дом «Вильямс», 2008.
6. Котлер Ф., Келлер К.Л., Павленко А.Ф та ін. Маркетинговий менеджмент: підручник. – К.: Видавництво «Хімджест», 2008.
7. Траут Дж. Новое позиционирование. – СПб.: Питер, 2000.
8. Старостіна А.О. Маркетинг: підручник для студентів ВНЗ, аспірантів та викладачів. – К.: Знання, 2009.

УДК 658.5

Лисенко О.А.

кандидат фізико-математичних наук,
доцент кафедри менеджменту
Національного університету харчових технологій

ОПТИМІЗАЦІЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ ЗАЛЕЖНО ВІД СТАДІЇ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ

Стаття присвячена аналізу мережі макро- і бізнес-процесів на підприємстві машинобудування. Виділені бізнес-процеси за стадіями життєвого циклу з метою їх подальшої оптимізації. Визначено реформи щодо оптимізації бізнес-процесів відповідно до стратегічних цілей підприємства.

Ключові слова: бізнес-процес, макропроцес, мережа, гнучкий, оптимізація, ефективність, підприємство.

Лысенко Е.А. ОПТИМИЗАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ СТАДИИ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА

Статья посвящена анализу сети макро- и бизнес-процессов на предприятии машиностроения. Выделены бизнес-процессы по стадиям жизненного цикла с целью их дальнейшей оптимизации. Описаны реформы для оптимизации бизнес-процессов в соответствии со стратегическими целями предприятия.

Ключевые слова: бизнес-процесс, макропроцесс, сеть, гибкий, оптимизация, эффективность, предприятие.

Lysenko O.A. OPTIMIZATION OF BUSINESS PROCESSES AT THE INDUSTRIAL ENTERPRISES DEPENDING ON THE STAGE OF LIFE CYCLE

The article deals with the analysis of a network of macro- and business processes at the machine-building enterprise. Business processes on stages of life cycle for the purpose of their further optimization are allocated. The reforms for optimization of business processes according to strategic objectives of the enterprise are described.

Keywords: business process, macroprocess, network, flexible, optimization, efficiency, enterprise.

Постановка проблеми. Отримання прибутку та виробництво конкурентоспроможної продукції має реалізовуватися сукупністю взаємопов'язаних бізнес-процесів, які складають основу діяльності машинобудівних підприємств. Дослідження бізнес-процесів та їх оптимізація передбачає суттєво підвищити клієнтоорієнтованість та безперервно удосконалювати бізнес-процеси підприємства з метою підвищення конкурентоздатності та забезпечення економічного зростання підприємства. Отже, оптимізація бізнес-процесів є доцільним і актуальним для організації діяльності підприємства з максимально ефективним використанням його внутрішніх резервів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам оптимізації бізнес-процесів на промислових підприємствах присвятили свої праці як зарубіжні, так і вітчизняні науковці. Так, науковці Б. Андерсен [1], Г. Брю [2], Михайлішин Н. [3], Х. Харрінгтон [4], Дж. Хейвуд [5], З. Кучкаров [6], О. Ареф'єва [7], Т. Загорна [8], О. Виноградова [9] та інші у своїх роботах досліджують принципи та методи оптимізації бізнес-процесів на підприємствах. Технологія оптимізації відповідно до тактичного планування була розглянута В. Єліферовим та В. Репінім [10]. Дж. Харрінгтон та інші досліджують оптимізацію відповідно до стратегії бізнесу [11]. Проблеми оптимізації бізнес-процесів на українських підприємствах розглянув О.В. Корзаченко [12]. Проте невирішеними залишаються проблеми дослідження бізнес-процесів на вітчизняних підприємствах машинобудування з метою їх подальшої оптимізації.

Постановка завдання. Метою дослідження діяльності машинобудівного підприємства є аналіз побудованої мережі макро- і бізнес-процесів на підприємстві машинобудування, визначення доцільності оптимізації виділених бізнес-процесів у залежності від стадії життєвого циклу, на якому він знаходиться, та формування рекомендацій щодо поліпшення бізнес-процесів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оптимізація бізнес-процесів підприємства у першу чергу передбачає підвищення результативності, ефективності й адаптованості бізнес-процесів, тобто її метою є досягнення позитивного ефекту в зміні якісних показників діяльності підприємства.

Мета й критерії оптимізації бізнес-процесів базуються на ключових показниках процесів, що визначають ефективність і конкурентоспроможність підприємства. Ці показники представлено у вигляді п'яти груп: показники результативності бізнес-процесу; показники вартості бізнес-процесу; показники часу бізнес-процесу; показники якості бізнес-процесу; показники фрагментації бізнес-процесу [1, с. 89].

Концепції та методи удосконалення спрямовані на здійснення вкрай швидкого, «проривного» поліпшення у межах одиничного бізнес-процесу. Однак для машинобудівних підприємств необхідним є створення та розробка інструментарію побудови та покращання цілісної системи бізнес-процесів. У цьому разі робота починається з концентрації уваги на визначенні, розумінні і покращанні заходів, що відбуваються в межах основних процесів та поширюється на усі бізнес-системи підприємства [13, с. 145].

Для оптимізації бізнес-процесів на підприємстві ПАТ «Запоріжтрансформатор» було проведено дослідження його діяльності. Дане підприємство виробляє силові масляні трансформатори й електричні реактори. Виробництво сконцентровано на одному виробничому майданчику. Підприємство постійно веде роботу з удосконалення конструкцій трансформаторів та розробку нових конструкцій, виробництво керованих шунтуючих реакторів та виробництво систем моніторингу. Щорічно на заводі освоюється до 50 нових типів трансформаторного обладнання, застосовуються високоякісні матеріали, прогресивні конструкторські рішення технологічних процесів, що дають можливість випускати трансформатори із втратами і масами, знизеними у порівнянні з технічними вимогами до якості на 15-20% [14].

Таблиця 1

**Реформи бізнес-процесів
залежно від стадії життєвого циклу**

№ з/п	Стадія життєвого циклу	Реформи процесу
1	Створення	Створити нові бізнес-процеси на основі попередніх бізнес-процесів, копіювати наявні ефективні бізнес-процеси або створити абсолютно нові
2	Розвиток	Поліпшити бізнес-процеси шляхом оптимізації, оновлення або реінжиніринга
3	Стабільне функціонування	Забезпечити стабільність успішного існування бізнес-процесів за допомогою постійного моніторингу, аналізу і діагностики
4	Регрес	Знищити або призупинити невідповідні стратегічним цілям підприємства бізнес-процеси

Джерело: [8, с. 101]

Зважаючи на високу експортоорієнтованість продукції, підприємство ПАТ «Запоріжтрансформатор» вважає за необхідне:

- збільшувати частки продажу трансформаторно-устаткування на ринках далекого зарубіжжя;
- впроваджувати заходи щодо скорочення циклу виробництва трансформаторів і реакторів;
- проводити удосконалення та впровадження нових технологій виготовлення трансформаторного обладнання, модернізацію та впровадження нових конструкцій реакторів і систем управління;
- продовжувати інвестиційну програму, впроваджувати нове обладнання;
- зберігати кадровий потенціал виробництва, управляти втратами робочого часу, проводити оптимізацію процесів управління виробництвом.

Для досягнення зазначених цілей на підприємстві ПАТ «Запоріжтрансформатор» була проведена класифікація бізнес-процесів за етапами життєвого циклу, що пов'язано з постійним впровадженням на підприємстві інновацій. Отже, оптимізація виділених бізнес-процесів залежить від стадії, на якій вони знаходяться: створення процесу згідно нових цілей або задоволення нових потреб споживачів; розвиток процесу, коли вимоги клієнтів зростають або змінюються; стабільне функціонування процесу, якщо процес задовольняє потреби свого клієнта; регрес процесу, якщо він задовольняє потреби клієнта у меншій мірі і не може бути змінений; знищення процесу через припинення існування цільової групи клієнтів або їх потреб, через значне його погіршення або через виникнення альтернативного, більш ефективного або нового процесу.

Схема, що описує процедуру оптимізації бізнес-процесів підприємства ПАТ «Запоріжтрансформатор», призначена для забезпечення адекватності мережі бізнес-процесів відносно стратегії і змін середовища підприємства для переведення бізнес-процесів з існуючого стану в удосконалений. Аналіз існуючої та визначення удосконаленої мережі бізнес-процесів передбачає: опис та аналіз бізнес-процесів, визначення бізнес-процесів, що підлягають оптимізації, діагностика мережі бізнес-процесів, проектування і прогнозування удосконаленої мережі бізнес-процесів. Методика виділення бізнес-процесів, що підлягають оптимізації, дозволяє отримати максимальний результат з мінімальними витратами та використовує критерії і багатокритеріальні методів прийняття рішень. Діагностика мережі проводиться з метою перевірки відповідності мережі бізнес-процесів стратегічним цілям підприємства та ін-

шим вимогам і включає наступні етапи: визначення стратегічних цілей підприємства; аналіз цілей мережі бізнес-процесів на рівні макропроцесів та бізнес-процесів, що підлягають оптимізації і виявлення невідповідностей у досягненні стратегічних цілей підприємства. У результаті одержується система цілей мережі бізнес-процесів на всіх рівнях та виявляються невідповідності у визначенні цілей бізнес-процесів, що враховуються при проектуванні удосконаленої мережі бізнес-процесів. Проектування відбувається у вигляді змін окремих бізнес-процесів та узгодження цих змін у рамках мережі. При цьому реформи визначаються за допомогою евристичної процедури залежно від стадії життєвого циклу процесу і ступеню його гнучкості (табл. 1).

При створенні мережі бізнес-процесів на підприємстві ПАТ «Запоріжтрансформатор» були виділені макропроцеси із наступним виділенням бізнес-процесів та визначенням стадії життєвого циклу, на якому знаходиться процес (рис. 1, 2).

На рисунку 1 зазначені такі бізнес-процеси відповідно до основних макропроцесів:

1) SWOT-аналіз (БП 1.1), база даних клієнтів (БП 1.2), сегментний аналіз (БП 1.3), участь у виставках (БП 1.4);

2) розробка продукції (БП 2.1), НДДКР (БП 2.2), модернізація продукції (БП 2.3), підготовка до виробництва (БП 2.4);

3) організація продаж (БП 3.1), постачання продукції (БП 3.2); оплата продукції (БП 3.3), післяпродажне обслуговування (БП 3.4), сервісне обслуговування (БП 3.5);

4) виробництво: масляних силових трансформаторів загального призначення (БП 4.1), трансформаторів спеціального призначення (БП 4.2), електричних шунтуючих реакторів (БП 4.3), керованих шунтуючих реакторів, інші види виробництва (БП 4.4).

Як слідує з рисунку 1, схема бізнес-процесів відносно основних макропроцесів є такою, що стабільно розвивається, за рахунок 10 бізнес-процесів із 18 виділених, що знаходяться на стадії стабільного функціонування, при цьому тільки один бізнес-процес визначений на стадії регресії, один на стадії створення, а шість є розвиваючими.

На рисунку 2 зазначені такі бізнес-процеси відповідно до підтримуючих макропроцесів:



Рис. 1. Схема основних макро- та бізнес-процесів за стадіями життєвого циклу на підприємстві ПАТ «Запоріжтрансформатор»

5) заробітна плата (БП 5.1), мотиваційна система оплати (БП 5.2), перепідготовка кадрів (БП 5.3), стратегія управління персоналом (БП 5.4);

6) супроводження програмного забезпечення (БП 6.1), оновлення програмного забезпечення (БП 6.2), автоматизація (БП 6.3);

7) бюджетування (БП 7.1), планування виробництва (БП 7.2), планування інвестиційної діяльності (БП 7.3), планування зовнішньоекономічної діяльності (БП 7.4), логістика (БП 7.5), інші види планування (БП 7.6);

8) управління фінансовою безпекою (БП 8.1);

9) стратегія охорони довкілля (БП 9.1), забезпечення відповідності виробництва екологічним нормам (БП 9.2).

Як слідує з рисунка 2, відносно підтримуючих макропроцесів можна зазначити, що мережа макропроцесів є регресуючою за рахунок 11 бізнес-процесів із 16 виділених, що знаходяться на стадії погіршення. Отже, загалом мережа макропроцесів та виділених бізнес-процесів характеризується таким чином: невелика дворівнева мережа (9 макропроцесів і 34 бізнес-процеси). Відносно до домінуючої стадії життєвого циклу бізнес-процесу мережа є стабільно регресуючою.

З метою оптимізації в мережі бізнес-процесів було проведено оцінювання макропроцесів згідно з такими критеріями: вклад у досягнення стратегічних цілей, проблемність, витрати та гнучкість. Експертна група, що включала власників виділених бізнес-процесів та керівників вищих рівнів, провела оцінку макропроцесів за визначеними критеріями. Після узгодження отриманих даних результати були зведені у таблиці 2.

За даними таблиці 2 виявлено, що для бізнес-процесів таких мікропроцесів, як «Виробництво», «Організація продаж та післяпродажного обслуговування», «Дослідження ринку і споживачів», «Управління персоналом», «Управління матеріальними і фінансовими ресурсами», у першу чергу необхідна оптимізація. Проте макропроцес «Виробництво» є негнучким, тому він піддається оптимізації. Усі інші процеси є гнучкими в достатній мірі і можуть бути удосконалені. Дослідження бізнес-процесів визначених вище макропроцесів проводилося за внеском у досягнення стратегічних цілей, які були спроектовані на мережу бізнес-процесів з метою виявлення бізнес-процесу, внесок якого у досягнення цілей є недостатнім (табл. 3).

У таблиці 3 відповідно до стратегічних цілей бізнес-процесів наведені результати оцінювання за

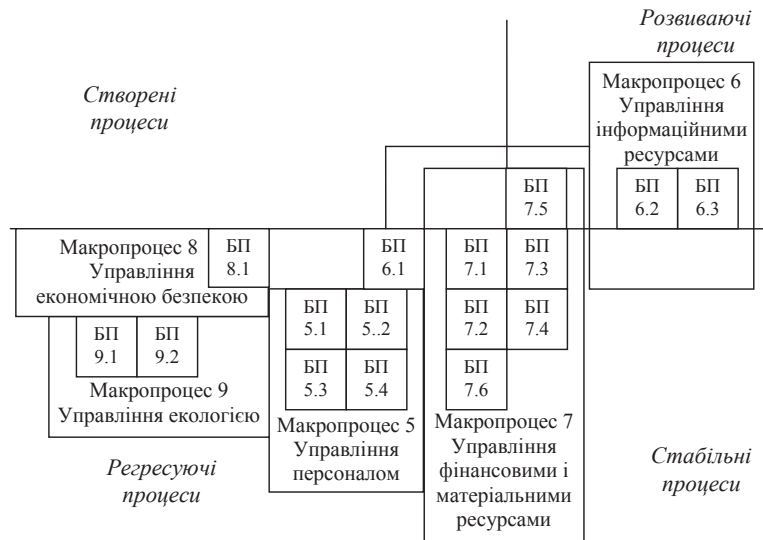


Рис. 2. Схема підтримуючих макро- та бізнес-процесів за стадіями життєвого циклу на підприємстві ПАТ «Запоріжтрансформатор»

п'ятибальною шкалою: максимальна кількість балів відповідає найкращій відповідності, а нуль балів відповідає найгіршій. Отже, найкраще зазначеним стратегічним цілям відповідають такі бізнес-процеси: «SWOT-аналіз», «Сегментний аналіз», «Постачання продукції», «Оплата продукції», «Планування виробництва», «Планування інвестиційної діяльності», «Логістика». Також були виявлені такі бізнес-процеси, що мають найнижчу відповідність стратегічним цілям: «Участь у виставках», «Післяпродажне обслуговування», «Заробітна плата», «Мотиваційна система оплати», «Перепідготовка кадрів», «Бюджетування» та «Інші види планування».

Серед бізнес-процесів останньої групи було виявлено, що п'ять із семи знаходяться на стадії погіршення, а інші два («Участь у виставках», «Післяпродажне обслуговування») – на стадії стабільного функціонування. При цьому бізнес-процес «Участь у виставках» є негнучким, а бізнес-процес «Післяпродажне обслуговування» має короткострокову гнучкість. Серед регресуючих один є негнучким («Заробітна плата»), а інші мають гнучкість у довгостроковому періоді.

За допомогою створеної мережі бізнес-процесів були встановлені необхідні «локальні» зміни бізнес-процесів мережі, зокрема: оптимізація бізнес-процесів «Бюджетування» та «Інші види планування» можлива за рахунок впровадження автоматизації діяльності бізнес-процесів, що дозволить перевести

Таблиця 2

Зведені результати оцінювання виділених макропроцесів на підприємстві ПАТ «Запоріжтрансформатор»

Критерій	Внесок у досягнення стратегічних цілей, бал.	Проблемність, бал.	Витрати, бал.	Гнучкість	Оцінка
Вага	0,28	0,36	0,2	0,16	–
МП1	18	3	5	гнучкий у короткостр. періоді	7,12
МП2	5	4	8	негнучкий	4,44
МП3	12	13	6	гнучкий у короткостр. періоді	9,24
МП4	18	13	29	негнучкий	15,52
МП5	2	15	3	гнучкий у довгостр. періоді	6,56
МП6	2	4	5	гнучкий у довгостр. періоді	3
МП7	1	15	3	гнучкий у довгостр. періоді	6,28
МП8	7	4	4	гнучкий у довгостр. періоді	4,2
МП9	5	8	6	гнучкий у довгостр. періоді	5,48

Джерело: розраховано автором

Таблиця 3

Система стратегічних цілей бізнес-процесів, що підлягають оптимізації

Стратегічні цілі	Вартість	Ресурсомісткість	Ефективність	Сума	Гнучкість	Стадія ЖЦ
БП 1.1	4	2	2	8	у короткострок. періоді	Розвиток
БП 1.2	2	2	2	6	у короткострок. періоді	Розвиток
БП 1.3	2	2	3	7	у короткострок. періоді	Розвиток
БП 1.4	1	2	2	5	негнучкий	Стабільний
БП 3.1	2	2	2	6	у короткострок. періоді	Стабільний
БП 3.2	3	1	5	9	у довгострок. періоді	Стабільний
БП 3.3	3	2	2	7	у короткострок. періоді	Стабільний
БП 3.4	2	2	1	5	у короткострок. періоді	Стабільний
БП 3.5	2	2	2	6	у довгострок. періоді	Розвиток
БП 5.1	2	1	2	5	негнучкий	Регрес
БП 5.2	2	1	1	4	у довгострок. періоді	Регрес
БП 5.3	2	2	1	5	у довгострок. періоді	Регрес
БП 5.4	2	2	2	6	у довгострок. періоді	Регрес
БП 7.1	1	2	2	5	у довгострок. періоді	Регрес
БП 7.2	3	2	3	8	у довгострок. періоді	Регрес
БП 7.3	2	2	3	7	у довгострок. періоді	Стабільний
БП 7.4	3	1	2	6	у довгострок. періоді	Стабільний
БП 7.5	2	2	3	7	у довгострок. періоді	Розвиток
БП 7.6	1	2	2	5	у довгострок. періоді	Регрес

Джерело: розраховано автором

ці бізнес-процеси з регресуючої стадії у стабільну. Було рекомендовано повністю переглянути структуру бізнес-процесів «Мотиваційна система оплати», «Перепідготовка кадрів» з метою реорганізації даних бізнес-процесів, тобто їх призупинення, і створення нового бізнес-процесу «Корпоративна стратегія», що буде краще відповідати стратегічним цілям підприємства. Стосовно бізнес-процесу «Післяпродажне обслуговування» необхідно розширити можливості служби сервісного обслуговування і створити філіали підприємства з післяпродажного та сервісного обслуговування продукції в найбільш потенційних сегментах ринку. Зміна процесу «Заробітна плата» не може бути ефективною відповідно до існуючого законодавства. Зміна процесу «Участь у виставках» ускладнений через те, що виставки проходять рідко. Рекомендовано створити бізнес-процес, який зміг би забезпечити досягнення аналогічних цілей, але на постійній основі. Всі інші бізнес-процеси, зазначені у таблиці 3, такі як «База даних клієнтів», «Організація продаж», «Сервісне обслуговування», «Стратегія управління персоналом» та «Планування зовнішньоекономічної діяльності», як взаємопов'язані процеси теж можуть бути поліпшені. Так, створення автоматизованої системи з обслуговування клієнтів дозволить покращити бізнес-процес «База даних». Поліпшення процесу «Післяпродажне обслуговування» дозволить у подальшому розвинути процес «Сервісне обслуговування». Створення нового процесу «Корпоративна стратегія» призведе також до покращання і бізнес-процесу «Стратегія управління персоналом» і його стабільного функціонування. Наслідки проведених змін загалом поліпшать всі бізнес-процеси побудованої мережі, яка зі стадії стабільно регресуючої перейде до стадії стабільно розвиваючої.

Висновки з проведеного дослідження. Проведені дослідження побудованої мережі бізнес-процесів за стадіями життєвого циклу на підприємстві ПАТ «Запоріжжтрансформатор» та визначені заходи щодо їх оптимізації свідчать, що представлений методичний підхід дозволяє ефективно покращувати бізнес-процеси відповідно до стратегічних цілей без значних втрат і може бути використаний

для удосконалення бізнес-процесів на промислових підприємствах з високою часткою інноваційної продукції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Андерсен Б. Бизнес-процессы. Инструменты совершенствования / Бьёрн Андерсен; [пер. с англ. С.В. Ариничева]; науч. ред. Ю.П. Адлер. – М.: РИА «Стандарты и качество», 2003. – 272 с.
- Брю Г. Шесть сигм для менеджеров / Грег Брю; Пер. с англ. В.Н. Егорова. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2004. – 272 с.
- Михайлишин Н.П. ТОС – теорія, що ламає стереотипи [Електронний ресурс] / Н.П. Михайлишин, Н.Г. Мельник – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/sre/2011_4/81.pdf.
- Харрингтон Х. Бенчмаркинг в лучшем виде / Харрингтон Х., Харрингтон Дж.; Пер. с англ. под ред. Б. Резниченко. – СПб.: Питер, 2004. – 176 с.
- Хейвуд Дж. Б. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ / Дж. Б. Хейвуд.; Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2002. – 176 с.
- Кучкаров З. Как оптимизировать бизнес-процессы / З. Кучкаров // Генеральный Директор. Персональный журнал руководителя. – 2006. – № 10. – С. 1-11.
- Ареф'єва О.В. Бізнес-процеси підприємств сфери послуг: фактори, формування, конкурентоспроможність: [монографія] / О.В. Ареф'єва, Т.В. Луцька. – К.: Вид. Европейського ун-ту, 2009. – 96 с.
- Загорная Т.О. Использование системного подхода в управлении развитием организации / Т.О. Загорная, М.Ю. Ивлева // Соціально-економічні проблеми розвитку країн з транзитивною економікою. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2007. – № 8. – С. 100-102.
- Виноградова О.В. Реінжиніринг бізнес-процесів у сучасному менеджменті: монографія / О.В. Виноградова. – Д.: ДонДУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2005. – 195 с.
- Елиферов В.Г. Бизнес-процессы: регламентация и управления / В.Г. Елиферов, В.В. Репин. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 119 с.
- Харрингтон Дж. Оптимизация бизнес-процессов: документирование, анализ, управление, оптимизация / Дж. Харрингтон, К.С. Эсселинг, Х. Ван Нимвеген; [пер. с англ.]. – СПб.: Азбука, СПб.: БМикро, 2009. – 328 с.
- Корзаченко О.В. Оптимізація бізнес-процесів українських підприємств: проблеми та перспективи / О.В. Корзаченко // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2013. – Вип. 3. – С. 64-69.
- Менеджмент процессов / Под ред. Й. Беккера, Л. Вилкова, В. Таратухина [и др.]. – М.: Эксмо, 2008. – 384 с.
- Отчетность [Электронный ресурс] // Официальный сайт предприятия ПАО «Запоржтрансформатор». – Режим доступа: http://www.ztr.com.ua/ru/financial_statements.

УДК 331.101.3(045)

Лозовський О.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту та адміністрування
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

Хомко О.В.

студентка
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

ЗАСТОСУВАННЯ СВІТОВОГО ДОСВІДУ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

У статті розглянуто системи мотивації праці в розвинутих країнах та надано рекомендації щодо застосування окремих її елементів на підприємствах України. Проаналізовано вплив менталітету нації на характер мотивації персоналу. Здійснено дослідження найважливіших чинників мотивації відповідно до уподобань працівників вітчизняних підприємств.

Ключові слова: мотивація, методи мотивації, стимул, матеріальна винагорода, нематеріальне стимулювання, змішане стимулювання.

Лозовский А.Н., Хомко О.В. ПРИМЕНЕНИЕ МИРОВОГО ОПЫТА МОТИВАЦИИ ТРУДА НА ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Рассмотрены системы мотивации труда в развитых странах и даны рекомендации по применению отдельных ее элементов на предприятиях Украины. Проанализировано влияние менталитета нации на характер мотивации персонала. Проведено исследование важнейших факторов мотивации в соответствии с предпочтениями работников отечественных предприятий.

Ключевые слова: мотивация, методы мотивации, стимул, материальное вознаграждение, нематериальное стимулирование, смешанное стимулирование.

Lozovsky O.M., Khomko O.V. APPLICATION OF INTERNATIONAL EXPERIENCE WORK MOTIVATION IN DOMESTIC ENTERPRISES

The article deals of work motivation in developed countries and the recommendations on the use of some of its elements in the Ukraine. The influence on the mentality of the nation's character motivation. Research of the most important factors motivating your employees according to domestic enterprises.

Keywords: motivation, methods of motivation, incentive, material compensation, intangible incentives, mixed incentives.

Постановка проблеми. У сучасних умовах швидкої зміни ринкового середовища саме персонал часто стає вирішальним фактором, який і забезпечує підприємству успішне, довготривале функціонування та гарну репутацію. Сьогодні керівництво багатьох підприємств стикається з проблемами неефективного використання різних видів ресурсів, що є наслідком зниження продуктивності праці персоналу, зменшення рівня його відповідальності та зацікавленості в результатах своєї діяльності.

Особливого значення набуває творче, продуктивне, інтелектуальне ставлення працівника, спрямоване на досягнення високих показників діяльності підприємства. Призначення мотивації праці – змусити людину працювати краще, відповідальніше ставитися до своїх обов'язків, докладати до виконання роботи більше зусиль. Тому мотивація праці персоналу, створення умов для його зацікавленості в результатах діяльності підприємства стають нагальними завданнями підприємства та актуальною темою дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам мотивації праці присвячено безліч наукових робіт як вітчизняних, так і зарубіжних вчених. Серед зарубіжних вчених питанням мотивації праці персоналу займалися Л. Гілберт, Д. Мак-Грегор, Е. Хей, М. Альдерфер та багато інших. Багато праць зарубіжних вчених, таких як А. Маслоу, Ф. Тейлор, Р. Оуен, А. Сміт, Д. Рікардо, Й. Шумпетер, й досі не втратили своєї значимості і актуальності у наш час. Серед вітчизняних вчених вагомий внесок у розвиток проблеми мотивації праці персоналу зробили М. Дороніна, И. Завадський, Г. Зеленько, Л. Ганжурова,

О. Криворучко, В. Шинкаренко та інші.

Постановка завдання. Ціль даного дослідження полягає у виявленні найбільш дієвих методів мотивації праці, що використовуються у світовій практиці, та визначення доцільності і ефективності їх впровадження на вітчизняних підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективність діяльності підприємства за інших однакових умов визначається особистим ставленням людини до праці, її трудовою поведінкою та мотивацією. У сучасних умовах розвитку суспільства, використання теорії мотивації дозволяє стимулювати та заохочувати працівників організації до реалізації її цілей.

Мотивація відноситься до числа проблем вирішення яких у світовій практиці завжди приділялась велика увага. Українська теорія та практика найчастіше обмежується оплатою праці, основною та фіксованою тарифними ставками й посадовими окладами, які є малоефективними. У більшій мірі на наших підприємствах застосовують лише фінансові та економічні стимули, а такі як трудові та професійні не використовуються взагалі. Існує достатня кількість теорій та концепцій, які кожна країна використовує для досягнення найкращого результату. Зарубіжний досвід може послужити основною базою для розробки власних способів та інструментів мотивування персоналу. В даний час привертають увагу моделі мотивації японських, американських, а також західноєвропейських фірм. Причому у західноєвропейській можна виокремити три найбільш характерних, це – французька, німецька та шведська, кожна з яких має свої особливості [3, с. 69].

Під впливом сучасних теорій мотивації в провідних фірмах нині склалася нова філософія управління персоналом, у якій знайшли відображення як традиційні, так і нетрадиційні підходи до питань впливу на поведінку людей та їхні інтереси [5, с. 92].

Дослідивши найпоширеніші методи мотивації праці, можна виділити найбільш дієві серед них:

1. Матеріальна винагорода – будь-яка періодична (щомісячна, щоквартальна) або одноразова (річна тощо) матеріальна (грошова чи натуральна) виплата працюючим за показниками та умовами оцінки їх виробничої, підприємницької, торговельної або комерційної діяльності, визначеними на підприємстві, фірмі, в організації. До матеріальної винагороди належать: оклад (що зазвичай складає 40-70% загального розміру винагороди працівника); надбавки, доплати, додаткові виплати, премії, комісійні винагороди (що складають 10-100% загальних виплат); участь у прибутках та опціони (зазвичай використовується по відношенню до керівників фірми).

Відповідно до цього, продумані до дрібниць системи матеріальних стимулів ґрунтуються на всебічному моніторингу економічних інтересів працівників, урахуванні умов їхньої праці і життя, сімейного стану, трудових навичок і є ефективним механізмом поєднання матеріальної зацікавленості персоналу і продуктивності його праці.

2. Компенсації – специфічний набір інструментів стимулювання робітників в фірмі (особливо при закордонних призначеннях). Це головне, що відрізняє системи винагородження у «домашньому» середовищі від «міжнародних». Фірми компенсують робітнику реальні і передбачувані затрати, пов'язані з переміщенням (транспорт, оренда приміщень, харчування), а також надають соціальні виплати та пільги (на навчання дітей, з проведення свят, відпусток). Компенсації також можуть набувати такої форми: транспортні витрати, оренда приміщень (оплата житла) за кордоном; оплата житла, що знаходиться у своїй країні; витрати на навчання дітей; оплата харчування; витрати на проведення свят; більші за тривалістю відпустки.

3. Нематеріальне стимулювання – являє собою класичні форми мотивації співробітників без матеріального винагородження (подяки, нагороди, заохочення, нова робота, дострокове просування), а також ігри, конкурси, програми загального, спеціального навчання.

Нематеріальне стимулювання спрямоване на задоволення мотиву збереження соціального статусу працівника у трудовому колективі завдяки заліценню за ним його робочого місця чи займаної посади; підвищенню соціального статусу працівника в трудовому колективі в результаті отримання ним більш високої відповідальної посади, посилення зацікавленості працівника самим процесом опанування новими знаннями, вміннями та практичними навичками; поглиблення інтересу щодо професійного спілкування з професіоналами як в організації, так і поза її межами.

4. Змішане стимулювання – використовує комбіновані (матеріальні і нематеріальні) форми і тому є необхідним доповненням до основного стимулювання і компенсації. Різноманітні прийоми спонукання робітників (призи, подарунки, пенсійні і страхові програми, медичне страхування, службова машина, відпочинок за рахунок фірми, розважальні поїздки) направлені на укріплення лояльності робітників у теперішньому і збільшення продовження їх активності роботи в майбутньому.

Найчастіше саме нетрадиційні підходи до активізації трудової діяльності є провідними за сучасних умов [5, с. 92].

Керівництво підприємства має вміло комбінувати різні методи мотивації задля досягнення успіху, не концентруючись лише на матеріальній складовій. Відповідно до уподобань працівників сфери торгівлі за ступенем важливості методи мотивації можна розподілити таким чином (табл. 1):

Таблиця 1
Ставлення працівників до різних методів мотивації

№	Стимул	Ступінь важливості
1	Заробітна плата	44
2	Грошові премії	12
3	Кар'єрне зростання	11
4	Соціальний пакет	10
5	Жорстка система штрафів	7
6	Надання тимчасового помешкання	7
7	Навчання, тренінги, підвищення кваліфікації за рахунок компанії	6
8	Подяки, призи, подарунки	3
	Всього	100

Сучасні методи мотивації праці являють собою потужний економічний інструмент, що створює сильні мотиваційні механізми для підвищення ефективності діяльності індивідуума.

На сучасному етапі розвитку України основним мотивуючим фактором працівників є отримання гарантованої заробітної плати, тому, як правило, вітчизняні керівники розглядають систему мотивації як інструмент, що базується на персональних виплатах працівнику. Однак для провідних країн світу даний метод мотивації не є основним. Досить часто у своїй діяльності міжнародні корпорації використовують непрямі та нетрадиційні методи мотивації.

Західні менеджери з управління персоналом давно дійшли висновку про те, що персонал підприємства являється головною їхньою цінністю, тому їх необхідно берегти та цінувати, адже від працездатності колективу залежить успіх підприємства.

Таким чином, доцільно розглянути мотивацію персоналом за кордоном, а саме у таких провідних країнах, як США, Франція, Японія, Нідерланди та Швеція.

Мотивацію персоналом у США можна охарактеризувати як «пряники по американський», адже дану країну можна віднести до ідеологів сучасних методів ведення бізнесу.

У Сполучених Штатах Америки були розроблені основні принципи роботи з людськими ресурсами, системи матеріальної і нематеріальної мотивації, способи підвищення лояльності до співробітників.

Велику увагу американці приділяють і підвищенню кваліфікації своїх працівників. Навчання, на думку американців, сприяє підвищенню індивідуальної трудової віддачі і збільшенню прибутку підприємства.

Методи мотивації на підприємствах Америки можна поділити на дві групи: ті, що підтримують престиж організації, і ті, що стимулюють продуктивність і якість праці. Методи першої групи забезпечують підбір і закріплення найбільш кваліфікованих кадрів, другої – підтримують високий рівень результативності. До методів першої категорії можна віднести відрахування в пенсійний фонд, страхові

і лікарняні доплати, участь у прибутках. До другої категорії відносять преміювання у формі грошових виплат, просування по кар'єрній сходові, моральне стимулювання тощо.

Практично усі американські підприємства, окрім системи винагород, надають своїм співробітникам медичне страхування за рахунок коштів підприємства, програми підвищення кваліфікації, корпоративні обіди і багато інших різноманітних заохочень. Так, для прикладу, корпорації IBM і AT&T у відповідь на зміни демографічної ситуації в Україні розробили та успішно реалізували так звані сімейні програми. Велика частина співробітників цих компаній – люди у віці до 40 років, у багатьох з яких є маленькі діти. Керівництво корпорації надає цим працівникам можливість працювати по гнучкому графіку, допомогу в підборі нянь, корпоративні дитячі сади і ясла, а також організовує свята для співробітників з дітьми [1, с. 19].

На нашу думку, система мотивації, яка використовується фірмами Сполучених Штатів, є дуже дієвою і може слугувати прикладом, на який повинна орієнтуватися вітчизняна система мотивації персоналу. Згідно із розподілом методів мотивації за ступенем їх важливості для персоналу, можна зробити висновок про значущість та можливість впровадження таких стимулів праці, як система винагород, медичне страхування, гнучкий графік роботи для окремих працівників, можливість підвищення кваліфікації за рахунок підприємства тощо. Зважаючи на сучасний стан економіки, впровадження цих заходів на вітчизняних підприємствах буде досить затратним, але й результат буде відповідним – отримання максимального прибутку та задоволені умовами праці колектив організації, що буде доклатати усіх зусиль для покращення ефективності діяльності цієї організації.

Варто відмітити досвід мотивації персоналом підприємств такої країни, як Франція. Жителі Франції не те щоб не люблять працювати, проте вони просто вважають за краще не переробляти. Про це свідчить 35-годинний робочий тиждень, затверджений на більшості французьких підприємств. І це попри те, що у багатьох країнах Євросоюзу робочий тиждень складає 40 годин. На особливу увагу до своєї персони з боку компанії французи відносяться як до чогось само собою зрозумілого.

Практично 69% жителів Франції вважають кращою нематеріальною мотивацією гнучкий графік роботи. Не менш важливими французи рахують медичне і соціальне страхування за рахунок компанії, а також допомогу у виплаті кредитів. Широке поширення у Франції отримала і корпоративна культура. Цікавим є той факт, що додаткова освіта і підвищення кваліфікації за рахунок працедавця французам абсолютно не цікаве, хоча багато підприємств і намагається впроваджувати численні навчальні програми та тренінги [1, с. 19-20].

Такі методи мотивації, як медичне та соціальне страхування за рахунок компанії, а також допомога по виплаті кредитів могли б значно підвищити продуктивність праці персоналу вітчизняних підприємств.

Щодо досвіду мотивації персоналу на підприємствах такої країни, як Японія, то її можна охарактеризувати як «японська стабільність». «В першу чергу служи імператорові та країні, в другу – своїй компанії, в третю – своїй сім'ї, потім можеш приділити увагу собі самому» – цей основний принцип психології японського суспільства йде ще з епохи феодалізму. Це посилення знаходить відображення і в

сучасній корпоративній культурі країни висхідного сонця.

У Японії людина влаштовується на роботу на все життя. Будучи одного разу прийнятим в компанію, японець залишається там аж до офіційного виходу на пенсію. Підприємство, на якому працює фахівець, стає практично другою сім'єю. Отже, нематеріальна мотивація співробітників здійснюється за психологічною схемою «батько-син», де батьком виступає компанія, а сином – співробітник.

Компанія сприяє отриманню кредиту, а нерідко і сама безвідсотково кредитує своїх співробітників. Також фірма бере на себе усі витрати у разі дорогого навчання працівника і його дітей. Багато японських компаній фінансують сімейні урочистості своїх співробітників – весілля і ювілей, а також організовують спортивні заходи. Деякі підприємства надають житло своїм співробітникам.

Цікаво, що в деяких японських корпораціях схвалюються шлюби між співробітниками. Таким чином корпорація ще сильніше прив'язує фахівця до свого робочого місця – в цьому випадку робота стає практично будинком. Досить високу мотивацію до праці забезпечують широкі можливості кар'єрного і професійного зростання. Підвищення можуть бути незначними, але їх регулярність відмінно мотивує співробітників [1, с. 19-20].

Ми вважаємо, що впровадження елементів системи мотивації персоналу з досвіду японських фірм дозволить отримати бажані результати діяльності українськими підприємствами. Проте необхідно враховувати специфіку вітчизняного бізнесу: дуже мала кількість підприємств може запропонувати своїм працівникам роботу на все життя, показник плинності кадрів у нашій країні значно перевищує цей показник у Японії. Таким чином, японські методи мотивації є досить бажаними для українських громадян, адже стабільне робоче місце та заробітна плата, піклування з боку фірми (нематеріальні методи мотивації) – це все те, чого нам так не вистачає, але наш менталітет та економічна ситуація майже унеможливають впровадження даної системи мотивації на вітчизняних підприємствах.

У Нідерландах основна роль, яка визначає зацікавленість і трудову активність працівників, відводиться пільгам і компенсаціям. Якщо у співробітника виникла необхідність в консультації лікаря, то компанія надає своєму співробітнику дві оплачувані години – впродовж них він може спокійно відправитися в лікарню. А якщо підлеглий впродовж трьох місяців був відсутній на роботі – наприклад, по хворобі, – то він отримує один додатковий сплачений день відпочинку.

А ось у Швеції первинними цінностями є дружба, партнерство і колектив. На другому місці в рейтингу пріоритетів у шведів стоїть цікава робота і лише на сьомій позиції – розмір заробітної плати. На сьогодні багато шведських компаній дозволяють своїм співробітникам працювати удома [1, с. 20].

Система мотивації у Нідерландах та Швеції досить цікава, проте не є актуальною в Україні, адже для нашого персоналу найбільш важливо мати стабільне робоче місце, бажану заробітну плату та соціальний пакет, а вже пільги і компенсації відходять на другий план.

У наш час провідні компанії, окрім нематеріальних методів мотивації праці, застосовують і нестандартні методи. Так, компанії Google, Яндекс, Вконтакте використовують як засіб мотивації безкоштовне чи пільгове харчування працівників. Johnson

& Johnson забезпечує створення дружної, сімейної атмосфери, пільгове медобслуговування, а компанії Toshiba, IBM, Polaroid створюють виділення вільного часу для можливості відвідування наукових заходів для підтримки творчої, винахідницької діяльності [4, с. 57].

Україні варто орієнтуватися на досвід західних колег, але ні в якому разі не копіювати його, адже механічне перенесення зарубіжного досвіду в наші умови не дасть ніякого позитивного результату. Проте не варто забувати про те, що нематеріальні інструменти заохочень працівників компанії можна і треба використати тільки у тому випадку, коли задоволені фінансові потреби співробітників.

Використання зарубіжних методів мотивації є в більшій частині неприйнятною для підприємств України, оскільки в них незадоволені матеріальні потреби, не говорячи вже про моральні. При розробці нематеріальних моделей мотивації необхідно враховувати ціннісні орієнтації працівника, а саме індивідуалізм, орієнтація на майбутнє та досягнення успіху тощо.

Висновки з проведеного дослідження. У процесі дослідження міжнародного досвіду мотивації праці було виявлено недоліки української системи мотиваційної системи не вистачає матеріальних стимулів, тому керівництву організацій вкрай необхідно концентрувати увагу на оптимальному поєднанні матеріальних та нематеріальних мотивуючих елементів, які б комплексно характеризували її оптимальне співвідношення та взаємозв'язок між вітчизняними традиціями управління й корпоративною культурою.

Проведені дослідження дозволяють зробити висновок про те, що повна адаптація світового досвіду мотивації не принесе бажаного ефекту для українських підприємств, тому що менталітет та ієрархія стимулів праці наших громадян мають власні специфічні особливості і не повністю відповідають мотивам трудової діяльності персоналу за кордоном.

Для поліпшення продуктивності праці необхідно впроваджувати лише окремі елементи системи мо-

тивації праці провідних країн світу, які є найбільш прийнятними для нашої економіки.

В мотивації не існує уніфікованого підходу – потрібно шукати індивідуальний підхід на кожному підприємстві, до кожного робочого колективу. Тому впровадження ефективних сучасних методів мотивації праці на підприємствах допоможе перейти на абсолютно новий якісний рівень і забезпечить гармонійний і продуктивний професійний розвиток кадрів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ведерніков М.Д. Доцільність застосування зарубіжного досвіду мотивації персоналу на українських підприємствах / М.Д. Ведерніков, М.І. Зелена // Вісник Хмельницького національного університету. – 2013. – № 5. – С. 18-21.
2. Зеленько Г.І. Мотивація як чинник підвищення ефективності праці персоналу підприємства / Г.І. Зеленько, Л.Ю. Ганжурова // Економічні науки. – 2012. – Т. 133. – С. 65-70.
3. Крушельницька О.В. Зарубіжний досвід мотивації персоналу / О.В. Крушельницька, С.О. Олійник // Всеукраїнської науково-практичної конференції студентів, аспірантів, молодих учених ЖДТУ. – 2012. – С. 68-71.
4. Паска Н.М. Основні методи мотивації праці в багатонаціональному культурному середовищі / Н.М. Паска // Реформування фінансово-економічної системи: погляд у майбутнє. – 2013. – Частина 1. – С. 56-58.
5. Полієктова В.М. Необхідність розвитку та впровадження сучасних заходів мотивації праці / В.М. Полієктова // Економіка і управління: актуальні проблеми та тенденції розвитку. – 2012. – Ч. 3. – С. 91-93.
6. Фіщук Н.Ю. Можливості адаптації міжнародних мотиваційних систем в національній практиці підприємств / Н.Ю. Фіщук, Н.В. Василюха // Збірник наукових праць ВНАУ. Економічні науки. – 2012. – № 4. – С. 170-175.
7. Чуйко М.О. Застосування зарубіжного досвіду мотивації праці у вітчизняній практиці / М.О. Чуйко, Є.П. Кожанова. – 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.repository.hneu.edu.ua>.
8. Шаповал В.М. Вплив менталітету нації на характер мотивації праці на українських підприємствах / В.М. Шаповал, М.С. Пашкевич, Д.А. Дратвер // Економічний простір. – 2012. – № 68. – С. 282-289.

УДК 330.3

Мелень О.В.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічного аналізу та обліку
Харківського національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»***Гарібян Т.А.***магістр
Харківського національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»*

АКТУАЛЬНІСТЬ ПИТАНЬ РОЗРОБКИ НАПРЯМІВ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Стаття присвячена дослідженню та обґрунтуванню шляхів та напрямів підвищення прибутковості підприємства, а також дослідженню управління прибутком. Прибуток є рушійною силою і мотивом діяльності підприємств та організацій, яка дозволяє підприємству утримувати свої позиції на ринку і забезпечувати динамічний розвиток виробництва в умовах конкуренції. Головною метою управління прибутком є визначення шляхів найбільш ефективного його формування та оптимального розподілу, що спрямовані на забезпечення розвитку діяльності підприємства та зростання його ринкової вартості. Прибутковість підприємства безпосередньо пов'язана з отриманням прибутку та показує ефективність діяльності підприємств різних форм власності та характеризує інтенсивність їх роботи.

Ключові слова: прибуток, доходи, витрати на виробництво, рентабельність, обсяг виробництва, цінова політика, маркетингова політика.

Мелень Е.В., Гарібян Т.А. АКТУАЛЬНОСТЬ ВОПРОСОВ РАЗРАБОТКИ НАПРАВЛЕНИЙ ПОВЫШЕНИЯ ПРИБЫЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена исследованию и обоснованию путей и направлений повышения прибыльности предприятия, а также исследованию управления прибылью. Прибыль является движущей силой и мотивом деятельности предприятий и организаций, которая позволяет предприятию удерживать свои позиции на рынке и обеспечивать динамичное развитие производства в условиях конкуренции. Главной целью управления прибылью является определение путей наиболее эффективного его формирования и оптимального распределения, направленных на обеспечение развития деятельности предприятия и роста его рыночной стоимости. Прибыльность предприятия непосредственно связана с получением прибыли и показывает эффективность деятельности предприятий различных форм собственности и характеризует интенсивность их работы.

Ключевые слова: прибыль, доходы, затраты на производство, рентабельность, объем производства, ценовая политика, маркетинговая политика.

Melen O.V., Gharibyan T.A. ACTUALITY OF ISSUES DEVELOPMENT DIRECTIONS OF INCREASING PROFITABILITY OF THE ENTERPRISE

The article investigates the rationale and direction of increasing the profitability of the enterprise, as well as the study of profit management. Profit is the driving force and motivation of enterprises and organizations, which allows the company to maintain its position in the market and to ensure the dynamic development of production in the face of competition. The main purpose of profit management is to determine the most efficient ways of its formation and optimal allocation aimed at the development of the company and increase its market value. Profitability is directly related to a profit and shows the effectiveness of different enterprises and characterizes the intensity of their work.

Keywords: profit, revenues, costs of production, profitability, production volume, pricing, marketing policy.

Постановка проблеми. Прибуток підприємства є потужним важелем динамічного розвитку виробництва, тому головним завданням розвитку підприємств є застосування ефективних методів управління підприємством у процесі здійснення підприємницької діяльності, зокрема у застосуванні методів управління прибутком та збільшенні прибутковості підприємства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У науковій літературі проблема шляхів зростання прибутковості підприємства досліджена значною кількістю науковців, зокрема це роботи В.Д. Базилевича, І.А. Бланка, С.В. Зазанської, С.Ф. Покропивного, А.М. Поддєрьогіна та інших вчених-економістів. Але й досі актуальним питанням залишається дослідження впливу різних факторів (внутрішніх та зовнішніх) на зростання прибутковості підприємства.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання роботи, яке полягає в комплексному теоретичному обґрунтуванні основних шляхів зростання прибутковості підприємства, а також практичних рекомендацій щодо вдосконалення

формування, планування та розподілу прибутку підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Метою створення будь-якого підприємства є отримання прибутку. Прибуток найповніше характеризує ефективність господарської діяльності підприємств, їх фінансові можливості й у кінцевому підсумку визначає рівень фінансової стабільності у державі та є джерелом підвищення рівня добробуту населення.

Сьогодні в економіці України питання отримання прибутку і підвищення ефективності виробництва є досить актуальними. Формування, використання та зростання прибутку підприємства мають свої особливості в умовах ринкової економіки, що зумовлює необхідність поглибленого дослідження теоретичних засад зростання прибутковості підприємства, її впливу на темпи та обсяги суспільного відтворення.

На сучасному етапі необхідний якісно новий підхід до теоретичного висвітлення і практичного обґрунтування рекомендацій щодо збільшення шляхів та напрямів прибутковості підприємства.

За своєю сутністю прибуток – це складна і багатогранна економічна категорія. На формування прибутку підприємства впливають ефективність його фінансово-господарської діяльності, сфера діяльності, галузь господарства, установлені законодавством умови обліку фінансових результатів.

Прибуток у класичному розумінні являє собою різницю між ціною товару і затратами на виробництво товару – його собівартістю. Такий показник, безумовно, характеризує якість господарювання підприємства [1].

Прибуток є якісним показником, оскільки він синтезує всі сторони діяльності підприємства, характеризує ефективність його господарської діяльності в цілому. Він являє собою різницю між сукупними доходами і сукупними витратами торгового підприємства або між ціною реалізації та собівартістю продукції, товарів, послуг.

Отримання прибутку безпосередньо пов'язано з такою категорією, як «витрати виробництва», оскільки прибуток – це та частина додаткової вартості продукту, яка залишається після покриття витрат виробництва, тобто це показник, який формується на мікрорівні. На формування прибутку як фінансового показника роботи підприємства впливає встановлений порядок визначення фінансових результатів діяльності; обчислення собівартості продукції (робіт, послуг); загальногосподарських витрат; визначення прибутків (збитків) від операційної діяльності, фінансових операцій та іншої діяльності. Отже, прибуток – це важливий показник, що характеризує фінансовий результат діяльності підприємства і зазнає впливу багатьох чинників.

У формуванні прибутку є особливості, що залежать від сфери діяльності підприємства, галузі господарства, форми власності, розвитку ринкових відносин тощо. Процес отримання підприємством прибутку відбувається під впливом як внутрішніх, так і зовнішніх факторів. Зовнішні фактори не залежать від діяльності підприємства, але суттєво впливають на його прибуток. До них можна віднести природні умови, транспортні умови, інфраструктура ринку, конкуренція на ринку, рівень інфляції тощо. Внутрішні фактори, що впливають на прибуток, характеризуються ритмічністю виробництва, матеріальною, науково- й організаційно-технічною осначеністю виробництва, якістю продукції, її асортиментом і структурою, ефективністю використання ресурсів, комерційною та природоохоронною діяльністю, соціальними умовами праці та побуту.

Основними завданнями управління формуванням прибутку підприємства є: забезпечення максимізації його розміру, що формується і який відповідає ресурсному потенціалу суб'єкта господарювання та ринковій кон'юнктурі; забезпечення оптимальної пропорційності між рівнем прибутку, що формується, та допустимим рівнем ризику; забезпечення високої якості прибутку, що формується; забезпечення постійного збільшення ринкової вартості підприємства; підтримка конкурентоспроможності у довгостроковому періоді; забезпечення ліквідності підприємства та його платоспроможності; підтримка інвестиційної привабливості [2, с. 238].

Процес управління прибутком підприємства має відбуватися у певній послідовності і забезпечувати реалізацію головної мети і основних завдань цього управління.

Управління прибутком являє собою цілеспрямований, систематичний процес підготовки, оцінки, відбору та реалізації альтернативних управлінських

рішень з усіх питань його формування, розподілу та використання на конкретному підприємстві. Система управління прибутком може функціонувати тільки за наявності відповідних даних, на основі яких можна налагодити постійний моніторинг процесу формування прибутку; оцінювати рівень операційного та валового прибутку; аналізувати чинники впливу на обсяг прибутку. Джерелами інформації у даному разі виступають дані маркетингового аналізу, бухгалтерського та управлінського обліку [3].

Головною метою управління прибутком є визначення шляхів найбільш ефективного його формування та оптимального розподілу, що спрямовані на забезпечення розвитку діяльності підприємства та зростання його ринкової вартості.

Розподіл і використання прибутку є найважливішим господарським процесом, що забезпечує покриття потреб підприємців і формування доходів держави. Механізм розподілу прибутку повинен бути побудований таким чином, щоб всіляко сприяти підвищенню ефективності виробництва, стимулювати розвиток нових форм господарювання. Прибуток підприємства, отриманий підприємством у результаті його господарської діяльності, розподіляється між державою і підприємством. Частина прибутку, що перераховується державі, визначається встановленими законодавством ставками податку на прибуток. Можливими напрямками використання чистого прибутку є фонди спеціального призначення (резервний фонд, фонд розвитку виробництва, фонд виплати засновникам (власникам) або фонд виплати дивідендів акціонерам, фонд споживання), оплата штрафних санкцій, відрахування на благодійні заходи, погашення цільового кредиту тощо. Тобто прибуток, що залишається у розпорядженні підприємства, служить не тільки джерелом фінансування виробничого і соціального розвитку, а також матеріального заохочення робітників, але і використовується у випадках порушення підприємством чинного законодавства для сплати різних штрафів і санкцій.

Однією із найважливіших проблем розподілу прибутку є оптимальне співвідношення частки прибутку, що акумулюється в доходах бюджету і залишається в розпорядженні підприємства. Економічно обґрунтована система розподілу прибутку повинна гарантувати виконання фінансових зобов'язань перед державою і максимально забезпечити виробничі, матеріальні та соціальні потреби підприємства [4].

Управління розподілом та використанням прибутку доцільно здійснювати поетапно [5]:

- 1) формування інформаційної бази для аналізу ефективності використання прибутку підприємством;
- 2) ретроспективний аналіз використання прибутку підприємства;
- 3) дослідження внутрішніх та зовнішніх чинників, що впливають на ефективність використання прибутку підприємства;
- 4) визначення напрямів розподілу прибутку на поточний період з урахуванням стратегічних і тактичних цілей підприємства;
- 5) розроблення системи управлінських рішень із забезпечення повного та ефективного використання розподіленого прибутку;
- 6) забезпечення контролю за виконанням управлінських рішень щодо розподілу та використання прибутку підприємства;
- 7) коригування окремих управлінських рішень щодо розподілу та використання прибутку та результати здійсненого контролю з урахуванням стратегії розвитку підприємства.

Максимізація прибутку є вирішальним чинником успішної конкурентоспроможності підприємства, його життєздатності і закріплення на ринку. Прибутковість підприємства вимірюється двома показниками – прибутком і рентабельністю. Прибуток виражає абсолютний ефект без урахування використаних ресурсів, а рентабельність є одним із головних вартісних показників ефективності виробництва, який характеризує рівень віддачі активів і ступінь використання капіталу у процесі виробництва. Вона безпосередньо пов'язана з отриманням прибутку та показує ефективність діяльності підприємств різних форм власності та характеризує інтенсивність їх роботи. Рентабельність показує співвідношення прибутку з понесеними витратами. Це відносний показник, який має властивість порівняння. Рентабельність характеризує ступінь дохідності, вигідності, прибутковості. Тобто, розглядаючи резерви збільшення прибутку і, взагалі, прибутковості підприємства, слід звернути увагу на те, що отримання прибутку залежить як від доходів підприємства, так і від його витрат. Тобто, виходячи з вищевикладеного, можна зазначити, що максимізація прибутку та прибутковості підприємства може бути досягнута за таких умов:

- збільшення обсягів випуску та реалізації продукції;
- за рахунок зниження витрат на виробництво і реалізацію продукції;
- впровадження економічно обґрунтованих норм на підприємстві;
- при впровадженні досягнень науково-технічного прогресу;
- за рахунок підвищення якості продукції, що реалізується;
- за рахунок підвищення продуктивності праці;
- використання вторинних ресурсів та попутних продуктів;
- застосування правильної тактики в області встановлення цін;
- правильний та економічно обґрунтований вибір маркетингової політики підприємства.

Слід відмітити, що збільшення обсягу випуску та реалізації продукції приводить до пропорційного збільшення прибутку за умови, що продукція є рентабельною. Але треба пам'ятати, що збільшення прибутку на підприємстві тягне за собою й збільшення відрахувань до державного бюджету.

Собівартість продукції і прибуток взаємопов'язані між собою, оскільки зниження собівартості призводить до відповідного зростання суми прибутку і навпаки. Зниження собівартості продукції є найважливішим фактором зростання прибутку. У зниженні собівартості продукції найбільш повно відбивається економія матеріальних, трудових та фінансових ресурсів, якими розпоряджається підприємство. Максимальна мобілізація резервів собівартості продукції є важливою умовою ефективного функціонування підприємства [6, с. 254].

На витрати виробництва та реалізацію продукції впливають всі чинники витрат виробництва, виражені у грошовій формі, а саме: основних фондів, сировини, матеріалів, палива, енергії, трудових ресурсів. Це найважливіший внутрішньовиробничий показник, який впливає на збільшення прибутку підприємства. Для будь-якого виробника основним, а іноді і єдиним джерелом збільшення прибутку стає зниження витрат. Звідси визначається й основне завдання підприємства для збільшення прибутку – визначити оптимальне співвідношення між витратами та дохо-

дами, що є найважливішою умовою ефективної діяльності підприємства.

Важливе значення у боротьбі за зниження витрат та підвищення прибутку має дотримання найсуворішого режиму економії на всіх ділянках виробничо-господарської діяльності підприємства [7, с. 235]. Послідовне здійснення на підприємствах режиму економії виявляється насамперед у зменшенні витрат матеріальних ресурсів на одиницю продукції, скороченні витрат з обслуговування виробництва і керування й інших непродуктивних витрат, зменшенні невиробничих виплат по заробітній платі, по оплаті цілоденних простоїв і часів внутрішньозмінного простою тощо.

Потребують вдосконалення норми та нормативи, які діють на підприємстві, оскільки економічно і технічно обґрунтовані норми й нормативи та їх своєчасний перегляд призводять до зниження витрат виробництва.

Впровадження досягнень науково-технічного прогресу на підприємстві, а саме впровадження нової техніки, удосконалення технології, впровадження прогресивних матеріалів тощо дозволить значно знизити витрати виробництва, а також собівартість продукції і цим самим збільшити прибуток. Механізоване виробництво потребує значно менше робітників і це у свою чергу зменшить витрати на оплату праці. Також за рахунок нового обладнання можна збільшити обсяг продукції, що виготовляється, що у свою чергу призведе до зниження витрат у розрахунку на одиницю продукції.

Резервом зростання прибутку промислових підприємств є підвищення якості продукції, що виробляється, і ліквідація втрат від браку. Проблема якості продукції у ряді галузей промисловості пов'язана із підвищенням надійності і тривалості використання виробів. Багато підприємств випускають продукцію з гарантією. Практика показує, що деякі підприємства забезпечують гарантований строк служби виробів за рахунок оплати витрат по передчасному ремонту бракованої продукції, реалізованої споживачу в майстернях гарантійного ремонту. Це призводить до зниження якості продукції і збільшення її собівартості, так як у плановій собівартості вже передбачені витрати на гарантійний ремонт, що наносить як моральний, так і матеріальний збиток і покупцю, і виробнику.

Підвищення прибутку може відбутися також за рахунок підвищення продуктивності праці. Із зростанням продуктивності праці знижуються витрати праці в розрахунку на одиницю продукції, а отже, зменшується і питома вага заробітної плати у структурі собівартості. Для цього підприємство повинно активно використовувати різноманітні мотиваційні засоби: перевести якомога більше працівників на відповідну форму оплати праці, працівникам погодинної форми у більшому розмірі оплачувати роботу у понаднормовий час, забезпечувати доставку працівників на роботу та з роботи за узгодженими маршрутами, надавати матеріальну допомогу працівникам з нагоди ювілейних та інших визначних дат. Враховуючи специфіку роботи, слід також проводити профілактичне оздоровлення та медичне обстеження працівників за рахунок підприємства, організовувати санаторно-курортне лікування для працюючих та інвалідів праці [8, с. 126].

Одним із резервів збільшення прибутку промислових підприємств є більш повне використання вторинних ресурсів та попутних продуктів. Доля вторинної сировини в загальному обсязі матеріальних

ресурсів, використовуваних у господарстві країни, значно зростає [9, с. 180].

Також важлива роль у підвищенні прибутку відведена маркетингу. Практика показує, що багато видів нової продукції не може знайти покупця на ринку без хорошої організації маркетингу, і тому підприємствам для збільшення обсягів реалізації продукції і, як наслідок, збільшення прибутку слід більше уваги приділяти маркетинговій політиці підприємства.

Ціна продукції справляє прямий вплив на основні результати діяльності підприємства – прибуток і обсяг продажу. Під час пошуку оптимальної ціни підприємство виходить з припущення, що метою діяльності є максимізація прибутку. Причому відомо, що часто вплив ціни на прибуток є значно більшим, ніж вплив інших чинників, таких як обсяг продажу, рівень витрат тощо. Для збільшення обсягу отриманого прибутку підприємствам необхідно застосувати правильну цінову політику, тому що іноді збільшення ціни призводить до певного скорочення обсягу продажу. Заниження ж продажної ціни з метою збільшення обсягу продаж та збільшенню прибутку також має сенс, але постійне проведення політики низьких цін може закінчитися для підприємства негативною ситуацією. Тому, встановлюючи ціни, підприємства мають керуватися насамперед цілями цінової політики підприємства, основними серед яких є: отримання максимального прибутку та проникнення на нові товарні ринки, збереження й закріплення «своїх» споживачів, збільшення частки ринку, перемога над основними конкурентами, залучення великих оптовиків, використання резервних можливостей, підвищення ефективності роздрібних продажів, створення іміджу товару чи фірми тощо. При цьому завдання цінової політики мають відповідати ринковим цілям компанії.

Отже, для підвищення прибутку підприємства потрібно спиратися на комплексний техніко-економічний аналіз діяльності підприємства, що має на увазі: вивчення техніко-економічних показників роботи підприємства й організаційного рівня виробництва, використання виробничих потужностей і основних фондів, сировини і матеріалів, робочої сили, господарських зв'язків тощо.

Висновок. З наведеного вище можна зробити висновки, що розподіл і використання прибутку є найважливішим господарським процесом, який забезпечує покриття потреб підприємців і формування доходів держави. Механізм розподілу прибутку по-

винен бути побудований таким чином, щоб усіляко сприяти підвищенню ефективності виробництва, стимулювати розвиток нових форм господарювання. Максимізація прибутку є вирішальним чинником успішної конкурентоспроможності підприємства, його життєздатності і закріплення на ринку. Оскільки отримання прибутку залежить як від доходів підприємства, так і від його витрат, то шляхами підвищення прибутковості підприємства є скорочення витрат, впровадження досягнень НТП, підвищення рівня якості продукції та її конкурентоспроможності на ринках збуту, розширення діяльності у існуючих сегментах та вихід на нові ринки. Важливим фактором для збільшення прибутковості діяльності підприємства також є правильна маркетингова стратегія та цінова політика підприємства-виробника.

Для вирішення проблеми знаходження шляхів та резервів збільшення прибутковості необхідно системно аналізувати прибутковість підприємств та чинники, які впливають на неї, постійно відстежувати і встановлювати резерви з максимізації прибутку та поєднувати різноманітні шляхи підвищення рівня прибутковості.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Роль і місце прибутку в економіці підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uaeconomic.com/ulens-1956-1.html>.
2. Бланк І.А. Управління прибутком підприємства / А.І. Бланк. – М. : Фінанси й статистика, 2005. – 456 с.
3. Удосконалення управління прибутком на підприємстві [Електронний ресурс] / В.І. Куцик, В.О. Бовсуновська. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/Portal/Soc_Gum/Torg/2009_10/04.pdf.
4. Розподіл та використання прибутку підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.finlearn.com/lifers-1132-1.html>.
5. Вдосконалення формування та використання прибутку підприємства [Електронний ресурс] / В.І. Блонська. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvntlu/18_1/18_1_Blonska_2.pdf.
6. Кондратюк О.М. Синергія інформації в управлінні витратами підприємства / О.М. Кондратюк, О.В. Школа // Держава та регіони. – 2010. – № 6. – С. 253-255.
7. Семенов А.Г. Аналіз та вдосконалення оплати праці. / А.Г. Семенов, А.І. Шарко // Держава та регіони. – 2010. – № 6. – С. 232-238.
8. Круш П.В. Внутрішній економічний механізм підприємства : посібник / П.В. Круш, С.О. Тульчинська. – К. : ЦНЛ, 2008. – 206 с.
9. Пасічник В.Г. Організація виробництва : підручник / В.Г. Пасічник. – К. : ЦНЛ, 2005. – 248 с.

УДК 339.9:621.39

Одаренко О.В.
*старший викладач кафедри мереж доступу
та забезпечення послуг
філії «Центр післядипломної освіти»,
ПАТ «Укртелеком»*

ДИНАМІКА ГЛОБАЛЬНИХ БІЗНЕС-РИЗИКІВ ТА ЇХ ВПЛИВ НА РИНОК ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙ

Статтю присвячено аналізу динаміки глобальних бізнес-ризиків, що проявилися у період всесвітньої фінансово-економічної кризи 2008–2011 рр. та у посткризовий період 2012–2014 рр. На підставі аналітичних звітів провідних світових аудиторських та консалтінгових агентств виділено спектр актуальних бізнес-ризиків. Постульовано вплив глобальних бізнес-ризиків на розвиток ринку телекомунікацій. Відзначена часткова залежність ризик-тла телекомунікаційних компаній від глобальних бізнес-ризиків.

Ключові слова: глобальна економіка, ризик, бізнес-ризик, глобальні бізнес-ризик, глобальна фінансово-економічна криза, економічна невизначеність, ринок телекомунікацій, телекомунікаційні компанії, інновації, ризик-менеджмент.

Одаренко О.В. ДИНАМИКА ГЛОБАЛЬНЫХ БИЗНЕС-РИСКОВ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА РЫНОК ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЙ

Статья посвящена анализу динамики глобальных бизнес-рисков, проявившихся в период всемирного финансово-экономического кризиса 2008–2011 гг. и в посткризисный период 2012–2014 гг. На основании аналитических отчетов ведущих мировых аудиторских и консалтинговых агентств выделен спектр актуальных бизнес-рисков. Постулировано влияние глобальных бизнес-рисков на развитие рынка телекоммуникаций. Отмечена частичная зависимость риск-фона телекоммуникационных компаний от глобальных бизнес-рисков.

Ключевые слова: глобальная экономика, риск, бизнес-риск, глобальные бизнес-риски, глобальный финансово-экономический кризис, экономическая неопределенность, рынок телекоммуникаций, телекоммуникационные компании, инновации, риск-менеджмент.

Odarenko O.V. DYNAMICS OF GLOBAL BUSINESS RISKS AND THEIR INFLUENCE ON THE MARKET OF TELECOMMUNICATIONS

Article is devoted to the analysis of dynamics of the global business risks shown during the world financial and economic crisis of 2008–2011 and during the post-crisis period of 2012–2014. On the basis of analytical reports of the leading world auditor and consulting agencies the range of actual business risks is allocated. Influence of global business risks on development of the market of telecommunications is postulated. Partial dependence risk background of the telecommunication companies from global business risks is noted.

Keywords: global economy, risk, business risk, global business risks, global financial and economic crisis, economic uncertainty, market of telecommunications, telecommunication companies, innovations, risk management.

Постановка проблеми. Сучасне економічне та соціально-політичне життя характеризується наявністю різноманітних ризиків, кількість яких збільшується з розвитком новітніх технологій, бізнес- та політичних стратегій. За відомим філософом Е. Гідденсом (Э. Гидденс «Последствия модернити» (1990), ризик є наслідком модернізації. Активізація ризиків відбувається на тлі процесів глобалізації. Згідно з іншим дослідником ризикової природи сучасного соціуму – У. Беком (Beck Ulrich (1992) Risk Society: Towards a New Modernity. London: Sage), створення новітніх технологій призводить до генерації нових технологічних ризиків. Проте якщо для У. Бека це були індустріальні ризики, то нині є сенс говорити про глобалізацію інфокомунікаційних ризиків.

Глобалізація породжує універсальні глобальні ризики, які розуміються як великий бізнес та є джерелом багатства у сучасному світі. Водночас глобальний характер сучасних телекомунікацій є визначальною особливістю, що позначається на стані як регіональних, так і національних телекомунікаційних ринків. Графічно цю ситуацію можна представити у вигляді піраміди, кожний шар якої зазнає впливу інших.

Ринок телекомунікацій України є складовою частиною регіонального та глобального телекомунікаційних ринків. Таким чином, аналіз ризиків компаній ринку телекомунікацій неможливий без звернення до динаміки глобальних бізнес-ризиків, що утворюють ризикове тло телекомунікаційного бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Інтерес до ризиків у вітчизняній економічній науці у 1990-ті рр. розгортався на тлі структурної переорієнтації

глобальної економіки. На пострадянському просторі даний період характеризувався як величезними ризиками в економічній сфері, так і майже повним нівелюванням механізмів їх зниження. Пострадянські ринки сформувалися як неусталені ринки, вкрай уразливі до постмодернових ризиків.

На наш погляд, розвиток телекомунікаційних ринків на пострадянському просторі у 1990-ті рр. частково повторював тенденції розвитку світового ринку, які у поєднанні з залишками соціалістичної спадщини та місцевими національно-культурними особливостями набули іншого характеру. Проте у вітчизняній економічній літературі практично відсутні дослідження, присвячені неусталеним телекомунікаційним ринкам, що утруднює аналіз ризиків на них та розробку методології систем ризик-менеджменту для компаній, що діють на неусталених телекомунікаційних ринках.

Неусталеністю українського телекомунікаційного ринку пояснюється те, що деякі ризики взагалі майже не враховуються у бізнесовій діяльності. Так, деякі ризики, актуальні для більш розвинених телекомунікаційних ринків, як, наприклад, ризик інвестування у ринки певних країн або репутаційні ризики, майже не потрапляють у поле зору топ-менеджмента компаній вітчизняного ринку телекомунікацій. Проте українському ринку притаманний значний вплив політичних ризиків, суттєво мінімізований на ринках розвинених країн.

Домінанта політичного чинника є однією з головних особливостей неусталених телекомунікаційних ринків. Соціалістичні традиції «ручного» управлін-

ня галуззю, планування від досягнутого, «відчуття» монополізму істотно впливали на процеси розвитку, приватизації, злиття та поглинання у телекомунікаційному секторі, котирування акцій телекомунікаційних компаній та рівень їх капіталізації у 1990-х – на початку 2000-х рр.

Так само і період 2000-х та 2010-х рр. не був проаналізований вітчизняними економістами з точки зору залежності ринку телекомунікацій від глобального економічного контексту, зокрема глобальних бізнес-ризиків. Уся увага дослідників у цей період зосереджується на фінансово-банківському секторі, тоді як для західної економічної науки природними у цей час стають дослідження ризик-складової реальної сектора економіки.

У період глобальної фінансово-економічної кризи 2008–2011 рр. дана тенденція посилюється. Провідні міжнародні аудиторські та консалтингові агентства Marsh, EY (раніше – Ernst & Young), Bloomberg починають приділяти значну увагу глобальним фінансово-економічним ризиками та їх динаміці. У центрі уваги опиняється і ринок телекомунікацій (спеціалізовані дослідження Ernst & Young) в силу своєї інноваційності як один з найбільш уразливих до глобальних бізнес-ризиків ринок. Із висновками агенції щодо глобальних ризиків, зокрема для ринку телекомунікацій, можна ознайомитися на інтернет-ресурсах: <http://www.mmc.com/> (зокрема, наявний звіт «Global risks 2014 report»); <http://www.ey.com/>; <http://www.bloomberg.com/>.

На тлі глобальної фінансово-економічної кризи 2008–2011 рр. та у посткризовий період аналіз глобальних ризиків посів провідне місце при виробленні антикризових та інноваційних стратегій компаній реального сектору економіки. У цьому контексті слушним є звернення до щорічних доповідей до World Economic Forum у Давосі (починаючи з 2005 р. розробляється проект «Глобальні ризики»). У даних доповідях (інтернет-ресурс <http://www.weforum.org/>) міститься ретельний аналіз актуальних бізнес-ризиків та оцінюється рівень їхнього впливу.

Також змістовний матеріал міститься у висновках та рекомендаціях Міжнародного союзу електрозв'язку (ITU, інтернет-ресурс <http://www.itu.int/ru/pages/default.aspx>), що відповідає за реалізацію глобальної стратегії розвитку телекомунікацій, у матеріалах самітів «Групи восьми» та «Групи двадцяти».

Слід додати, що вагомий внесок у дослідження природи глобальних ризиків зроблено вченими Гарвардського університету (центр аналізу ризиків, www.hcra.harvard.edu) (США), Стенфордського університету (США), Університету Пенсильванії (управління ризиками та центр прийняття рішень, <http://grace.Wharton.upenn.edu/risk/>) (США), Лондонської школи економіки (центр ризик-менеджменту та управління, www.lse.ac.uk) (Велика Британія), Національного дослідницького університету «Вища школа економіки» (Російська Федерація), Санкт-Петербурзького державного університету (Російська Федерація) та ін.

Дослідження глобальних ризиків поєднуються із проблематикою ділового успіху за часів економічної невизначеності (Клири III., Мальре Т. Глобальные риски. Деловой успех в неспокойные времена. Пер. с англ. – М.: Вопросы экономики, 2011. – 223 с. [1]); трансформаціями бізнесу та ринків (інтернет-ресурс <http://www.cfin.ru/management/controlling/riskassurance.shtml>). Увага також приділяється динаміці та структурі глобальних ризиків (Агеев А.И. Динамика и структура глобальных рисков //

Стратегия гражданской защиты: проблемы и исследования. – 2013. – № 2. – Том. 3. Статтю розміщено на інтернет-ресурці <http://cyberleninka.ru/article/n/dinamika-i-struktura-globalnyh-riskov>) та їх міждисциплінарним дослідженням (Дудова Т.В. Междисциплинарные подходы при изучении международных эколого-политических рисков. Текст розміщено на інтернет-ресурці http://mir.spbu.ru/index.php?option=com_k2&view=item&id=43:mns-15-4-05&Itemid=31). Перелік може бути продовжений, проте фактично відсутні спеціалізовані дослідження з кореляції розвитку ринку телекомунікацій залежно від впливу глобальних бізнес-ризиків.

Незважаючи на ґрунтовну джерельну базу, дослідження глобальної природи ризиків українського ринку телекомунікацій не здійснюються, що й обумовило звернення до цієї тематики у даній науковій статті. Тож об'єктом дослідження є спектр глобальних бізнес-ризиків, актуальних для ринку телекомунікацій у період глобальної фінансово-економічної кризи 2008–2011 рр. та у посткризовий період. Предметом дослідження є вплив даних ризиків на український ринок телекомунікацій, що характеризується наявністю компаній різного розміру та різних стадій розвитку.

Метою дослідження є вивчення специфіки глобальних бізнес-ризиків, актуальних для українського ринку телекомунікацій. Сценарій дослідження передбачає звернення до висновків експертів та порівняльний аналіз висновків вітчизняних експертів ринку телекомунікацій та провідних міжнародних аналітичних та консалтингових агентств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Глобальна фінансово-економічна криза 2008–2011 рр. спричинила тотальну невизначеність як екзистенціального, так і економічного існування, що негативно позначилося на поведінці економічних агентів. Стратегії компаній за умов фінансово-економічної кризи передбачали досягнення більш високих показників доходів, що, у свою чергу, зумовлювало ведення високоризикових операцій.

Дані тенденції мають місце і у посткризовий період 2012–2014 рр. Значною мірою вплив ризик-чинників зазнають компанії ринку телекомунікацій, що відзначається значною динамічністю, насамперед технологічною. Глобальні бізнес-ризики істотно впливають на рівень прибутковості телекомунікаційних компаній.

Компанії ринку телекомунікацій є компаніями «нової економіки», яким притаманні високий рівень невизначеності, технологічна насиченість, зростаюча глобальна конкуренція, збільшення обсягів світової торгівлі та інвестицій, складні фінансові інструменти, насамперед деривативи, нові моделі державного регулювання, динамічні зміни організаційних структур компаній, інтенсифікація процесів реінжинірингу, злиття та поглинання, зміни меж цільових ринків, насиченість ринку послуг, зменшення термінів «життя» послуг, зростаючі очікування споживачів. Ці чинники зумовлюють насиченість ризикового тла діяльності компаній. У різних секторах економіки ризики розрізняються як за складом, так і за значущістю. Згідно з дослідженнями британської аудиторсько-консалтингової компанії EY (раніше – «Ernst and Young» (матеріали інтернет-ресурсу <http://www.ey.com>), телекомунікації відносяться до найбільш ризикоемних секторів економіки. Така тенденція зберігається останніми роками.

Щороку провідні міжнародні аналітичні агенції складають прогнози щодо глобальних бізнес-ризиків.

У даних прогнозах телекомунікації виділяються як окремих сектор бізнесу, а IT-ризиків пов'язуються з глобальними бізнес-ризиками.

На наш погляд, дослідження щодо впливу глобальних бізнес-ризиків на розвиток ринку телекомунікацій мають здійснюватися за спеціальною програмою, що забезпечить системність та комплексність таких досліджень.

Структурно така програма може виглядати таким чином:

- Виділення спектру актуальних бізнес-ризиків, що мають глобальний характер (на підставі щорічних доповідей World Economic Forum, аналітичних звітів провідних аудиторських та консалтінгових компаній світу EY, Fitch Ratings, Marsh)

- Аналіз динаміки глобальних бізнес-ризиків у період-фінансово-економічної кризи 2008–2011 рр.

- Аналіз динаміки глобальних бізнес-ризиків у пост-кризовий період 2011–2014 рр.

- Аналіз бізнес-моделей українського ринку телекомунікацій у період-фінансово-економічної кризи 2008–2011 рр. та у пост-кризовий період 2011–2014 рр. з точки зору генерації ризиків.

- Виявлення ризик-індикаторів українського ринку телекомунікацій та їх порівняння з індикаторами глобальних бізнес-ризиків.

Визначення кореляції розвитку ринку телекомунікацій із впливом глобальних бізнес-ризиків пропонуємо здійснювати за параметрами, покладеними в основу міжнародного дослідження 2012 р. «Глобальні ризики у добу перетворень». А саме «вплив процесів трансформації бізнесу, політичних і економічних ризиків, реформування нормативно-правової бази та технічного прогресу на структуру ризиків компаній, ступінь занепокоєння компаній відносно ризиків в основних географічних регіонах, вірогідність та потенційний вплив політичних та економічних ризиків, пріоритетність та ступінь задоволення компаній певними компетенціями у сфері ризиків, а також методи управління зовнішніми ризиками, які компанії вже використовують або планують використати» [1].

Іншими словами, мова йде про розробку методології аналізу впливу глобальних бізнес-ризиків на розвиток ринку телекомунікацій. Перелік глобальних бізнес-ризиків, поданий за авторитетними аналітичними джерелами, не може вважатися достатньою основою для такого аналізу. Саме тому у даній статті ми свідомо уникаємо такого переліку задля унебезпечення від описовості. До того ж у формуванні такого переліку криється методологічна проблема щодо однання даних різних інституцій. Так, у доповідях до World Economic Forum у Давосі акцент зроблено на системності аналізу глобальних ризиків. Невипадково у даних доповідях фігурує термін «системний ризик». Проте у дослідженнях компанії EY увага приділяється специфічним ризикам ринку телекомунікацій, що також мають глобальний характер. Аналогічна картина спостерігається щодо аналізу відтермінованих глобальних ризиків.

Щодо компаній українського ринку телекомунікацій, то основною перешкодою для аналізу впливу глобальних ризиків на телекомунікаційний бізнес є відсутність стандартизованої звітності щодо ризиків цього ринку. На наш погляд, запровадження стандартизованої ризик-звітності для усіх компаній українського ринку телекомунікацій є нагальним завданням для Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації України.

За відсутності методологічних розробок щодо визначення кореляції між ризиками компаній укра-

їнського ринку телекомунікацій та глобальними бізнес-ризиками у період глобальної фінансово-економічної кризи 2008–2011 рр. та у посткризовий період 2012–2014 рр. ми звернулися до експертів ринку телекомунікацій.

За результатами опитування 25 експертів українського ринку телекомунікацій, які позиціонувалися за 5 категоріями – представники телекомунікаційних компаній, представники органів державної влади, представники галузевих науково-дослідних установ, представники профільних вищих навчальних закладів, аналітики ринку телекомунікацій, що проводилося 15-30 квітня 2014 р., було ідентифіковано «поле ризиків» компаній українського ринку телекомунікацій у період глобальної фінансово-економічної кризи 2008–2011 рр. та у пост-кризовий період 2011–2014 рр.

Експертне опитування на підставі методу аналітичних записок та методу Дельфі дало змогу ідентифікувати спектр ризиків українського ринку телекомунікацій у період глобальної фінансово-економічної кризи 2008–2011 рр. Актуальними ризиками для компаній українського ринку телекомунікацій у цей період були:

- Нестабільність політичної ситуації в Україні (відзначили 92% експертів).

- Нестабільність соціально-економічної ситуації в Україні (відзначили 88% експертів).

- Низька купівельна спроможність населення (відзначили 85% експертів).

- Конкуренція на глобальному ринку телекомунікацій (відзначили 79% експертів).

- Насиченість певних сегментів ринку телекомунікацій (відзначили 75% експертів).

- Жорстка конкуренція на ринку телекомунікацій (відзначили 73% експертів).

- Недосконалість нормативно-правових норм, зокрема галузевого законодавства (відзначили 71% експертів).

- Впровадження нових технологій (відзначили 69% експертів).

- Впровадження нових телекомунікаційних послуг (відзначили 65% експертів).

- Впровадження нових моделей взаємодії з клієнтами (відзначили 59% експертів).

- Ускладнення бізнес-процесів у структурі управління компанією (відзначили 57% експертів).

- Ситуація на регіональному ринку телекомунікацій (відзначили 49% експертів).

У посткризовий період 2012–2014 рр. експерти виділили такі актуальні ризики українського ринку телекомунікацій:

- Політичний ризик (відзначили 94% експертів)

- Нестабільність соціально-політичної ситуації (відзначили 90% експертів).

- Ризик девальвації національної валюти (відзначили 89% експертів).

- Падіння прибутковості фіксованого зв'язку (відзначили 88% експертів)

- Зниження рівня споживчого попиту внаслідок зниження купівельної спроможності населення (відзначили 85% експертів).

- Зниження рівня інвестицій у телекомунікаційний сектор (відзначили 79% експертів).

- Ризик впровадження нових бізнес-моделей на ринку телекомунікацій (відзначили 75% експертів)

- Ризик впровадження новітніх технологій на ринку телекомунікацій (відзначили 73% експертів).

- Ризик посилення конкуренції на ринку телекомунікацій (відзначили 70% експертів).

- Ризик впровадження нових послуг на ринку телекомунікацій (відзначили 69% експертів).

- Ризик, пов'язаний регуляторними механізмами на ринку телекомунікацій (азначило 63% експертів).

- Ризик, пов'язаний з недосконалістю нормативно-правової бази у сфері телекомунікацій (відзначили 58% експертів).

- Кіберзлочинність як загроза телекомунікаційним компаніям (відзначили 49% експертів).

Висновки експертів українського ринку телекомунікацій певним чином корелюють із висновками щодо глобальних економічних ризиків 2012–2014 рр. (World Economic Forum-2012, 2013, 2014). Такими глобальними ризиками у 2012 р. були (World Economic Forum – 2012): нерівність доходів, бюджетний дисбаланс, кібер-атаки (World Economic Forum – 2012), криза водопостачання, збільшення шкідливих викидів (World Economic Forum – 2012).

У 2013 р. були виділені такі глобальні ризики (World Economic Forum – 2013): значна нерівність у доходах, хронічні фінансові дисбаланси, збільшення викидів парникових газів, криза водопостачання, помилки в пенсійному забезпеченні.

У 2014 р. спектр глобальних ризиків був таким (World Economic Forum – 2014): фінансові кризи у найбільших економіках світу, безробіття та неповна зайнятість, майнове розшарування, зміна клімату.

Проте у посткризовий період посилюються специфічні внутрішні ризики, що у поєднанні з глобальними бізнес-ризиками (а для 2014 р. це було) загострюють фінансово-економічну ситуацію на ринку телекомунікацій України. Тоді як для глобального ринку телекомунікацій у 2014 р. актуальними ризиками були: падіння доходів, зниження темпів окупності масштабних інвестицій, ризики, пов'язані з впровадженням нових технологій, послуг та сервісів, ризики злиття та поглинання. Компанія Ernst & Young наголосувала на трансформації показників ефективності телекомунікаційної галузі, убаваючи у відсутності такої трансформації один з ризиків провідних телекомунікаційних компаній світу (звіт компанії «*Metrics transformation in telecommunication*» 2013 р.).

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити такі висновки. Уразливість українського ринку телекомунікацій по відношенню до глобальних бізнес-ризиків пояснюється, на наш погляд, неусталеним характером даного ринку. Ми

вважаємо, що глобальний телекомунікаційний ринок можна розглядати як сукупність усталених, так і неусталених ринків. До останніх відноситься і український ринок телекомунікацій.

Зміни умов діяльності компаній ринку телекомунікацій у період глобальної фінансово-економічної кризи 2008–2011 рр. та у посткризовий період 2012–2014 рр. викликали необхідність коригування стратегії і тактики ведення бізнесу, зокрема вдосконалення ризик-менеджменту. Тож ретельний аналіз впливу глобальних бізнес-ризиків на український ринок телекомунікацій є необхідним, зважаючи на пошуки нових джерел прибутковості для телекомунікаційних компаній.

Євроінтеграційні процеси останнього періоду посилюють ризик-гло компаній, тож необхідно вдосконалювати нормативно-правову та регуляторну базу ринку телекомунікацій у контексті вироблення ефективних стратегій запобігання глобальному ризик-впливу.

Реалізація глобальних технологічних трендів на ринку телекомунікацій, трансформація споживчого попиту (поява «нових споживачів» – авторська термінологія, детально розкрита в інших наукових публікаціях) роблять компанії українського ринку телекомунікацій уразливими відносно глобальних ризиків у царині телекомунікацій. А саме ризику коливання споживчого попиту, ризику технологічного відставання, ризику швидкого циклу життя телекомунікаційних послуг, ризику, пов'язаного з проблемою безпеки користувачів телекомунікаційних послуг, ризику злиття та поглинання, ризику, пов'язаного з діяльністю акціонерів та інших зовнішніх осіб. Даний перелік може бути продовжений, зокрема, щодо конкретних секторів телекомунікаційного бізнесу. Тож актуальним є вдосконалення систем ризик-менеджменту у компаніях ринку телекомунікацій, використання новітніх методик аналізу ризиків з метою своєчасної ідентифікації впливу глобальних ризиків та його мінімізації. Крім того, необхідні прогностичні дослідження щодо впливу відтермінованих бізнес-ризиків на телекомунікаційний бізнес.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Глобальные риски в эпоху преобразований [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.cfin.ru/management/controllers/riskassurance.shtml>. – Назва з екрану

УДК 002.9:65.658

Пацуцан А.В.*аспірант кафедри фінансів та кредиту
Полтавської державної аграрної академії,
асистент кафедри фінансів, обліку й аудиту
Полтавського інституту економіки і права*

СВІТОВИЙ ДОСВІД ЗАСТОСУВАННЯ КОНТРОЛІНГУ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЙОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

Стаття присвячена методологічному дослідженню науки і, зокрема, розвитку і запровадження системи контролінгу в управлінні підприємством. Розкрито питання формування і розгортання уявлень про контролінг, які б враховували різні аспекти і характеристики науки. Висвітлено основні критерії світового досвіду запровадження контролінгу на підприємствах України.

Ключові слова: контролінг, інформація, аналіз, облік, криза, управління, контролер.

Пацуцан А.В. МИРОВОЙ ОПЫТ ПРИМЕНЕНИЯ КОНТРОЛЛИНГА И ОСОБЕННОСТИ ЕГО РАЗВИТИЯ В УКРАИНЕ

Статья посвящена методологическому исследованию науки и, в частности, развития и внедрения системы контроллинга в управлении предприятием. Раскрыты вопросы формирования и развития представлений о контроллинге, которые бы учитывали различные аспекты и характеристики науки. Освещены основные критерии мирового опыта внедрения контроллинга на предприятиях Украины.

Ключевые слова: контроллинг, информация, анализ, учет, кризис, управление, контроллер.

Pazuschan A.V. WORLD EXPERIENCE OF CONTROLLING APPLICATION AND THE PECULIARITIES OF ITS DEVELOPMENT IN UKRAINE

This article focuses methodological research and in particular the development and implementation of controlling in Business Management. Disclosed formation and deployment of ideas about controlling which take into account the different aspects and characteristics of science. Described basic criterias of international experience of introduction controlling of in the enterprises of Ukraine.

Keywords: controlling, information, analysis, accounting, crisis, management, controller.

Постановка проблеми. Ринкові умови господарювання вимагають від діяльності підприємств і організацій надзвичайної організованості, віддачі і у кінцевому підсумку максимальної ефективності виробничої діяльності. Сучасний ринок – це гостра конкуренція, боротьба за місця збуту продукції, забезпечення партнерських відносин з постачальниками і покупцями, завоювання першості щодо якісних параметрів продукції, яка випускається.

Таке становище підприємств і організацій як суб'єктів ринкових відносин змушує сьогодні в багатьох випадках по-іншому розглядати проблеми управління їх фінансово-господарською діяльністю. У сучасних умовах господарювання відбувається об'єктивний процес зростання ролі і значення таких функцій управління, як облік, планування, аналіз і контроль, з одночасним переосмисленням їх завдань, наповненням новим змістом. У зв'язку з цим особливо актуальним для теорії і практики вітчизняного управління є досвід країн ринкової економіки як Західної Європи, так і американського континенту. Високорозвинені країни Заходу з метою забезпечення ефективного управління та довгострокового існування своїх фірм впроваджують і з успіхом використовують у себе систему контролінгу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями еволюції, запровадження контролінгу в системі управління і економічного розвитку підприємств займалися вчені різних наукових шкіл і поглядів. Дослідженню системи контролінгу присвячені праці багатьох зарубіжних і вітчизняних вчених. Серед західних теоретиків та практиків визначенню поняття контролінгу увагу приділяють Й. Вебер, Е. Майер, Р. Манн, Д. Хан, Х.-Й. Фольмут, В. Хорват; серед російських Є.А. Ананькіна, Н.Г. Данілочкіна, А.М. Кармінський, серед вітчизняних В.Б. Івашкевич, С.Н. Петренко, М.С. Пушкар, О.А. Терещенко, І.І. Цигилик, д.е.н., професор Макаренко П.М., д.е.н. О.В. Березін та інші. У їхніх публікаціях об-

ґрунтовано необхідність контролінгу на підприємстві, визначено його сутність, сформульовані його функції. Проте цілісна концепція структури системи контролінгу з урахуванням специфіки діяльності вітчизняних підприємств поки що недостатньо розвинута.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. В Україні сьогодні практично немає кваліфікованих науково-практичних досліджень з питань контролінгу. Провідна фахова література з питань контролінгу походить переважно із зарубіжних джерел.

Оперуючи цим, можна зауважити, що в умовах, які склалися на сучасних підприємствах України, неможливо виділити контролінг окремо повною функціональною системою, оскільки рівень організації управлінського процесу та менеджменту все ще знаходиться на досить низькому рівні.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Підвищення ролі науки у суспільстві, зростання її соціального престижу ставить високі вимоги до знань про науку. У сучасних умовах ці вимоги стрімко зростають, стимулюючи поглиблення досліджень сфери науки у більш повному обсязі, в єдності усіх її сторін. Стосовно сфери розвитку контролінгу в системі управління підприємствами слід відмітити, що для сучасної наукової практики ця тема є актуальною і проблематичною, оскільки питання організації і запровадження системи контролінгу в процес управління підприємством, чи то аграрним, чи промисловим, розроблено лише на теоретичному рівні і фактично у практичному застосуванні широко не застосовується. Тому розробка моделі практичного застосування системи контролінгу в діяльності підприємств і особливо їх методологічних аспектів як основи наукових процесів є особливо актуальною для становлення сучасної економічної науки та прогресу економічного знання.

Українські вчені лише починають розвивати теорію контролінгу, вивчають необхідність його іс-

нування та можливість застосування у вітчизняній економіці. Саме це і зумовлює актуальність обраної теми.

Мета і завдання написання статті – методологічне дослідження науки і, зокрема, розвитку і запровадження системи контролінгу в управлінні підприємством, формування і розгортання уявлень про контролінг, які б враховували різні аспекти і характеристики науки, отримані під час дослідження.

Виклад основного матеріалу дослідження. Контролінг як самостійна наука виник давно. Практика контролінгу була запозичена з Англії як частина загальноприйнятої практики бізнесу відповідно до вимог прав «Company Acts», що дійшли до нас з 1700-х рр. [7]. Проаналізувавши безліч наукових праць, можемо зазначити, що його необхідність розвитку зумовлена логікою еволюції управління.

Першим доказом існування контролінгу стала поява ще у XV ст. при королівських дворах спочатку Англії, а відтак і Франції спеціалістів по контролінгу під назвою «контролер», завданням яких був документальний супровід і контроль використання грошей та товарів. Про даний факт, на жаль, не свідчать ніякі вагомі історичні відомості, це лише наше припущення.

Проте ідеї контролінгу були реалізовані в управлінні виробництвом пізніше, коли промислове виробництво зросло і ускладнилося настільки, що вимагало нових методів планування та контролю. Зростання масштабів промислового виробництва наприкінці XIX та на початку XX століть викликало необхідність поліпшення методів виробничого обліку і удосконалення методів фінансового контролю. На американських підприємствах функції контролінгу виникли із взаємозв'язку між секретарем (діловодом) і скарбником. Підвищення вимог та ускладнення завдань обліку призвело до того, що специфічні завдання скарбника (фінансового директора) і секретаря (асистента управління) були передані в організаціїно оформлену службу контролінгу.

Передумовами створення концепції контролінгу, яка виникла понад 100 років тому, стали:

- причини всесвітньої економічної кризи;
- більш жорстке оподаткування;
- складні форми фінансування.

У першій фазі свого розвитку контролінг повинен би розглядати перш за все вже здійснені процеси, а відтак з часом все в більшій мірі зростає необхідність оволодіння планово-обліковими методами. У зв'язку з цим облік і звітність перетворюються із інструментів реєстрації і контролю у допоміжний засіб долаття перешкод у майбутньому.

Країною, яка однією з перших застосувала концепцію контролінгу, стала США. Основними причинами зародження і розвитку контролінгу у США можна назвати:

- бурхливий промисловий підйом економіки США в кінці XIX–початку XX століть, що викликав значне зростання числа підприємств, а також і різке загострення ринкової конкуренції;

- концентрація капіталу, збільшення розмірів підприємств призводять до необхідності запровадження нових методів та інструментів управління великими суб'єктами підприємницької діяльності;

- збільшення обсягу необхідної інформації керівникам підприємства (структурних підрозділів) для ефективного управління підприємством й ухвалення правильних рішень обґрунтовується поява спеціальної відособленої служби, відповідальної за збирання, оброблення й надання такої інформації – служби контролінгу;

- підвищення невизначеності й ускладнення процесів у зовнішньому і внутрішньому середовищі підприємств, певні труднощі з довгостроковим плануванням і прогнозуванням привели до необхідності розроблення і запровадження інструменту координації цієї діяльності й ефективного планування;

- науково-технічний прогрес, запровадження технічних нововведень, ускладнення процесу надання послуг (робіт, продукції) (нові методи виробництва вимагають нових методів управління і координації);

- відділення власників від управління приводить до необхідності контролю з боку власників за напрямами витрачання їхніх капіталів та ефективністю управління підприємством;

- економічна криза 1929–1933 рр. виявила основні проблеми у сфері управління підприємствами: недостатня увага до стратегічного й оперативного планування, раціонального використання ресурсів, контролю за рухом грошових коштів тощо, тому в умовах кризи більше шансів вижити у малих підприємств, що використовують найбільш передові та перспективні методи управління;

- державні органи нагляду США почали ставити підвищені вимоги до звітності, яка була значно розширена й ускладнена, отже виникла необхідність у фахівців, відповідальних за надання таких звітів.

За хронологією контролінг у США розвивався таким чином:

1778 р. – законодавчо створене відомство «Controller, Auditor, Treasurer and six Commissioner of Accounts», основним завданням якого було управління державним господарством і контроль за використанням коштів;

1880 р. – запроваджена посада контролера в залізничній компанії «Atchison Topeka and Santa Fe Railway System», де вперше контролінг запроваджено на підприємстві для вирішення фінансово-економічних завдань – управління вкладками і основним капіталом;

1892 р. – компанія «General Electric» уперше запроваджує контролінг на індустріальному підприємстві [2, с. 47-49].

До початку 30-х рр. XX ст. контролінг майже не використовувався, і саме слово було забуте. Економічна криза 1929–1933 рр. змусила підприємців подивитися з нових позицій на роль та місце внутрішнього фірмового планування та обліку. У цей період згадали про контролінг у зв'язку із труднощами управління у нестабільному середовищі та забезпечення існування в умовах конкуренції.

У 30-х роках XX ст. відбувається одночасно й проведення наукового обґрунтування контролінгу. З'являються перші журнали, книги тощо. У 1931 р. створюється Інститут контролерів Америки – професійна організація контролерів, який у 1962 р. перейменовується у «Financial Executive Institute», а у 1944 р. створено дослідницький інститут «Controllership Foundation».

У повоєнний період функції обліку і контролю виконує відділ головного контролера, який призначає правління директорів. Він має право вирішального голосу на засіданнях правління директорів. Контролер фактично організовує контролінг на підприємстві, відповідає за систему обліку і звітності, аналізує і дає пояснення з розвитку фінансової діяльності компанії, вивчає та розробляє показники і форми звітності для задоволення запитів керівництва і клієнтів, готує доповіді Раді директорів за оцінкою завдань, які стоять перед компанією та включають рекомендації про зміну діяльності.

Багато що з того, що традиційно асоціюється з посадою і функціями контролера (місія якого полягає в інформаційній, а також консультативній підтримці керівників для того, щоб керівники могли якісно виконувати свою роботу), безпосередньо входить в обов'язки віце-президента з фінансів. На додаток до традиційних концепцій контролери залучені у значно більше коло бізнес-операцій. Контролери відповідають за виконання функції фінансового обліку, наповнення основних компонентів інформаційних систем. Крім того, американські контролери зберігають відповідальність за фінансові системи підприємства, аспекти фінансового управління, а також за елементи фінансової звітності підприємства. Нові дослідження виявили такі функції контролера:

- регулярне щомісячне фінансове управління і зовнішня звітність відповідно до законодавства;
- процес бюджетування, відповідна звітність і аналіз;
- створення середовища фінансового контролю і податкової звітності;
- чисто фінансова діяльність: рахунки до сплати, фіксовані активи, загальний бухгалтерський облік тощо.

Отже, розвиток контролінгу в США спочатку відштовхувався від практичних потреб управління в нових інструментах, що дозволяють оцінити ситуацію й ухвалити правильне рішення. Надалі для «американської моделі» контролінгу так само буде характерний прагматичний підхід, тобто контролінг у США тісно пов'язаний з потребами управління, більш орієнтований на ринок і запити споживачів. Таким чином, в основі «американської моделі» контролінгу лежить первинна орієнтація на вирішення практичних завдань, а теоретичне обґрунтування відходить на другий план.

У ряді розвинених європейських країн, наприклад Великобританії, Франції та ін., деякі функції управління відокремилися, що призвело до утворення окремих систем у сфері управління підприємством. Наприклад, система планування, система внутрішнього контролю, а в ній як складова частина внутрішній аудит (у Франції) або система внутрішнього аудиту на підприємстві (у Великобританії) тощо. Враховуючи важливість внутрішнього контролю і внутрішнього аудиту, створюються спеціальні організації. Так, створено Інститут внутрішніх аудиторів у Великобританії.

З часом у країнах, де зародився і був поширений контролінг, увага до нього дещо зменшилася і він став на один рівень з іншими методами ефективного господарювання.

Навпаки, у США та Німеччині значущість його дедалі зростає, що пов'язано з історичними особливостями розвитку облікових систем, а також економічними труднощами і проблемами в оподаткуванні цих країн.

З середини 50-х рр. ідеї контролінгу із США починають активно проникати в деякі європейські країни, й особливо в Німеччину [1]. Розвиток контролінгу в Німеччині та інших європейських країнах бере свій початок з американських дочірніх підприємств. Саме у Німеччині затвердили термін «контролінг», тоді як у США і Великобританії частіше використовувався термін «управлінський облік». Проте деякі німецькі фахівці стверджують, що ідеї контролінгу отримали свій розвиток у Німеччині ще до впровадження контролінгу на американських дочірніх підприємствах Західної Європи. Вони зазначають, що економічні служби німецьких підприємств викону-

вали деякі функції, які зараз відносять до компетенції контролінгу ще до того, як контролінг прийшов із США. Проте більшість фахівців вважають, що контролінг прийшов у Німеччину із США у середині 50-х років.

Економічна криза повоєнного періоду у ФРН була швидко подолана завдяки ефективним законам щодо стимулювання виробництва, і особливої потреби у контролінгу не було. Лише з середини 50-х років спостерігається деякий інтерес до концепції контролінгу. Наприкінці 60-х років основи контролінгу зустрічаються у діяльності дочірніх компаній американських концернів. Відтак відбувається миттєве переосмислення, яке було викликано публікаціями американського досвіду, а також діяльністю американських консалтингових фірм у Німеччині і радикальними змінами зовнішнього середовища підприємства. Згодом ідеї контролінгу були апробовані на підприємствах ФРН і знайшли поширення не лише на німецьких підприємствах, а й у німецькомовних країнах.

Спочатку основні функції контролінгу полягали у складанні попереднього кошторису витрат і калькуляції. У подальшому (в 60-х роках) переважають складання бюджету і зіставлення планових показників з фактичними. У зв'язку зі швидкими змінами у навколишньому середовищі і потребою передбачення майбутнього відбувається посилення орієнтації контролінгу на оперативне, а пізніше і на стратегічне планування, участь його у формуванні цілей діяльності і політики підприємства.

У 70-х роках починає розвиватися теоретична концепція контролінгу, який до цього знали лише з окремих публікацій.

Першим у ФРН був створений Інститут контролерів з питань освіти у галузі планування підприємств і обліку.

З 1971 р. проводяться приватні та громадські семінари Академією контролерів.

З 1989 р. видається спеціальне видання «Controller», яке пропагує ідеї та філософію контролінгу.

Проведені у Німеччині дослідження відмінних особливостей підприємств, які успішно функціонують, від тих, які менш ефективно діють, показали, що перші відзначаються насамперед структурою координації й інтеграції функціональних сфер, оскільки вирішальною проблемою для великих підприємств є питання, як оптимально налагодити співробітництво різних структурних одиниць.

Було встановлено, що у рамках цього процесу існують три рівні завдань управління:

- загальногосподарський (визначення постановок цілей підприємства, узгоджених з вимогами навколишнього середовища);
- інтеграційний (координація планування випуску продукції, послуг з цілями генерального підрядчика);
- рівень розробки планів.

У зв'язку із зазначеним вище на великих підприємствах Німеччини створюються служби контролінгу, спеціальні робочі місця контролерів.

На невеликих підприємствах (чисельністю до 100 осіб працюючих) впроваджується система контролінгу, проте спеціальної служби і посади контролера немає, а його функції виконує головний бухгалтер підприємства. Такий підхід до вирішення проблеми найбільш прийнятний для підприємств України, оскільки він дуже ефективний і економічний. Функціонування контролінгу на підприємстві потребує пе-

ретворення, гнучкості систем планування, управління, контролю, для яких тепер у Німеччині й Україні часто характерний потужний бюрократичний механізм, ліквідувати який зсередини дасть змогу контролінг, виконуючи функцію координації в рамках управління підприємством.

На підприємствах Німеччини фахівці з контролінгу перетворилися у радників і координаторів управління підприємством з питань економіки й організації виробництва. Значення контролінгу зростає не тільки для промислових підприємств, а й інших сфер економічної діяльності (страхування, медицина, банківська діяльність тощо).

Подальший розвиток контролінгу як нової галузі економічної науки обумовлений різними причинами:

- зміною технологій, диференціації, диверсифікації, інтернаціоналізації компаній;
- збільшенням числа змінних, на основі яких приймаються рішення;
- ускладненням середовища, у якому функціонує підприємство;
- ускладненням обсягу та предметного змісту інформації, необхідної для управління;
- ускладненням комунікацій та циклу прийняття рішень, що вимагає високої компетенції кадрів у галузі організації та системотехніки.

Починаючи з першої половини 90-х років ХХ століття ідеї контролінгу впроваджуються на підприємствах колишньої НДР, Польщі, Чехії.

У цей період досвід розвитку контролінгу почався і в Росії, як характеристика області завдань управління на підприємствах, коли в економіці остаточно закріпилися ринкові принципи господарювання. Сучасна система контролінгу в Росії молода і знаходиться на етапі становлення. У Росії, як і за кордоном, служба контролінгу багато уваги приділяє плануванню і контролю оперативних бюджетів, що сприяє обмеженню у зростанні ефективності підприємства й особливо у довгостроковій перспективі. Для умов Росії мова йде про потенційне зростання інтегральних показників ефективності діяльності підприємства на 1-3% на рік, що за існуючого положення справ у російській економіці можна вважати незначною величиною [5].

Контролінг у Росії працює із вторинними джерелами інформації, не входячи у ті прошарки, які чинять на ефективність діяльності підприємства суттєво більший вплив. Мова йде про такі напрями, як організація робочих місць і виробничих процесів на принципах наукової організації виробництва, за рахунок чого, за оцінками експертів, можна домогтися зростання інтегральних показників ефективності. У даний час практично не торкаються проблеми управління інноваціями на підприємстві. А саме там закладений за різними оцінками потенціал зростання ефективності близько 50-75% [4].

Вимоги до знань, навиків і здатності контролерів у Росії суттєво залежать від сучасного стану внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства. З одного боку, на багатьох російських підприємствах відсутні системи обліку витрат за видами, місцями виникнення і калькуляціями, без чого неможливе обґрунтоване планування і контроль витрат та результатів. З іншого боку, висока динаміка і невизначеність зовнішнього середовища вимагають від контролерів виконання консультативних функцій для вищого керівництва з підготовки й ухвалення управлінських рішень.

Для перспективного розвитку контролінгу в Росії [4] керівники підприємств повинні спочатку освоїти

і реалізувати на підприємствах «ази» оперативного контролінгу, які Захід пройшов років 15-20 тому, та паралельно вивчати й впроваджувати на практиці сучасні методи та інструменти, що практикуються у найбільш розвинутих підприємствах. Особливість ситуації в сучасній Росії така, що від керівників сьогодні потрібні професійні знання і навички, які дозволяють реалізувати одночасно як реєстраційно-облікові функції контролінгу, так і консультативно-навігаційні.

Контролінг найближчого майбутнього повинен буде переорієнтувати вектор своєї діяльності у бік основних джерел ефективності: розробка нових послуг (робіт, продуктів), технологій і методів організації праці та виробництва в усіх функціональних сферах діяльності підприємства. Тоді можна сподіватися на те, що керівники стануть сьогодні фахівцями з обліку й аналізу та затребуваними помічниками керівників підприємств різних галузей господарства і форм власності.

У 2001 році було створено некомерційне партнерство «Об'єднання Контролерів», основними цілями якого є:

- сприяння розповсюдженню в господарюючих суб'єктах філософії і методології контролінгу з метою підвищення ефективності функціонування і зростання рівня конкурентоспроможності економіки Росії;
- забезпечення обміну професійною інформацією і комунікацій серед фахівців, що займаються проблемами розробки і впровадження контролінгу;
- сприяння підвищенню рівня професійної кваліфікації фахівців в області контролінгу.

В Україні інтерес до контролінгу почав проявлятися після набуття нею статусу суверенної й незалежної держави, яка стала орієнтуватися на побудову економіки ринкового типу. За цих умов управління підприємствами на старій методологічній базі стало неможливим, а нові підходи до планування, обліку й аналізу ще не сформуливалися повною мірою. Україна опинилася у кризовому стані, глибина якого набагато більша, ніж у США у 1929–1933 рр. Освоєння нових підходів до планування та запровадження економічного механізму ринкового типу вимагає вивчення досвіду держав, які у своєму розвитку пройшли етапи, характерні тепер для української економіки. Ось чому є об'єктивна необхідність творчо розвивати надбання передових країн у галузі економічних наук, у тому числі й контролінгу. В умовах планової економіки контролінг на засадах управлінського обліку виявляв себе у формі контролю за виконанням плану. Починаючи із середини 90-х р., в Україні виходять книги і статті українських авторів, у яких пропагується організація та методологія контролінгу.

Зокрема, з метою створення ефективного управління із застосуванням сучасної системи контролінгу великі підприємства України переймають світову практику організації своєї структури не за традиційною функціональною ознакою (маркетинг, фінанси, постачання, виробництво), а за видами діяльності, кожний з яких групується навколо певного типу послуг (робіт, продукції) та містить у собі необхідні структурні підрозділи, тобто центри відповідальності. Центр відповідальності – це сегмент усередині підприємства, на чолі якого стоїть відповідальна особа, що ухвалює рішення [3], або це підрозділ підприємства, де відповідальною особою (менеджером) контролюється поява витрат, отримання прибутку, використання прибутку, що інвестується [6, с. 483].

Висновки з проведеного дослідження. Отже, зарубіжний досвід застосування контролінгу та практика його розвитку в Україні показують, що кращої альтернативи системі контролінгу як чіткого інструмента для обґрунтування управлінських рішень поки що не знайдено. Роль контролінгу в різних країнах світу постійно зростає, що сприяє постійним змінам системи управління на підприємствах. Контролінг на підприємстві стає не просто елементом управління, а такою системою, за допомогою якої формуються всі управлінські рішення.

На сьогодні практично у всіх державах Західної Європи у більшій чи меншій мірі мають місце елементи контролінгу як однієї з найбільш ефективної системи господарювання.

З метою забезпечення випуску конкурентоздатної продукції, завоювання ринків збуту, оптимізації витрат і отримання максимального прибутку підприємствам України рекомендується впровадження окремих елементів підсистеми контролінгу, що дозволяють сформувати діючу систему внутрішнього обліку на підприємстві. Функціонування даної системи націлено на вироблення інформації певного обсягу, що дозволяє керівництву прийма-

ти оптимальні управлінські рішення і тим самим перешкоджати створенню кризової ситуації на підприємстві.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Калайтан Т.В. Контролінг : навч. посіб. / Калайтан Т.В. – Львів : Новий Світ – 2000, 2008. – 252 с.
2. Килимнюк В. Еволюція контролінгу, його місце та роль в економіці підприємства / В. Килимнюк // Економіст. – 2004. – № 1. – С. 47-49.
3. Контролинг как инструмент управления предприятием / [Ананькина Е.А., Данилочкин С.В., Данилочкина Н.Г. и др.] ; под ред. Н.Г. Данилочкиной. – М. : Юнити, 2002. – 279 с.
4. Контролинг в России [Электронный ресурс] / Фалько С., Расселл К., Левин Л. / Корпоративный менеджмент. – Режим доступа : <http://www.cfin.ru/management/controlling/controlling.shtml>.
5. Репілевський Е.В. Удосконалення системи контролінгу в сільськогосподарських підприємствах : автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / Е.В. Репілевський. – Херсон, 2012. – 19 с.
6. Сопко В. Бухгалтерський облік : навч. посіб. – [3-тє вид.]. – К. : КНЕУ, 2000. – С. 483.
7. Шепітко П.Ф. Контролінг : навч. посіб. [для студентів економ. спец. усіх форм навч.] / Шепітко П.Ф. – К. : Вид-во Європ. ун-ту, 2005. – 136 с.

УДК 336.648

Слободян Н.Г.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку й аудиту
Національного університету харчових технологій

Пержан Т.М.
студентка
Національного університету харчових технологій

АНАЛІЗ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА У СИСТЕМІ ОПТИМІЗАЦІЇ ЙОГО СТРУКТУРИ

Розкрито особливості формування структури капіталу. Визначено взаємозв'язок між структурою капіталу та ефективністю фінансової діяльності. Досліджена методика аналізу капіталу з позицій джерел його фінансування. Запропоновано заходи щодо оптимізації структури капіталу підприємства.

Ключові слова: оптимальна структура капіталу, джерела фінансування, методика аналізу, власний капітал, залучений капітал.

Слободян Н.Г., Пержан Т.Н. АНАЛИЗ КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ В СИСТЕМЕ ОПТИМИЗАЦИИ ЕГО СТРУКТУРЫ

Раскрыты особенности формирования структуры капитала. Определена взаимосвязь между структурой капитала и эффективностью финансовой деятельности. Исследована методика анализа капитала с позиций источников его финансирования. Предложены меры по оптимизации структуры капитала предприятия.

Ключевые слова: оптимальная структура капитала, источники финансирования, методика анализа, собственный капитал, привлеченный капитал.

Slobodyan N.G., Perzhan T.N. THE ANALYSIS OF ENTERPRISE CAPITAL IN THE OPTIMIZATION OF ITS STRUCTURE

The features of forming of capital structure are exposed. The relationship between the capital structure and efficiency of financial activity is defined. The methodology of analysis of capital from position of sources of its financing is explored. Some measures to optimum structure of capital of the company are suggested.

Keywords: optimum structure of capital, sources of financing, methodology of analysis, own capital, debt capital.

Постановка проблеми. За ринкових умов господарювання у підприємницьких структурах незалежно від форм власності й організаційно-правового статусу виникає значна потреба у капіталі для забезпечення нормального процесу фінансування своєї діяльності. Як наслідок, виникає багато питань теоретичного та прикладного характеру щодо оптимізації структури капіталу підприємства як певної сукупності його фінансових ресурсів.

Хоча вирішення проблеми формування структури капіталу підприємства відноситься до кола його прав, все ж вона не завжди є економічно обґрунтованою з позицій узгодженості отримання на підприємстві одночасного зростання рентабельності власного капіталу та забезпечення фінансової стійкості. Вирішення питань підвищення ефективності прийняття управлінських рішень щодо структуризації капіталу потребує аналізу чинників формування певної

структурної будови капіталу та розробки оптимальної структури капіталу за певними критеріями.

Розробка та впровадження ефективних методів формування оптимальної структури капіталу підприємства дає можливість підвищення результативності прийняття управлінських рішень, орієнтованих на забезпечення фінансово стійкого та прибуткового функціонування більшості підприємств.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Належне місце у проведенні науково-теоретичного обґрунтування основ управління структурою капіталу підприємства посідають праці таких вітчизняних вчених-економістів, як М.Д. Білик, Г.Г. Кірейцев, А.М. Поддєрьогін, В.П. Савчук, О.О. Терещенко та інші. У той же час у більшості наукових праць основний акцент робиться, у першу чергу, на вивченні економічної сутності самого капіталу. Теоретична обґрунтованість окремих аспектів поняття «структури капіталу підприємства» та управління її формуванням з метою оптимізації є недостатньо розробленою.

Значимість охарактеризованої проблематики, необхідність її вирішення з урахуванням специфіки становлення і розвитку ринкових відносин в Україні підкреслюють важливість та актуальність даного дослідження.

Постановка завдання. Завдання дослідження передбачає теоретичне обґрунтування методики аналізу величини і структури капіталу для забезпечення стабільного фінансового стану підприємства та визначення оптимального набору джерел фінансування його діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток та розширення діяльності суб'єктів господарювання вимагають постійного залучення додаткового капіталу із зовнішніх джерел, що не завжди позитивно впливає на їх фінансовий стан. Зважений підхід до формування коштів у повному обсязі з різних джерел дозволяє досягти визначеної мети діяльності. Саме тому формування оптимальної структури капіталу є одним із найважливіших та найскладніших завдань фінансового управління суб'єкта господарювання.

Основною метою діяльності підприємства є не тільки поточне отримання прибутку, але й підтримання високого рівня прибутковості у довгостроковій перспективі. Тому головними завданнями управлінського персоналу є максимізація рівня прибутку, грошового потоку, рентабельності власного капіталу. Досягнення цієї мети неможливе без урахування ризику. Оскільки збільшення частки позиченого капіталу підвищує ризик неотримання суб'єктом господарювання прибутку, тому будь-які заходи керівництва у сфері управління формуванням капіталом повинні враховувати компроміс між ступенем ризику та прибутковістю, що забезпечує цей капітал.

Особливе місце в управлінні структурою джерел фінансування активів підприємства належить аналізу як основі для прийняття науково обґрунтованих управлінських рішень.

Капітал підприємства формується при його створенні та у процесі здійснення фінансово-господарської діяльності.

При створенні підприємства його стартовим капіталом є вартість майна підприємства. На цьому етапі, коли підприємство ще не має зовнішньої заборгованості, власний (початковий) капітал відповідає вартості активів за балансом. Здійснюючи господарську діяльність, підприємство завжди використовує залучені кошти, тобто створює борги. Тоді власний капітал визначається як різниця між вартістю його майна і борговими зобов'язаннями. Отже, власний

капітал – це частина активів підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань. Основна мета функціонування капіталу – його рух. Упродовж поточної діяльності підприємства форма його капіталу постійно змінюється. Ці зміни стосуються збільшення (зменшення) як абсолютної величини капіталу, так і окремих його складових. Постійно здійснюється перетворення одних ресурсів на капітал, інших – на товар або інші види цінностей.

Основа фінансового потенціалу підприємства становить його власний капітал. Він показує лише облікову, а не ринкову вартість прав власників підприємства, оскільки залежить від застосованих методів оцінки активів та зобов'язань підприємства. Тому збереження власного капіталу є одним із основних показників якості фінансового управління підприємством.

Дослідження структури власного капіталу показало, що його елементи набувають специфічних особливостей залежно від організаційно-правового статусу конкретного підприємства. Ці особливості зумовлені насамперед нормами законодавства, якими встановлено організаційно-правові форми підприємств, та вимогами щодо порядку формування та руху їх власного капіталу. Позичковий капітал підприємства – це кошти, залучені для фінансування діяльності підприємства на принципах строковості, повернення та платності. До нього входять короткострокові й довгострокові зобов'язання та кредиторська заборгованість [1, с. 236].

Різновидом залученого капіталу виступають облігаційні позики (кошти, які одержані внаслідок проведення емісії облігацій). Вони можуть переходити з групи залученого до групи власного капіталу шляхом конвертації облігацій у акції.

Співвідношення між власним і залученим капіталом – один із важливих фінансових показників діяльності підприємств. Його вагомість полягає у тому, що підприємство може досягти значних результатів при використанні різних складових капіталу. Застосування комбінованих джерел формування капіталу значно підвищує результативність діяльності підприємства.

Структура капіталу відіграє провідну роль у формуванні ринкової вартості підприємства. Цей зв'язок опосередковується показником середньозваженої вартості капіталу. Тому концепцію структури капіталу доцільно досліджувати разом з концепцією вартості капіталу та концепцією ринкової вартості підприємства [2, с. 343].

Аналіз капіталу підприємства передбачає проведення оцінки складу і структури капіталу, зміни його складових. Такий аналіз здійснюється на основі порівняльного аналітичного балансу, який складають шляхом агрегування однорідних за складом елементів балансових статей. При цьому розраховують показники структури, абсолютні й відносні зміни у власних і позичкових коштах підприємства за звітний період.

У процесі аналізу капіталу необхідно вирішити такі завдання: здійснити загальну оцінку складу і структури капіталу підприємства; проаналізувати ефективність використання капіталу; проаналізувати оборотність капіталу; здійснити аналіз прибутковості капіталу; проаналізувати кредиторську заборгованість підприємства.

Основними джерелами інформації для аналізу власного капіталу є фінансова звітність підприємства. Аналіз руху власного капіталу здійснюється на основі Звіту про власний капітал. Для проведення аналізу необхідно перш за все ознайомитися зі зміс-

том окремих складових власного капіталу і детально вивчити зміст кожної статті форми фінансової звітності «Звіт про власний капітал». Аналітична інформація відображається відповідно до таблиці 1.

За результатами даного аналізу визначається динаміка структурних складових власного капіталу та інші показники руху капіталу – коефіцієнти надходження та вибуття:

- коефіцієнт надходження капіталу

$$K_{\text{нкл}} = \frac{BK_{\text{н}}}{BK_{\text{л}}}, \quad (1)$$

де $BK_{\text{н}}$ – надходження капіталу за звітний період, $BK_{\text{л}}$ – залишок капіталу на кінець звітного періоду;

- коефіцієнт використання (вибуття) капіталу

$$K_{\text{вкл}} = \frac{BK_{\text{в}}}{BK_{\text{п}}}, \quad (2)$$

де $BK_{\text{в}}$ – використання капіталу за звітний період, $BK_{\text{п}}$ – залишок капіталу на початок звітного періоду.

Дані таблиці свідчать, що на підприємстві за звітний період у складі власного капіталу збільшилася кількість іншого додаткового капіталу за рахунок дооцінки необоротних активів та суми активів, безкоштовно отриманих підприємством.

Аналізуючи власний капітал, необхідно звернути увагу на співвідношення коефіцієнтів надходження та використання капіталу. Коли значення коефіцієнтів надходження більші, ніж коефіцієнтів використання, то це означає, що на підприємстві відбувається процес нарощування власного капіталу, і навпаки [3, с. 326-327].

При аналізі встановлюють:

- основні джерела формування сукупних активів підприємства;

– зміну власного капіталу і його частку у балансі підприємства за період, що аналізується. При цьому збільшення частки власного капіталу розглядається як позитивне явище, що сприяє зміцненню фінансової стійкості підприємства;

– зміну питомої ваги позичкових коштів у сукупних джерелах утворення активів. Якщо частка збільшилася, то це може свідчити про посилення фінансової нестабільності підприємства і підвищення ступеня його фінансових ризиків. Зменшення частки зумовлює підвищення фінансової незалежності підприємства;

– зміни величини резервів і прибутку підприємства. При цьому збільшення резервів і нерозподіленого прибутку може бути результатом ефективної роботи підприємства, а їх зменшення свідчить про зниження ділової активності підприємства;

– зміни структури власного капіталу і його складових, що займають найбільшу питому вагу;

– зобов'язання, що переважають у структурі позичкового капіталу (довгострокові чи короткострокові). Аналіз структури фінансових зобов'язань дає відповідь на питання чи підвищився (знизився) ризик втрати фінансової стійкості підприємства. Перевага короткострокових джерел у структурі позичкових коштів є негативним фактором, що характеризує погіршення структури балансу і підвищення ризику втрати фінансової стійкості. Перевага довгострокових джерел у структурі позичкового капіталу є позитивним фактором, що характеризує поліпшення структури балансу і зменшення ризику втрати фінансової стійкості;

– зобов'язання, що переважають у структурі кредиторської заборгованості на початок і на кінець аналізованого періоду;

– зміни за аналізований період короткострокових зобов'язань перед бюджетом, постачальниками і підрядниками з оплати праці, зі страхування, з векселів виданих, із внутрішніх розрахунків, з одержаних авансів. Збільшення суми отриманих авансів може бути позитивним моментом, а її зменшення – негативним;

– темпи зростання короткострокової заборгованості [4, с. 228-229].

У системі управління структурою капіталу важливо дотримуватися такого співвідношення власних і позичкових засобів, при якому забезпечується найбільш ефективна пропорційність між коефіцієнтом фінансової рентабельності та коефіцієнтом фінансової стійкості підприємства, тобто максимізується його ринкова вартість. Процес оптимізації структури капіталу підприємства спирається на результати аналітичної роботи.

Основною метою аналізу капіталу підприємства є виявлення динаміки обсягу і складу капіталу у базовому періоді та їх вплив на фінансову стійкість і ефективність використання капіталу.

Аналіз капіталу підприємства передбачає такі етапи.

1. Розглядається динаміка загального обсягу та основних складових елементів капіталу у співвідношенні з динамікою обсягу виробництва і реалізації продукції.

Визначається співвідношення власного і позичкового капіталу та його тенденції. У складі позичкового капіталу вивчається співвідношення довго- і короткострокових фінансових зобов'язань. Визначається сума прострочених фінансових зобов'язань і з'ясовуються їх причини.

2. Далі розглядається система коефіцієнтів фінансової стійкості підприємства:

Таблиця 1

Аналіз руху власного капіталу

Показник	Статутний капітал	Пайовий капітал	Додатковий вкладений капітал	Інший додатковий капітал	Резервний капітал	Нерозподілений прибуток	Неоплачений капітал	Вилучений капітал
1. Залишок на початок року	3610	-	200	-	70	2	30	20
2. Надходження	200	-	-	3029	10	80	20	40
3. Використання	-	-	-	400	10	72	-	30
4. Залишок на кінець року	3830	-	200	2629	70	10	10	-10
5. Абсолютна зміна залишків	220	-	-	2629	-	8	-20	-10
Коефіцієнт надходження (ряд.2/ряд.4)	0,052	-	-	1,152	0,142	8	2	4
Коефіцієнт вибуття (ряд.3/ряд.1)	-	-	-	-	0,142	36	-	15

- коефіцієнт автономії дозволяє визначити долю чистих активів підприємства у загальній їх сумі;
- коефіцієнт фінансового левериджу (коефіцієнт фінансування) дозволяє встановити, яка сума позичених засобів припадає на одиницю власного капіталу підприємства;
- коефіцієнт довгострокової фінансової незалежності характеризує відношення суми власного і довгострокового позиченого капіталу до загальної суми капіталу, що використовує підприємство і дозволяє визначити фінансовий потенціал майбутнього розвитку підприємства;
- коефіцієнт співвідношення довго- і короткострокової заборгованості дозволяє визначити суму залучення довгострокових фінансових кредитів у розрахунку на одиницю короткострокового позиченого капіталу, тобто характеризує політику фінансування активів підприємства за рахунок позичених засобів.

Аналіз фінансової стійкості підприємства дозволяє оцінити ступінь стабільності його фінансового розвитку і рівень фінансових ризиків, що створюють загрозу банкрутства.

3. Наступна стадія аналізу передбачає оцінку ефективності використання капіталу в цілому і окремих його елементів. У процесі такого аналізу розраховуються і розглядаються у динаміці такі основні показники:

- період обороту капіталу характеризує кількість днів, протягом яких здійснюється один оборот власних і позичених засобів, а також капіталу в цілому;
- коефіцієнт рентабельності всього капіталу, що використовується, характеризує рівень економічної рентабельності;
- коефіцієнт рентабельності власного капіталу характеризує досягнутий рівень фінансової рентабельності підприємства і є одним із критеріїв формування оптимальної структури капіталу;
- капіталовіддача характеризує обсяг реалізації продукції, що припадає на одиницю капіталу;
- капіталомісткість реалізації продукції показує, який обсяг капіталу задіяний для забезпечення випуску одиниці продукції [5, с. 104-106].

Сьогодні складно з упевненістю чітко визначити оптимальну структуру капіталу або визначити абсолютний вплив структури капіталу на кінцевий фінансовий результат. Це залежить від профілю та рівня ризику діяльності компанії. Так як кожне підприємство має різний рівень ризику, то воно повинно мати і відмінну від інших підприємств структуру капіталу. Фінансові керівники повинні розрізняти два види ризиків, які можуть бути присутні в кожному підприємстві. Це діловий (підприємницький) ризик і фінансовий ризик. Діловий ризик – це нормальний ризик, властивий всім підприємствам, залежить від коливання прибутків внаслідок здійснення господарських операцій і дії економічних факторів. Ці фактори включають ризики, пов'язані з управлінням, збутом, виробничими відносинами, тощо. Підприємства з високим діловим ризиком – це такі підприємства, у яких можуть мати місце порушення або в декількох аспектах діяльності, або в одному, але дуже суттєвому, що може мати сильний негативний вплив на прибуток. Низький діловий ризик мають такі підприємства, в яких кількість порушень нормальної діяльності або мала, або малозначима. Фінансовий ризик – це такий вид ризику, який відображає небезпеку, пов'язану з поверненням боргу. Він виникає внаслідок переважного права боргу на потік грошових коштів підприємства, незалежно від рівня

прибутків. Внаслідок залучення боргових ресурсів виникають зобов'язання підприємства сплачувати відсотки та основну суму боргу у визначені терміни.

Якщо підприємство не має боргів, то в нього виникає тільки діловий ризик, однак з моменту залучення коштів у нього виникає також і фінансовий ризик.

Як правило, структура капіталу повинна відображати розумну рівновагу між діловим і фінансовим ризиками. Якщо підприємство має високий діловий ризик, то фінансовий ризик повинен підтримуватися на низькому рівні. При невисокому рівні ділового ризику підприємство може мати вищий рівень фінансового ризику.

Аналіз фінансової стійкості підприємства є найважливішим етапом оцінки його діяльності і фінансово-економічного благополуччя, відображає результати його поточного, інвестиційного і фінансового розвитку, містить необхідну інформацію для інвесторів, а також характеризує здатність підприємства відповідати за своїми боргами і зобов'язаннями і нарощувати свій економічний потенціал.

Під фінансовою стійкістю слід розуміти його платоспроможність у часі з дотриманням умов фінансової рівноваги між власними і позиковими коштами.

Фінансовою рівновагою є таке співвідношення власних і позикових коштів підприємства, при якому за рахунок власних коштів повністю погашаються колишні і нові борги. Розрахована за певними правилами точка фінансової рівноваги не дозволяє підприємству, з одного боку, збільшувати позикові кошти, а з іншого – нераціонально використовувати вже накопичені власні кошти.

Якщо брати до уваги, що власні і позикові фінансові ресурси проходять стадії утворення, розподілу і виплати, а їх кінцева величина йде на поповнення майна, то проведення аналізу фінансової стійкості на кожній із цих стадій дає можливість встановити умови зміцнення або втрати фінансової рівноваги.

Практика показує, що не існує єдиного ефективного співвідношення власного і позикового капіталу не тільки для однотипних підприємств, але навіть і для одного підприємства на різних стадіях розвитку і при різній кон'юнктурі товарного і фінансового ринків.

Управління фінансовою структурою підприємства зводиться до двох основних завдань:

- встановлення оптимального для даного підприємства співвідношення власних і позикових коштів;
- залучення на підприємство необхідних видів і обсягів фінансових ресурсів для досягнення розрахункових показників його структури.

Спосіб пошуку раціональної структури капіталу за принципом мінімізації рівня фінансових ризиків, пов'язаний з процесом диференційованого вибору джерел фінансування різних складових активів підприємства (необоротні активи, постійна частина оборотних активів, змінна частина оборотних активів).

На практиці використовуються три підходи до фінансування різних груп активів за рахунок пасивів балансу підприємств: консервативний, помірний та агресивний.

При агресивному підході 100% змінної частини та 50% постійної частини оборотних активів формуються за рахунок короткострокових зобов'язань. Інші 50% постійної частини оборотних активів та необоротні активи – за рахунок власного капіталу і довгострокових зобов'язань.

При консервативному підході приблизно 50% змінної частини оборотних активів формується за ра-

хунок короткострокових зобов'язань. Інші 50% змінної частини, постійна частина оборотних активів та необоротні активи покриваються власним капіталом і довгостроковими зобов'язаннями.

При помірному підході 100% змінної частини оборотних активів формується за рахунок короткострокових зобов'язань, а 100% постійної частини – за рахунок власних коштів, що дозволяє встановити конкретні його значення на майбутній період (рік, квартал), а також враховуються індивідуальні особливості діяльності кожного підприємства [6, с. 288-289].

Вибір одного з розглянутих варіантів фінансування активів, залежить від особистого ставлення до фінансових ризиків засновників і менеджерів підприємства.

Так як перераховані вище принципи дозволяють оптимізувати структуру капіталу тільки за одним принципом, значить основним моментом при формуванні оптимальної структури капіталу підприємства є правильна постановка цілей, що визначають оптимізаційний процес.

Отже, існуюча методика розрахунку оптимальної структури капіталу дозволяє визначити таке співвідношення власного та позиченого видів капіталу, при якому показник фінансової рентабельності максимізується. Вона є статичною та дозволяє визначити оптимальну структуру капіталу при визначеному обсязі реалізації продукції. При визначенні фінансового ефекту від використання позиченого капіталу необхідність урахування встановленої структури капіталу за умови невизначеності майбутнього обсягу реалізації продукції потребує ще й коригування на коефіцієнти еластичності.

Якщо приріст власного капіталу є меншим від його вилучення, то різниця реального власного і статутного капіталів є негативною, що свідчить про нестійкий фінансовий стан підприємства. У випадку визначення нестачі реального власного капіталу зусилля потрібно спрямувати на збільшення прибутку, зростання рентабельності, погашення заборгованості учасників (засновників) за внесками у статутний ка-

пітал, розподіл чистого прибутку переважно на поповнення резервного капіталу.

Висновки з проведеного дослідження. Необхідність досягнення головної мети підприємства для забезпечення запланованого рівня доходів вимагає раціонального управління капіталом. Обсяг капіталу може бути сформований за рахунок використання джерел утворення як позиченого, так і власного капіталу.

Оптимальне значення структури капіталу передбачає таке співвідношення власних коштів та позикового капіталу, яке забезпечує досягнення оптимальних значень цільових показників діяльності підприємства у відповідності з обраними критеріями фінансового менеджменту.

Процес оптимізації структури капіталу – це безперервний процес адаптації до змін економічної ситуації, податкового законодавства, змін конкурентних переваг. Рішення про вибір структури капіталу неможливо прийняти ізольовано. Воно є частиною обґрунтованої стратегії фінансування, яка спирається на процес підготовчої аналітичної роботи, що враховує темп зростання ринкової позиції, інвестиційні потреби підприємства, вартість залучення капіталу та вплив факторів макросередовища.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Стельмах М. Структура капіталу як чинник результативності діяльності підприємства / М. Стельмах // Економічний аналіз. – 2008. – № 3(19). – С. 235-239.
2. Ярошук О. Аналіз структури капіталу підприємства / О. Ярошук // Економічний аналіз. – 2009. – № 4. – С. 341-349.
3. Чернелевський Л.М. Аналіз діяльності підприємств та банківських установ: економічний, фінансово-інвестиційний, стратегічний : [підручник] / Л.М. Чернелевський, Н.Г. Слободян, О.В. Михайленко. – К. : «Хай-Тек Прес», 2009. – 640 с.
4. Крамаренко Г.О. Фінансовий аналіз : підручник / Г.О. Крамаренко. – К. : Центр навчальної літератури, 2008. – 392 с.
5. Шеремет О.О. Фінансовий аналіз : навчальний посібник / О.О. Шеремет. – К., 2009. – 196 с.
6. Коваленко Л.О. Фінансовий менеджмент : навч. посібник / Л.О. Коваленко, Л.М. Ремньова. – К. : Знання, 2008. – 483 с.

УДК 65.016

Примуш Ю.С.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку, економіки і управління персоналом підприємства
Придніпровської державної академії будівництва та архітектури***КЛАСИФІКАЦІЯ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СТАДІЙ
ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ПІДПРИЄМСТВА**

У статті розроблена класифікація підходів до визначення стадій життєвого циклу підприємств. Класифікація заснована на порівняльному аналізі існуючих моделей та підходів вітчизняних і зарубіжних вчених до виокремлення кожної стадії упродовж всієї життєдіяльності підприємства. Запропоновано комплексний підхід до визначення стадій життєвого циклу підприємства.

Ключові слова: класифікація, критерії, підхід, стадія життєвого циклу, підприємство.

Примуш Ю.С. КЛАССИФИКАЦИЯ ПОДХОДОВ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СТАДИЙ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье разработана классификация подходов к определению стадий жизненного цикла предприятий. Классификация основана на сравнительном анализе существующих моделей и подходов отечественных и зарубежных ученых к выделению каждой стадии в течение всей жизнедеятельности предприятия. Предложен комплексный подход к определению стадий жизненного цикла предприятий.

Ключевые слова: классификация, критерии, подход, стадия жизненного цикла, предприятие.

Primush Yu.S. THE CLASSIFICATION OF APPROACHES TO THE LIFE CYCLE STAGE OF THE ENTERPRISE

The article developed a classification of approaches to the life cycle stage of the enterprise. The classification is based on a comparative analysis of existing models and approaches of domestic and foreign scholars. A comprehensive approach to determine the stage of the life cycle of plants.

Keywords: classification criteria, approach, stage of the life cycle, enterprise.

Постановка проблеми. Проблема визначення відповідного, необхідного та зручного підходу до ідентифікації стадій життєвого циклу підприємства у сучасній економічній науці займає значне місце як в теоретичних дослідженнях, так і в практичній діяльності підприємства.

Будь-яке підприємство здійснює діяльність в умовах зовнішнього середовища, що постійно змінюється і має свої економічні, соціальні, політичні, екологічні, культурні та інші особливості.

Циклічний характер розвитку, притаманний усім без винятку підприємствам, змушує їх швидко адаптуватися до змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі та проявляти гнучкість і динамічність, необхідні для їх стабільного росту.

Все це зумовлює необхідність у пошуку найефективнішого та найточнішого підходу до визначення стадій життєвого циклу, через які пройшло підприємства та на якій знаходиться саме у цей час.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз літературних джерел показав, що існує ряд авторських робіт щодо визначення позиції підприємства, констатації його знаходження на певному проміжку кривої життєвого циклу, на основі результатів досліджень показників, нормативів, характеристик тощо. Дослідження з проблеми визначення стадій життєвого циклу підприємства можна знайти у працях зарубіжних та вітчизняних вчених, таких як І. Адізеса, А. Бланк, Є. Брігхем, Б. Коласс, П. Костіна і М. Башмакова, І. Івашківська, Р. Куїнн і К. Камерон, С. Кузьміна, Є. Кушелевіч, Ф. Ліден, Т. Малаєва, Д. Міллер і П. Фрізен, О. Міночкіна, Л. Поздєєв, А. Пригожин, К. Сміт, С. Стоянова, М. Скотт і Р. Брюс, А. Татарова, Дж. Ферейра, С. Філонович, Ю. Шембель та ін.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати мету дослідження, яка полягає в удосконаленні класифікації підходів до визначення стадій життєвого циклу підприємства та у розробці власного комплексного підходу до ідентифікації стадій життєвого циклу.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогоднішній день існує дуже велика кількість підходів до визначення положення підприємства на відповідній стадії життєвого циклу. Однак їх детальний попередній аналіз, який був висвітлений у [1], дозволив нам провести класифікацію вже існуючих підходів за традиційними класифікаційними ознаками:

• за характером критеріїв визначення:

1) до фінансових відносяться підходи, запропоновані у роботах Р. Куїнна і К. Камерона, Є. Брігхема, Б. Коласса, І. Бланка, Ю. Іванова, І. Івашківської та Д. Янгеля, В. Поздєєва, Є. Стоянової, М. Куранова, О. Ліхачової і С. Щурова, Г. Таля, Т. Малаєвої, О. Міночкіної, Г. П. Костіної і М. М. Башмакової, Ю. С. Шембель;

2) до не фінансових – підходи Ф. Лідена, І. Адізеса, Дж. Ферейри, С. Філонович, Є. Кушелевіч, І. Івашківської та А. Пригожина;

3) до змішаних – підходи К. Сміта, А. Татарова і С. Кузьміна, М. Скотта і Р. Брюса, та Д. Міллера і П. Фрізена.

• за методом визначення:

1) евристичні – підходи К. Сміта, Ф. Лідена, К. Скотта, Р. Брюса, І. Адізеса та Дж. Ферейри, С. Філонович, Є. Кушелевіча та І. Івашківської, А. Пригожина;

2) графічні – підходи О. Міночкіної, Г. Костіної і М. Башмакової, Ю. Шембель; 3) комплексні – підходи Г. Таля, О. Ліхачової і С. Щурова, М. Куранова, Є. Стоянової, І. Івашківської та Д. Янгеля, І. Бланка, Б. Коласса, К. Сміта, Ф. Лідена, К. Скотта, Р. Брюса, І. Адізеса та Дж. Ферейри;

4) економіко-математичні – підходи Р. Куїнна і К. Камерона, Є. Брігхема, В. Поздєєва, А. Татарова і С. Кузьміна, Т. Малаєвої, О. Міночкіної, Г. Костіної і М. Башмакової, Ю. Шембель.

Узагальнення вищеперелічених наукових підходів вимагає виокремлення найбільш загальної та унікальної класифікаційної ознаки визначення стадій життєвого циклу підприємства як сутність виокремлюваних критеріїв, яка дасть можливість їх всебічно

проаналізувати, визначити їх сутність, можливості і особливості застосування; в залежності від конкретного завдання і ситуації обрати та застосувати відповідний підхід до визначення (рис. 1).

Розглянемо сутність кожного з виокремлених підходів та окреслимо переваги та недоліки кожного з них (табл. 1).

Дослідивши різні підходи до визначення стадій життєвого циклу підприємства, ми бачимо, що:

- всі підходи до визначення стадій життєвого циклу підприємства засновані на використанні одного або декількох показників, які не відображають всю діяльність підприємства та мало пов'язані між собою;
- майже всі підходи до визначення стадій життєвого циклу підприємства на заключному етапі обчислення спираються на методи експертного оцінювання;
- жоден із підходів не розглядає життєвий цикл підприємства як сукупність певного співвідношення та взаємодії всієї діяльності підприємства;
- жоден із авторів не запропонував вичерпної системи критеріїв визначення стадій життєвого циклу підприємства, яка б охоплювала всю діяльність підприємства;

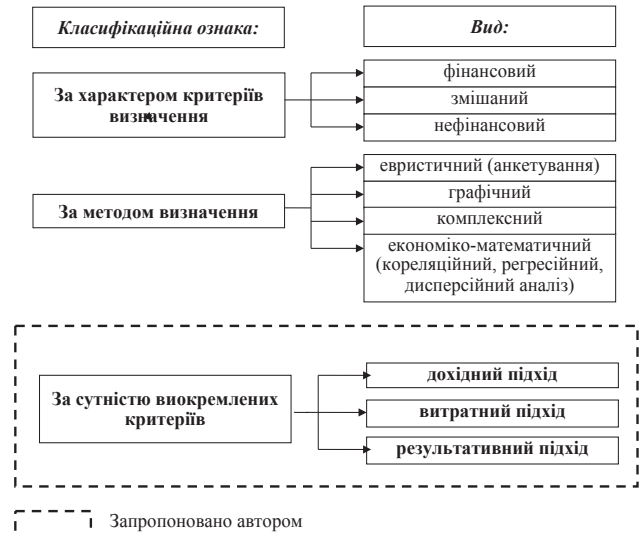


Рис. 1. Класифікація підходів до визначення стадій життєвого циклу підприємства

Джерело: розроблено автором на основі існуючих підходів

Таблиця 1

Характеристика підходів до визначення стадій життєвого циклу підприємства

Підхід	Критерій	Автори	Сутність підходу	Переваги підходу	Недоліки підходу
Дохідний	виручка	Є. Брігхем, Ю. Шембель, Т. Малаєва, А. Татарова, С. Кузьміна, Є. Стоянова	Передбачає визначення стадій життєвого циклу підприємства на основі розрахунку таких показників: швидкість та прискорення зміни виручки від діяльності підприємства; відношення фактичної виручки до її максимального рівня та рівня в точці беззбитковості. Зарахування підприємства до тієї чи іншої стадії відбувається на основі порівняння отриманих значень показників з характерними для кожної стадії співвідношеннями.	Розрахунок та аналіз точки беззбитковості дозволяє менеджеру у будь-який день операційного циклу, не чекаючи даних зведеного обліку, регулювати реалізацію продукції (робіт, послуг) у режимі реального часу.	Обмеженість підходу до визначення стадій життєвого циклу підприємства, враховує лише один показник – виручку, не включає витрати та результати діяльності; не створює можливості системного визначення всіх складових, аспектів і факторів, які характеризують життєвий цикл підприємства і впливають на нього, що знижує ефективність прийняття управлінських рішень.
Витратний	витрати, собівартість	К. Таль, Д. Сілка	Визначення стадій життєвого циклу базується на співвідношеннях витрат і собівартості продукції підприємства. Стадії зародження і росту характеризуються високими значеннями витрат підприємства, а стадіям стабільності і спаду притаманне зростання собівартості продукції.	Базується на розрахунку реально існуючих витрат.	Підхід є «статичним», оскільки не враховує перспектив життєвого циклу підприємства, його майбутню прибутковість; не враховує дії всіх факторів на стадію життєвого циклу підприємства; відсутність комплексу показників, які б охоплювали різні види діяльності підприємства.
Результативний	рентабельність продажів, прибуток, поріг рентабельності	Н Любушина, О. Міночка, Б. Колас, Г. Костіна і М.Вашмакова, С. Стеців, Т. Хлевицька, С. Корягіна	Стадії життєвого циклу підприємства визначаються на основі показників ефективності життєвого циклу підприємства, як ступінь реалізації запланованої діяльності і досягнення запланованих результатів.	Дає змогу виявити проблемні види діяльності підприємства і досліджувати причини, що їх зумовили; представляє наочність і можливість оптимізації як процесів виробництва, так і реалізації продукції (робіт, послуг); відображає можливість підприємства на стадіях життєвого циклу досягати економічний ефект.	Не враховує взаємодоповнюваність та взаємозамінність окремих складових діяльності підприємства на стадіях життєвого циклу.

Джерело: Складено автором на основі [2, с. 270-276; 3, с. 200-354; 4, с. с. 3-18; 5, с. 97-110; 6, с. 19-34; 7, с. 60-66; 8, с. 92-116; 9, с. 311-363; 10, с. 6-16; 11, с. 39-50; 12, с. 47-60; 13, с. 79-82; 14, с. 23-27; 15, с. 28-40; 16, с. 25-146; 17; 18, с. 36-49; 19, с. 114-201; 20, с. 36-241; 21, с. 119-126; 22, с. 39-44; 23, с. 26-124; 24, с. 1161-1183; 25, с. 799-820; 26, с. 45-52; 27, с. 27]

Таблиця 2

Комплексний підхід до визначення стадій життєвого циклу підприємства

Базовий підхід	Сутність	Новий підхід	Елементи
Результативний	Визначає стадії життєвого циклу підприємства на основі показників ефективності життєвого циклу підприємства, як ступінь реалізації запланованих результатів.	Комплексний	Ураховує здатність діяльності підприємства на стадіях життєвого циклу приносити певні результати.
Системний	Розглядає підприємство як складну відкриту економічну систему, схильну до впливу факторів зовнішнього середовища, стадії життєвого циклу, якого можна визначити на основі аналізу набору показників, які характеризують всі сторони його господарської діяльності (ефективність виробництва, організаційну культуру, оборотність активів, стиль управління, організаційну структуру тощо) і дозволяють побачити їх взаємодію і взаємозв'язок.		Розглядає життєвий цикл підприємства як сукупність взаємопов'язаних видів його діяльності, схильних до впливу факторів зовнішнього середовища функціонування підприємства.

Джерело: складено автором

• кожен з методів та підходів має свої обмеження, оскільки існують галузеві, регіональні особливості підприємств і не завжди можна дати точний якісний та кількісний опис того чи іншого параметра виділення стадії життєвого циклу.

Отже, можна констатувати, що вищеперелічені підходи до визначення стадій являються дещо однобічними, тому для подальшого вдосконалення процедури визначення стадій життєвого циклу підприємства актуальною є розробка методичного підходу, який би:

1) базувався на врахуванні комплексу показників підприємства з відповідним відображенням усієї діяльності підприємства;

2) давав характеристику життєвого циклу підприємства з урахуванням порівняння досягнутих ним результатів на кожній стадії життєвого циклу;

3) містив деталізований алгоритм розрахунків.

На нашу думку, на основі проведеного аналізу до визначення стадій, постає необхідність у розробці такого підходу, який би враховував переваги результативного і системного підходів, що істотно полегшило б дослідження і визначення стадій життєвого циклу підприємства.

Тому ми пропонуємо для визначення стадій життєвого циклу підприємства використовувати комплексний підхід як синтез результативного і системного підходів, який дозволить нам виокремити і об'єднати їхні переваги та усунути недоліки (табл. 2).

Так, у рамках комплексного підходу системний підхід дозволить розглядати життєвий цикл підприємства як сукупність взаємопов'язаних видів його діяльності, схильних до впливу факторів зовнішнього середовища функціонування підприємства, а результативний підхід дозволить урахувати здатність діяльності підприємства на стадіях життєвого циклу приносити певні результати.

Використання комплексного підходу дозволить нам:

• Передати стадії життєвого циклу через єдність діяльності підприємства.

• Розкрити приховані, об'єктивно існуючі закономірності стадій життєвого циклу підприємства.

• Виявити показники, які найбільш тісно пов'язані з діяльністю підприємства.

• Здійснити аналіз причинно-наслідкових взаємозв'язків між показниками, що характеризують діяльність будівельного підприємства.

• Обчислити величини показників діяльності підприємства на кожній стадії життєвого циклу.

• Підготувати необхідну інформацію для розробки відповідних дій і заходів при управлінні життєвим циклом підприємства.

Висновки з проведеного дослідження. Дослідження переваг та недоліків існуючих підходів до визна-

чення стадій життєвого циклу підприємства показало, що немає єдиного підходу до ідентифікації стадій життєвого циклу, який би могло застосувати будь-яке підприємство для визначення свого положення на кривій життєвого циклу. На основі цього було проведено удосконалення класифікації підходів до визначення стадій життєвого циклу підприємства, яка заснована на використанні не лише таких ознак, як характер критерію і метод визначення, а і як залежність від сутності виокремлених критеріїв, що дозволяє визначити їхній прикладний характер, та запропоновано власний комплексний підхід до визначення стадій життєвого циклу підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Примуш Ю.С. Аналіз методичних підходів до оцінки стадій життєвого циклу підприємства / Н.І. Верхоглядова, Ю.С. Примуш // Економічний форум. – 2012. – № 3. – С. 270-276 (Особистий внесок здобувача: проаналізовано підходи до визначення стадій життєвого циклу).
2. Бланк І.А. Управление активами / І.А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 2000. – 720 с.
3. Бригхэм Ю.Ф. Финансовый менеджмент / Ю.Ф. Бригхэм, М.С. Эрхардт. – Питер, 2009. – 960 с.
4. Иванов Ю.В. Организация и экономика предприятия на разных этапах жизненного цикла / Ю.В. Иванов // Проблемы региональной экономики / Международный университет «Дубна», 2008. – Т. 1. – С. 3-18.
5. Ивашковская И.В. Жизненный цикл организации и агрегированный показатель роста / И.В. Ивашковская, Д.О. Янгель // Корпоративные финансы. – 2007. – № 4. – С. 97-110.
6. Ивашковская И.В. Становление корпорации в контексте жизненного цикла организации / И.В. Ивашковская, Г.Н. Константинов, С.Р. Филонович // Российский журнал менеджмента. – 2004. – № 4. – С. 19-34.
7. Ивашковская И.В. Жизненный цикл организации: взгляд финансиста / И.В. Ивашковская // Управление компанией. – 2006. – № 11. – С. 60-66.
8. Камерон К. Диагностика и изменение организационной культуры / К. Камерон, Р. Куин. – СПб. : Питер, 2001. – 320 с.
9. Коласс Б. Управление финансовой деятельностью предприятия / Б. Коласс. – М. : Финансы, ЮНИТИ, 1997. – 576 с.
10. Корягина С. В. Економічна оцінка та планування життєвого циклу розвитку підприємства : автореф. дис. ... на здобуття наук ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.01 / Корягина С.В. – Львів : Видавництво НУ «Львівська політехніка», 2004. – 21 с.
11. Костина Г.П. Управление ассортиментом производимой продукции и его превентивное планирование с использованием методологии комплексного подхода и аналитического моделирования / Г.П. Костина, М.М. Башмакова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2003. – № 6. – С. 39-50.
12. Лавизина О.В. Некоторые аспекты управления жизненным циклом организации, понимаемой как социальная система / О.В. Лавизина // Менеджмент в России и за рубежом. – 2003. – № 5. – С. 47-60.
13. Малаева Т. Определение жизненного цикла предприятия / Т. Малаева // Бизнес-Информ. – 2002. – № 3-4. – С. 79-82.

14. Міночкіна О.М. Методика створення статистичних моделей життєвих циклів підприємства / О.М. Міночкіна // Проблеми науки. – 2005. – № 4. – С. 23-27.
15. Поздеев В.О. Циклических колебаниях в экономике / В. Поздеев // Проблемы теории и практики управления. – Москва, 2006. – № 11. – С. 28-40.
16. Пригожин А.И. Методы развития организаций / А.И. Пригожин. – Москва : МЦФЭР, 2003. – 863 с.
17. Радченко Я.В. Теория организации и управление: (на примере производственно-хозяйственных систем) : автореф. дис. ... на получ. научн. степени доктора эконом. наук : спец. 08.00.05 / Я.В. Радченко. – Москва, 1991. – 80 с.
18. Смирнова В.Г. Организационное поведение / В.Г. Смирнова. – М. : Центр маркетинговых исследований и менеджмента, 2007. – 128 с.
19. Стоянов Е.А. Экспертная диагностика и аудит финансово-хозяйственного положения предприятия / Е.А. Стоянов, Е.С. Стоянова. – М. : Перспектива, 1996. – 432 с.
20. Таль Г.К. Оценка предприятий: доходный подход / Г.К. Таль, В.В. Григорьев, Н.Д. Бадаев, В.И. Гусев, Г.Б. Юн. – М. : Гильдия специалистов по антикризисному управлению, 2000. – 542 с.
21. Хмелькова Н. О жизненном цикле внутренней среды организации / Н. Хмелькова, Е. Попов // Менеджмент в России и за рубежом. – 2004. – № 1. – С. 119-126.
22. Шембель Ю.С. Оценка стадий жизненного цикла предприятий / Ю.С. Шембель // Экономика: проблемы теории та практики : міжвузівський зб. наукових праць. – 2001. – № 96. – С. 39-44.
23. Adizes I. Corporate Lifecycles: how and why corporations grow and die and what to do about it / I. Adizes. – Englewood Cliffs, N.J. : Prentice Hall, 1988. – 384 p.
24. Miller D.A. Longitude study of the corporate life cycle / D.A. Miller, P.H. Friesen // Management science. 1984. – № 30. – P. 1161-1183.
25. Smith K.G. Top level management priorities in the different stages of the organizational life cycle / K.G. Smith, T.R. Mitchell, C.E. Summer // Academy of management. – Journal, 1985. – Vol. 28. № 4. – P. 799-820.
26. Scott M. Five stages of growth in small business / M. Scott, R. Bruce // Long range planning. – 1987. – P. 20, 45-52.
27. Serrasqueiro Z. A taxonomic development of life-cycle stages: an approach of the firm acquisition capital / Z. Serrasqueiro, J. Ferrera // Beira Interior University. – Economic and management department, polo IV, Estrada do Sineiro, 6200-209 Covilha, Portugal. – P. 27.

УДК 338.48

Ротань Н.В.*старший викладач кафедри природничо-наукової підготовки
Одеського національного політехнічного університету*

СТРАТЕГІЧНІ АЛЬТЕРНАТИВИ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ РЕГІОНУ

Стаття присвячена дослідженню стану туристичного ринку України. Проведено SWOT-аналіз розвитку туристичного комплексу Херсонської області. Запропоновані стратегії розвитку індустрії туризму в регіоні.

Ключові слова: туризм, туристичний ринок, туристична галузь, туристична інфраструктура, стратегія розвитку.

Ротань Н.В. СТРАТЕГИЧЕСКИЕ АЛЬТЕРНАТИВЫ РАЗВИТИЯ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ РЕГИОНА

Статья посвящена исследованию состояния туристического рынка Украины. Проведен SWOT-анализ развития туристического комплекса Херсонской области. Предложены стратегии развития индустрии туризма в регионе.

Ключевые слова: туризм, туристический рынок, туристическая отрасль, туристическая инфраструктура, стратегия развития.

Rotan N.V. CENTURY STRATEGIES OF THE TOURISM INDUSTRY IN THE REGION

The article is devoted to the study of the tourist market of Ukraine. Conducted SWOT-analysis of the development of tourist complex in Kherson region. The proposed strategy for the development of the tourism industry in the region.

Keywords: tourism, tourism market, tourism industry, tourism infrastructure, development strategy.

Постановка проблеми. У сучасних умовах господарювання індустрія туризму є однією із головних рушійних сил відновлення економіки. Аналіз тенденцій розвитку туристичних ринків розвинутих країн свідчить про суттєве відставання темпів розвитку вітчизняного ринку. Світовий досвід доводить, що для здійснення ефективного управління процесом розвитку туризму в країні необхідно аналізувати чинники, що впливають на рівень розвитку туристичної галузі та зумовлюють її особливості [1, с. 154]. Туристичний ринок в Україні знаходиться на стадії становлення. Стан ринку туристичних послуг похідний від стану економіки і визначається соціально-економічними та політичними процесами, що відбуваються в країні, відтворюючи перебіг реформування суспільного життя. На сьогодні законодавча та регуляторна база України не дозволяють повноцінно розвиватися туристичній галузі. Недостатньо гармонізованими щодо сприяння туристичній діяльності та залучення інвестицій у розвиток туристичної галузі є норми податкового, митного законодавства. Розвиток галузі

ускладнює також відсутність міжвідомчої скоординованості в управлінні туристичною діяльністю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед українських науковців, які зробили значний внесок у дослідження розвитку ринку туристичних послуг, виділимо В.В. Абрамова, Т.Г. Сокол, М.П. Мальську, І.В. Кравчука, П.О. Масляка, О.О. Любіцеву, І.М. Писаревського, О.О. Бейдика, Т.І. Ткаченко та ін. Крім того, вивченню проблем розвитку туристичної галузі присвячені роботи зарубіжних вчених: М.Б. Біржакова, В.Ф. Буйленко, Р. Бартона, Дж. Боуена, Ф.Котлера, Г. Харріса, П. Келлера, С. Уільямса, Ж. Тіверс, П. Робінсона та інших. У роботах згаданих авторів розглядаються теоретико-методологічні та практичні засади становлення та розвитку ринку туристичних послуг, його ролі у системі світової торгівлі, визначаються форми та види туризму, приділяється увага особливостям функціонування сучасної туристичної індустрії, її регулюванню, аналізуються перспективи розвитку цієї сфери господарювання.

Постановка завдання. Мета дослідження полягає в у визначенні проблем розвитку туристичної галузі в Україні та пропонуванні шляхів підвищення конкурентоспроможності вітчизняного туристичного ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідження світового туристичного ринку сьогодні доводить, що міжнародний туризм, всупереч прогнозам експертів, продовжує зростати темпами, що перевищують очікування. Це сприяє економічному зростанню як розвинених країн, так і країн, що розвиваються. Туристична індустрія робить вагомий внесок у створення робочих місць, забезпечення зростання ВВП країни і підтримку платіжного балансу.

Згідно з Барометром міжнародного туризму ЮНВТО, протягом перших восьми місяців 2014 р. число міжнародних туристичних потоків по всьому світу збільшилося на 5%. За довгостроковим прогнозом ЮНВТО на період 2010–2020 рр. темп зростання повинен становити 3,8%. Кількість міжнародних туристів, що подорожували по світу з січня по серпень 2014 р., досягла 781 мільйона осіб, що на 36 мільйонів більше, ніж за аналогічний період 2013 р. Не дивлячись на геополітичні проблеми і повільний темп зростання економіки, попит на туристичні послуги був високим.

Україна володіє великим туристично-рекреаційним потенціалом, сприятливим кліматом, багатою флорою і фауною, культурно-історичними пам'ятками світового рівня. Показники розвитку вітчизняного ринку туристичних послуг свідчать про те, що туристичний потенціал країни використовується неповною мірою, ринок туристичних послуг функціонує недостатньо ефективно.

Ситуація у сфері туризму та діяльності курортів в Україні характеризується такими основними чинниками:

- низьким рівнем усвідомлення населенням країни та органами, що здійснюють регулювання у сфері туризму і діяльності курортів, ролі та значення туризму для соціально-економічного розвитку держави;
- відсутністю сформованих туристичних ресурсів та цілісної системи їх раціонального використання, невизначеністю напрямів їх освоєння та розвитку, неефективним та позазаконним використанням унікальних природних та історико-культурних ресурсів;
- відсутністю ефективною системою захисту прав та інтересів туристів, забезпечення безпечних умов на об'єктах туристичних відвідувань та за напрямками туристичних маршрутів, своєчасного надання всіх видів невідкладної допомоги особам, які постраждали під час подорожі;
- відсутністю сприятливих умов для розвитку індустрії туризму, державної інвестиційної політики у сфері туризму і діяльності курортів та належної підтримки розвитку пріоритетних видів туризму,

зокрема в'їзного та внутрішнього, сільського, екологічного;

- руйнацією системи соціального туризму, практичною недоступністю туризму для малозабезпечених верств населення, дітей, молоді, осіб похилого віку та з особливими потребами;
- відсутністю належного прогнозування та планування розвитку туризму, параметрів туристичного потоку у відповідності до наявних ресурсних можливостей, потреб населення та економіки держави, поверхневим і фрагментарним підходом до розроблення та реалізації державної і місцевих програм розвитку туризму;
- недосконалістю організаційно-правових та економічних механізмів реалізації державної політики у сфері туризму і діяльності курортів, слабою міжвідомчою координацією та взаємодією між органами державної влади та місцевого самоврядування;
- відсутністю цілісної та комплексної системи управління туристичними ресурсами країни, різним відомчим підпорядкуванням туристичних ресурсів, відсутністю спеціального уповноваженого центрального органу виконавчої влади з питань діяльності курортів;
- недостатнім нормативним, методичним та інформаційним забезпеченням діяльності органів місцевого самоврядування, громадських організацій та суб'єктів підприємницької діяльності у сфері туризму і діяльності курортів;
- недостатнім за кількісними, якісними параметрами та за структурою і рівнем наукового, методичного та кадрового забезпечення, зокрема у сфері управління на державному та місцевих рівнях.

Досліджуючи можливості туристичного ринку України, необхідно розглянути існуючий потенціал. Згідно зі статистичними даними, в Україні налічується 5017 об'єктів культурної спадщини, 7739 одиниць природно-заповідного фонду, в тому числі 23 заповідники, 47 національних природних парків, 28 ботанічних садів. До переліку об'єктів Всесвітньої спадщини ЮНЕСКО увійшли Київський Софіївський собор, Києво-Печерська Лавра, Ансамбль історичного центру Львова, пункти геодезичної дуги Струве, Резиденція буковинських митрополитів і букові праліси Карпат.

Завдячуючи проведенню спортивних, освітніх та культурних заходів міжнародного масштабу, на теренах України сформувалася сучасна готельна інфраструктура. За даними Державної служби статистики [1], у 2013 р. налічувалося 3583 готелів та аналогічних засобів розміщування, 2829 спеціалізованих установ такого профілю, які разом налічували 586,6 тис. місць, розмістивши за рік 8303,2 тис. відвідувачів.

Удосконалюється система санаторно-курортних та оздоровчих закладів, кількість яких зменшується завдяки конкуренції та підвищенню вимог, набли-

Таблиця 1

Туристичні потоки України у 2009–2013 рр.

Роки	Кількість громадян України, які виїжджали за кордон		Кількість іноземних громадян, які відвідували Україну		Кількість туристів, обслугованих суб'єктами туристичної діяльності України	
	усього, осіб	темп зростання, %	усього, осіб	темп зростання, %	усього, осіб	темп зростання, %
2009	15333949	-	20798342	-	2290097	-
2010	17180034	112,0	21203327	101,9	2280757	99,6
2011	19773143	115,1	21415296	101,0	2199977	96,5
2012	21432836	108,4	23012823	107,5	3000696	136,4
2013	23761287	110,9	24671227	107,2	3454316	115,1

женню до європейських стандартів. Отже, станом на 2013 р. на території України (включно з АРК) функціонувало 477 санаторіїв та пансіонатів з лікуванням, 165 санаторіїв-профілакторіїв, 271 будинок та пансіонат відпочинку, 1916 баз та інших подібних закладів відпочинку, 18549 дитячих оздоровчих таборів.

Найявний туристичний потенціал сприяє стабільному зростанню обсягу туристичних потоків. Аналізуючи туристичні потоки України за останні п'ять років, зазначимо, що кількість громадян України, які виїжджали за кордон у 2013 р., зросла на 2328,45 тис. осіб, що становило 110,9% у порівнянні з 2012 р. Кількість іноземних громадян, які відвідували Україну у 2013 р., становила 24671,2 тис. осіб, що також перевищує показник 2012 р. на 7,2%. Бачимо, що кількість туристів, обслугованих суб'єктами туристичної діяльності України, також щорічно зростає, абсолютний приріст у 2013 р. становив 453,62 тис. осіб, що становить 115,1% (табл. 1) [3].

Отже, за період з 2009 по 2013 рр. кількість туристів, що виїжджали за кордон, збільшилася майже на 55%, кількість туристів, що відвідали Україну, зросла на 18,6%, це свідчить про постійне зростання попиту на туристичні послуги.

За останні п'ять років майже у 2,8 рази зростає чисельність туристів – громадян України, які виїжджали за кордон; навпаки, чисельність внутрішніх туристів скоротилася на 35,8%. Пріоритетним видом туристичної діяльності у 2013 р., як і у 2012 р., залишається виїзний туризм. У цілому по Україні у 2013 р. на внутрішній туризм припадає 20,3% туристів, на виїзний – 72,9%, іноземні туристи – 6,8% (табл. 2) [1].

Отже, кількість туристів, обслугованих суб'єктами туристичної діяльності України протягом 2013 р., становила 345,4 тис. осіб, у т. ч. за видами туризму:

- виїзний – 232,3 тис. осіб, що на 14,0% менше, ніж у 2012 р.;
- виїзний – 2519,4 тис. осіб, що на 28,8% більше, ніж у 2012 р.;
- внутрішній – 702,6 тис. осіб, що на 9,2% менше, ніж у 2012 р.

Збільшення на 15,1% загальної кількості туристів, обслугованих туроператорами протягом 2013 р., свідчить про значне зростання попиту українських громадян на отримання туристичних послуг. Проведений аналіз показує зростання інтересу вітчизняних туристів до отримання іноземної туристичної послуги, а також зниження чисельності іноземних туристів.

Вважаємо, що основними проблемами, які стримують потоки іноземних туристів в Україну, є відсутність розгалуженої системи інформаційно-рекламного забезпечення діяльності галузі та туристичних представництв за кордоном; відсутність цивілізованих умов перетину кордону та несприятливий візовий ре-

жим для іноземних туристів; податкове законодавство, що не сприяє вкладенню інвестицій в інфраструктуру туризму та санаторно-курортний комплекс; недоліки в системі регіонального управління.

З наведеного вище очевидно, що в сучасних умовах господарювання туристична галузь набуває все більшого значення. Вона сприяє розвитку економіки та соціальної сфери країни. На нашу думку, особливо актуальними є питання раціонального використання туристичного потенціалу кожного регіону. Оптимальне використання потенційних можливостей туристично-рекреаційних ресурсів, підприємств туристичного бізнесу й історико-культурного потенціалу дозволяє не лише поліпшити економічний стан, але й впливає на соціальний рівень життєзабезпечення та розвиток інфраструктури.

Доходи юридичних осіб від надання туристичних послуг у 2013 р. становили 5293,2 тис. грн, у 2012 р. – 9315,00 тис. грн, у фізичних осіб-підприємців – 5895,1 тис. грн та 14983,4 тис. грн відповідно. Зниження доходу юридичних осіб на 43,2%, а фізичних осіб – підприємців на 60,7% свідчить про падіння туристичної привабливості регіону. Основною причиною є політична та економічна не стабільність в державі, рівень доходів населення. Аналіз статистичних даних дозволяє зробити невтішні висновки щодо структури сукупних витрат домогосподарств. Так, значну частку в структурі витрат населення складають витрати на продукти харчування (50,1%), утримання житла (9,5%). Частка витрат на відпочинок і культуру у 2013 році складала 2,1% [6].

Незважаючи на потужний потенціал, Херсонщина не належить до лідерів серед областей України за показниками розвитку туризму. На підставі всебічного вивчення наявних проблем і рушійних сил регіону нами проведений SWOT-аналіз розвитку туристичного комплексу Херсонської області.

Визначені сильні сторони:

1. Вигідне географічне становище.
2. Сприятливі кліматичні умови.
3. Наявність природно-рекреаційних, кліматичних, історико-культурних ресурсів, що сприяє розвитку повного спектра туристичних продуктів.
4. Розгалужена транспортна інфраструктура (хоч і досі низької якості).
5. Потенціал для молодіжного та дитячого туризму.
6. Значні якісні зміни у культурі відпочинку українців.
7. Відносно стабільна екологія.
8. Активізація малого та середнього бізнесу в розрізі туристичної індустрії.
9. Участь у міжнародних та регіональних організаціях розвитку туризму.

Слабкі сторони:

1. Недостатньо високі темпи залучення інвестицій у розбудову інфраструктури.

Таблиця 2

Структура туристичних потоків України у 2009–2013 рр.

Роки	Кількість туристів, обслугованих суб'єктами туристичної діяльності України		Із загальної кількості туристів:					
			іноземні туристи		туристи – громадяни України, які виїжджали за кордон		внутрішні туристи	
	чол.	%	чол.	%	чол.	%	чол.	%
2009	2290097	100,0	282287	12,3	913640	39,9	1094170	47,8
2010	2280757	100,0	335835	14,7	1295623	56,8	649299	28,5
2011	2199977	100,0	234271	10,6	1250068	56,8	715638	32,6
2012	3000696	100,0	270064	9,0	1956662	65,2	773970	25,8
2013	3454316	100,0	232311	6,8	2519390	72,9	702615	20,3

2. Висока залежність функціонування галузі від економіки та політичних умов.

3. Нерозвиненість інформаційних технологій в Україні.

4. Невідповідність обладнання та рівня послуг міжнародним стандартам.

5. Відсутність комплексності послуг.

6. Неприятливий податковий клімат, корумпованість органів влади.

7. Низький рівень безпеки на об'єктах.

Можливості:

1. Розширення шляхів інвестування у розвиток туристичної індустрії.

2. Цільове поширення різноманітних форм і видів туризму (екстремального, ділового, зеленого тощо).

3. Поява нових робочих місць.

4. Коригування туристичних маршрутів під впливом зміни попиту та занепадання масових напрямів.

5. Удосконалення системи маркетингу, впровадження якісної реклами України як іміджевого туристичного регіону.

6. Вдосконалення інформаційних систем, впровадження інноваційних підходів.

Загрози:

1. Неприятлива економіко-політична ситуація, геополітичні загрози, наслідки військової інтервенції Росії в Україні.

2. Звуження асортименту варіантів для туристів із середніми та нижче середніх доходів.

3. Відмова від туристичного відпочинку в Україні внаслідок скрутних матеріальних умов, поширення неправдивої інформації про якість та умови отримання послуг, загального доступу до інтернет-ресурсів музеїв, супутникових онлайн-карт тощо.

4. Дисбаланс екологічного стану навколишнього середовища.

5. Висока конкуренція країн зі схожими базовими даними (Чехія, Росія, Туреччина, Хорватія тощо).

З проведеного SWOT-аналізу туристичної галузі бачимо, що стан туризму в Херсонській області достатньо нестійкий, але розвиток сильних сторін може здійснюватися за рахунок:

– стратегії використання сильних сторін для реалізації можливостей.

Унікальність херсонських місць і ресурсів можна і потрібно використовувати для залучення інвесторів і туристів. Це сприятиме розвитку суміжних галузей, таких як харчова промисловість, сувенірна індустрія, що, у свою чергу, дасть можливість створення нових робочих місць.

– стратегії використання сильних сторін для усунення загроз.

Розробка проектів в області регіонального брендингу, а також унікальність наявних у регіоні ресур-

сів дає конкурентні переваги перед сусідніми областями. У разі успішного розвитку галузі туризму в регіоні адміністративні перешкоди для її розвитку повинні знизитися.

– стратегії мінімізації слабких сторони за рахунок виявлених можливостей.

У випадку, якщо місто і область будуть привабливими для інвесторів і туристів, то слабкі сторони, представлені в SWOT-аналізі, повинні поглинутися можливостями. Так, активність населення відносно благоустрою міста, що буде підвищуватися, допоможе зробити місто чистішим, інвестиційні вкладення дозволять створити потужну інфраструктуру, розважальні й оздоровчі комплекси для жителів і туристів.

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити такі висновки. На Херсонщині, як і в Україні в цілому, є всі необхідні умови і фактори для організації різних видів туризму. Розвиток туристичної індустрії дасть змогу забезпечити відкритість вітчизняної економіки, підсилити демократичність та євроінтеграційний курс держави.

Використовуючи світовий досвід, Україні негайно потрібно розробити стратегію розвитку туристичної галузі. При її розробці необхідно враховувати, що найкращі умови розвитку туристичних послуг є вже сформованими в інших, більш розвинутих державах, що створює жорстку конкуренцію на цьому ринку. Тому побудову такої стратегії в Україні доцільно здійснити шляхом розвитку решти галузей економіки, оптимізації цінової політики вітчизняних підприємств туристичної індустрії, підвищення якості надання послуг. Удосконалення та уніфікація норм податкового та митного законодавства сприятиме туристичній діяльності та дасть більші можливості залучення інвестицій у розвиток туристичної галузі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Полякова О.Ю. Модель оцінки ефективності туризму / О.Ю. Полякова, Н.В. Кулешова // Проблеми и перспективы развития отечественного внутреннего и въездного туризма / Донец. ин-т турист. бизнеса. – Донецьк, 2010. – С. 154-156.
2. UNWTO Tourism Highlights, 2013 Edition [Electronic resource] : World Tourism Organization. – 2014. – Access mode : <http://publications.unwto.org>.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]: 2014. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.org.ua>.
4. Туризм в Україні [Електронний ресурс] / Держкомстат України, 2013. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Витрати та ресурси домогосподарств [Електронний ресурс] / Держкомстат України, 2013. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. Відпочинок і туризм у Херсонській області. Статистичний бюлетень за 2013 рік [Електронний ресурс] : Головне управління статистики у Херс. обл. – 2014. – Режим доступу : <http://www.ks.ukrstat.gov.ua>.



УДК 658.152:338.45(045)

Рябенка М.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри туризму та готельно-ресторанної справи
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

Дзюба Т.А.

асистент кафедри туризму та готельно-ресторанної справи
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

МЕТОДИ ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ЦІННОСТІ ПРОЕКТНИХ РІШЕНЬ ПІДПРИЄМСТВ

Стаття присвячена дослідженню основних функцій управління інноваційними методами підприємств. Запропоновано можливі заходи щодо зменшення негативних наслідків ризиків інноваційних проектів. Представлена деталізована схема прийняття управлінських рішень щодо впровадження інноваційних проектів.

Ключові слова: інвестиції, проект, підприємство, проектний аналіз, управління, метод.

Рябенка М.А., Дзюба Т.А. МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ЦЕННОСТИ ПРОЕКТНЫХ РЕШЕНИЙ ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена исследованию основных функций управления инновационными методами предприятий. Предложены возможные меры по уменьшению негативных последствий рисков инновационных проектов. Представлена детализированная схема принятия управленческих решений по внедрению инновационных проектов.

Ключевые слова: инвестиции, проект, предприятие, проектный анализ, управление, метод.

Ryabenska M.A., Dziuba T.A. ESTIMATION METHOD OF INVESTMENT VALUE OF PROJECT SOLUTIONS

In the article is devoted to the main functions of management by innovative methods of enterprises. Suggest possible reduction to measures negative consequences of the risks of innovative projects. Represents the detailed scheme of making management decisions for the implementation to innovative projects.

Keywords: investment, project, enterprise, project analysis, management, method.

Постановка проблеми. Кардинальні економічні перетворення в Україні передбачають розробку стратегії розвитку народного господарства в умовах формування ринку, докорінної зміни пропорцій відтворення, поступового входження країни до інтернаціональних господарських зв'язків. Як свідчить світовий досвід, цілеспрямоване введення ринкових відносин забезпечує відповідні умови для ефективного вкладення капіталу.

Формування в Україні нової економічної системи пов'язано насамперед із наданням підприємствам як суб'єктам підприємницької діяльності повної самостійності не тільки у виборі видів діяльності, а й у вирішенні питань забезпечення необхідним визначається насамперед рівнем їхньої інвестиційної діяльності. Одним із напрямів цієї діяльності є інвестування в реальні активи, оцінкою чого є проектний аналіз.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У дослідження проблем оцінки інвестиційних проектів, конкурентоспроможності і інвестиційної привабливості значний внесок зробили вчені, зокрема: О. Бистров, І. Бланк, Ю. Богатин, Л. Булгакова, В. Іванов, С. Казаков, Л. Канторович, В. Костюк, А. Кравців, С. Смоляк, Н. Токаїв, Е. Турмачев, Є. Четиркин, Р. Шамгунов, А. Шахназаров, В. Швандар, Д. Щавелев, Є. Ясин, які визначили методологію і розробили основні систему показників і методи оцінювання інвестиційних проектів підприємств.

У роботах зарубіжних та вітчизняних учених – Н.П. Завліна, Е.І. Крилов, Р.Г. Коуз, Р.М. Меркіна, А.А. Пересада та інших – містяться нові підходи з питань оцінки ефективності інвестиційно-інноваційних проектів.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати дослідження, яке полягає у формуванні системи знань з методології аналізу проектних рішень, розробки й обґрунтування про-

ектів для задоволення суспільних і особистих потреб на підприємствах, вивчення основних концепцій, понять, методів і підходів, які використовують у світовій практиці при аналізі проектних рішень та порівняння і обґрунтування вибору проектів на підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективність використання капітальних вкладень і фінансових інвестицій залежить від впливу значної кількості різноманітних організаційно-економічних, технічних і фінансових чинників. Це вимагає ретельного обґрунтування розробки і оцінки кожного проекту новостворюваного підприємства, технології, комплексу чи об'єкта, їх реконструкції або модернізації, тобто виконання проектного аналізу.

Під поняттям проектного аналізу розуміється сукупність методів і прийомів, за допомогою яких можна розробити оптимальний проект у документальному вигляді і визначити умови його успішної реалізації [1].

Проектний аналіз є синтезом знань з різних наукових дисциплін, сфокусованих на розв'язанні проблеми вибору найкращого економічного розвитку, чи стосується це суспільства чи підприємства. Отже, проект – це комплекс взаємопов'язаних заходів, розроблених для досягнення певних цілей протягом заданого часу при встановлених ресурсних обмеженнях.

Фінансовим результатом інвестиційного проекту, як правило, є прибуток, матеріально-речовим результатом – нові або реконструйовані основні фонди (об'єкти) або придбання й використання фінансових інструментів чи нематеріальних активів з наступним отриманням прибутку.

Враховуючи це все, можна сказати, що проектний аналіз є інструментом планування та розвитку будь-якої діяльності. При цьому концепція проектного аналізу розглядає проект як процес, який

складається з ряду послідовних стадій, структурою якої є елементи і цілі, ресурси та заходи.

Концепція проектного аналізу є набором методичних принципів, які визначають послідовність збору та способи аналізу даних, методів визначення інвестиційних пріоритетів, способів урахування широкого кола аспектів до прийняття рішень про реалізацію проекту.

Проектний аналіз надає можливість перегляду значущості різних аспектів та їх впливу на результати проекту. Тому роль аналітика досить часто виходить за межі аналізу проекту і його зусилля спрямовуються на розкриття економічних, екологічних та соціальних проблем, наявних у суспільстві на певному етапі.

Концепція проектного аналізу ґрунтується на з'ясуванні витрат на здійснення проекту та вивченні результатів з різнобічних позицій: інтересів акціонерів (або інших власників); економіки в цілому; організацій, які беруть участь у здійсненні проекту; природного та соціального зовнішнього середовища, в якому здійснюватиметься проект. Подібні методики спрямовані на те, щоб розроблений проект був доцільним з економічного та технічного поглядів, з урахуванням не тільки технологічних або суто технічних аспектів проекту, а й системи управління фінансуванням, а також загальну тривалість результатів проекту [2].

Концепція проектного аналізу дає системне уявлення про методи порівняння та оцінки проектів, способи і засоби залучення ресурсів для реалізації, а також механізм управління їх життєвим циклом. Тобто проектний аналіз розглядається як складова управління проектом.

Управління проектом містить такі складові:

- 1) розробка проекту – збір і аналіз даних стосовно проекту та вибір проекту на визначений момент;
- 2) формулювання проекту – визначення та ранжування за пріоритетністю відповідних потреб із чіткою постановкою мети і визначенням результатів;
- 3) експертиза проекту – проведення експертизи за всіма аспектами, прийняття рішення про доцільність реалізації проекту;
- 4) моніторинг проекту після його впровадження та порівняння отриманих результатів з початковим завданням;
- 5) здійснення проекту – аналіз відхилень за ресурсами, часом, якістю.

Інвестиційний проект – це комплексний план заходів, спрямованих на створення нового або модернізації діючого виробництва товарів і (або) послуг та забезпечує досягнення цілей учасників проекту [4].

Спрямованість інвестиційних проектів на створення нових або діючих виробництв є його очевидною основною притаманною йому характеристикою, то з досягненням цілей учасників проекту все не настільки однозначно. Наближений план заходів, пов'язаний з будівництвом підприємства, що не перестане бути інвестиційним проектом навіть у разі його невідповідності цілям окремих учасників. Проблема полягає у тому, що проект, який суперечить корінним інтересам будь-якого з його учасників, просто не повинен бути реалізований.

На сучасному етапі господарювання існує багато методів, які дозволяють здійснити аналіз ризику проекту, проте більшість з них не дають відповіді на запитання щодо доцільності вкладання коштів в окремий проект, не дозволяють визначити економічну ефективність проекту з урахуванням ступеня його ризикованості.

Підготовка проекту до реалізації включає, перш за все, план заходів щодо вибору підрядника (суб-підрядників) і укладення контракту (йдеється про найпоширенішу практику реалізації інвестиційного проекту – на підрядній основі). До складу цього функціонального блоку входять, зазвичай, такі види робіт як планування підготовки контракту, вибір претендентів, підготовка і розсилання запитів, отримання та огляд пропозицій, а також укладення контракту.

Планування підготовки контракту включає в себе відбір і аналіз інформативних даних, пов'язаних з реалізованим інвестиційним проектом, які роблять (або потенційно можуть надати) вплив на укладення контракту і реалізацію проекту, створення варіантів потенційних контрактних стратегій за проектом, включаючи визначення кількісних і якісних переваг і недоліків кожної з них, визначення контрактної стратегії, яка найкращим чином дозволяє реалізувати цілі, поставлені при розробці інвестиційного проекту.

Основним змістом плану підготовки контракту є: призначення плану; найважливіші передумови для створення проекту контракту; формування принципів укладення контракту; рекомендована стратегія при укладенні контракту; аналіз альтернатив при укладенні контракту; графік виконання контрактних робіт; процедури укладення контракту; потенційні партнери; необхідні рішення і твердження. Плануючи цей етап робіт, слід передбачати можливі зміни стратегії під впливом зовнішніх обставин (наприклад, коли навіть запропонована висока ціна контракту не зацікавить потенційних партнерів і не принесе достатньої кількості пропозицій).

Вибір претендентів починається зазвичай зі складання повного переліку потенційних партнерів, які здатні реалізувати інвестиційний проект (так званий довгий список). Кожному з них, у порядку попередньої пропозиції, прямує інформація з описом характеру і виробничої потужності інвестиційного проекту, тимчасових рамок його реалізації, проміжних етапів робіт та інших значущих умов.

Запит, що готується на подання пропозиції, включає: перелік документів пропозиції; процедури демонстрування пропозиції; дату демонстрування пропозиції та інші умови. Огляд представлених пропозицій здійснюється зазвичай керівником інвестиційного проекту. На період огляду пропозицій їм може бути створена група експертів (група огляду пропозицій). Процес огляду пропозицій складається з двох етапів. На першому етапі проводиться загальний огляд всіх пропозицій і на його основі визначаються провідні претенденти на укладення контракту. На другому етапі проводиться поглиблений огляд пропозицій провідних претендентів. За наслідками огляду комерційних і технічних сторін пропозицій здійснюється остаточний вибір партнера.

Укладення контракту є завершальним етапом першого функціонального блоку робіт. Контракт складається на основі компромісу вимог запиту і пропозиції.

Матеріально-технічне забезпечення при розробці календарного плану надається у вигляді деталізованого списку устаткування і матеріалів з термінами їх постачання. Деталізація цього функціонального блоку календарного плану здійснюється, зазвичай, в такому розрізі: складання списку потенційних постачальників; підготовка цінових пропозицій; проведення торгів з постачальниками; доставка закуплених устаткування і матеріалів. Цей функціональний блок календарного плану повинен бути чітко узгоджений

у часі з подальшими виробничими функціональними блоками, у першу чергу з проектом здійснення будівельно-монтажних робіт.

Будівельно-монтажні роботи вимагають найрельєзнішого опрацювання при календарному плануванні. Цей функціональний блок календарного плану повинен відображати: терміни початку і закінчення кожного виду та етапу робіт; динаміку використання техніки, робочої сили; динаміку використання матеріалів роботи за перевіркою і випробуванням усіх важливих систем інвестиційного проекту. У цьому функціональному блоці календарного плану інтегруються елементи робіт за двома попередніми функціональними блоками (проектно-конструкторських робіт і матеріально-технічного забезпечення проекту).

Серед методів, які дозволяють визначити економічну ефективність інвестиційних проектів з урахуванням ступеня їх ризику, можна виділити два: метод еквівалента певності та метод поправки на ризик норми дисконтування. Перший метод передбачає коригування очікуваної вартості грошових потоків шляхом їх множення на коефіцієнт ймовірності їх виникнення. Отримані таким чином грошові потоки називаються еквівалентами певності, що означає їх безпечну чи без ризикову вартість. В основі другого методу лежить додавання премії за ризик до безпечної ставки дисконту.

В основу оцінок ефективності інвестиційних проектів на підприємствах покладено такі основні принципи, які застосовні до будь-яких типів проектів, незалежно від їх технічних, технологічних, фінансових, галузевих чи регіональних особливостей.

Розгляд проекту протягом усього його життєвого циклу (розрахункового періоду), а також облік наявності різних учасників проекту, що мають не співпадаючі інтереси.

При оцінці ефективності проекту повинні враховуватися всі істотні наслідки реалізації даного проекту, як безпосередньо економічні, так і позаекономічні (зовнішні ефекти, суспільні блага). У тих випадках, коли їх вплив на ефективність допускає кількісну оцінку, її слід здійснити.

Для оцінки проекту кожен учасник може використовувати різні характеристики, однак узагальнююча оцінка ефективності проекту та відбір кращого з декількох альтернативних проектів або варіантів проекту повинні проводитися їм по одному, основною кількісному показнику (інтегрального) ефекту.

Зокрема, проект повинен оцінюватися як ефективний, якщо і тільки якщо він забезпечує негативний ефект. При оцінці ефективності проекту повинні враховуватися різні аспекти факторам часу, в тому числі: динамічність (зміна у часі) параметрів проекту та його економічного оточення, розриви в часі (лаги) між виробництвом продукції або надходженням ресурсів та їх оплатою. Особливо повинна враховуватися нерівноцінність різночасних витрат і результатів (перевагу більш ранніх результатів і пізніших витрат, тимчасова цінність грошей). У цих цілях використовуються ставки дисконту, що відображають витрати залучення капіталу. Ці ставки можуть бути різними для різних учасників проекту та можуть змінюватися у часі. При розрахунках показників ефективності повинні враховуватися тільки майбутні у ході здійснення проекту витрати і результати, включаючи витрати, пов'язані із залученням раніше створених виробничих фондів, а також майбутні втрати, безпосередньо викликані здійсненням проекту. Оцінка ефективності інвестиційного проекту повинна проводитися при оптимальних значеннях

його параметрів (маються на увазі ті параметри проекту, якими можна варіювати в процесі розробки та реалізації інвестиційного проекту) [3].

Важливою властивістю інвестиційних проектів є їхня терміновість, що є важливим фактором для оцінки проекту на підприємстві (табл. 1).

Таблиця 1

Методи оцінювання інвестиційних проектів

Метод	
1. Метод розрахунки чистого приведеного ефекту.	МЕТОДИ, ЩО ВРАХОВУЮТЬ ТРИВАЛІСТЬ ПРОЕКТУ
2. Метод розрахунки рентабельності інвестицій.	
3. Метод розрахунку норм рентабельності інвестицій.	
4. Дисконтова ний період окупності.	
5. Метод послідовних послідовних ітерацій із використанням табульованих значень множників, що дисконтуються.	
6. Модифікована ставка дохідності.	
7. Метод визначення терміну окупності інвестицій.	МЕТОДИ, ЩО НЕ ВРАХОВУЮТЬ ТРИВАЛІСТЬ ПРОЕКТУ
8. Метод переліку критеріїв.	
9. Метод розрахунку коефіцієнтів ефективності інвестицій.	
10. Метод еквіваленту певності.	
11. Точка беззбитковості.	

У залежності від вимог якості виконання проектів їх можна підрозділити на проекти, які потребують виконання визначених стандартів якості, бездефектні проекти та інші. За ступенем пов'язаності проекти бувають альтернативні, незалежні і взаємозалежні. Існують проекти, що взаємно виключають один одного при прийнятті одного з них. Альтернативність проектів є дуже важливою властивістю в ухваленні рішення про досягнення цілей проекту. Їхня оцінка провадиться одночасно і дорівнюється один іншому. Незалежні проекти можуть здійснюватися одночасно не впливаючи один на одного. І їх оцінка провадиться незалежно один від іншого. Взаємозалежні проекти залежать, один від іншого, їхнє здійснення може бути об'єднане в один проект. По обмеженості ресурсів прийнято виділяти монопроекти і мультипроекти.

Монопроекти мають чітко обкреслені ресурсні і тимчасові межі, реалізуються єдиною проектною командою. Мультипроекти можуть використовувати різноманітні, у тому числі альтернативні ресурсні бази, виконуватися в межах взаємозалежних проектів і рівнобіжних проектів, пов'язаних лише єдиною організаційною або іншою системою [5].

Проект має ряд властивостей, які необхідно пам'ятати, тому що це допомагає правильно організувати роботу самого проекту. Він виникає і розвивається у певному оточенні, що має назву середовище. Саме тому основою будь-якого проекту на підприємстві є його учасники. Без учасників проект не буде розвиватися.

Важливою складовою є життєвий цикл проекту – це період часу від початку проекту до його завершення. У літературі, яку присвячено проектному аналізу, вважається, що початок проекту характеризується моментом здійснення перших витрат за проектом.

Будь-який проект у процесі свого життєвого циклу повинен пройти певну сукупність ступенів розвитку. Життєвий цикл проекту поділяється на фази, фази – на стадії, стадії – на етапи. Перехід до чергового етапу супроводжується отриманням додатко-

вої інформації і формулюванням основних висновків щодо доцільності і напрямів проекту.

Розділення життєвого циклу проекту на окремі фази, стадії і етапи є суб'єктивним і залежить від особливостей конкретного проекту та уподобань команди проекту. Найбільш поширеною є точка зору, що життєвий цикл включає три основні фази: перед-інвестиційну, на якій формується концепція проекту і проводиться аналіз його доцільності; інвестиційну, таку, що характеризується початком інвестицій і будівництвом (у широкому сенсі цього слова), і експлуатаційну. Не дивлячись на життєвий цикл проекту, відокремлюють такі його характерні риси:

1. Для початку проекту характерна відносно невелика кількість витрат і незначна чисельність задіяного персоналу, яка збільшується у процесі розвитку проекту по стадіях життєвого циклу, і досягає максимуму на інвестиційній фазі. На останніх стадіях проекту відбувається різке зниження рівня задіяних ресурсів.

2. Здатність учасників проекту вплинути на кінцеві характеристики продукту проекту і остаточну вартість проекту максимальні на початку проекту і зменшуються у ході виконання проекту [3].

Для аналізу інноваційної діяльності підприємства необхідний аналіз – прогноз майбутніх чинників успіху в умовах невизначеності та обґрунтування витрат майбутнього періоду. На відміну від детермінованих економічних процесів поточного виробництва, процеси впровадження нової техніки і технології з їх подальшою комерціалізацією мають стохастичний характер. Тому аналіз впливів на прибуток слід будувати на основі методів прогнозування, методів експертних оцінок, множинного регресійного аналізу, а також ситуаційного та імітаційного моделювання.

В умовах ринкової економіки аналіз ефективності інноваційної діяльності ускладнюється, набуваючи багатоступінчастого і багатостадійного характеру. На першому етапі аналізу ефективності нової техніки і технології слід застосовувати традиційні узагальнюючі і приватні показники технічного рівня і ефективності нової техніки і технології.

Для успішної реалізації нововведення необхідно обрати адекватне технологічне рішення і відповідний

рівень організації та виробничого апарату. В умовах ринкового простору, множинної диверсифікації посилюються темпи оновлення і збільшується різноманітність видів продукції та застосовуваних для їх виробництва техніки і технології. У виробництві одночасно виявляються товари, техніка і технології на різних стадіях життєвого циклу, що належать до різних моделей і поколінь. У зв'язку з цим різко зростає мінливість технології і необхідність пристосування виробничого апарату до цих змін.

Висновки з проведеного дослідження. Виходячи з результатів проведеного дослідження, можна зробити висновок, що інвестиційний проект є складною розробкою, у якій представлена максимальна кількість відомостей про джерело вкладення коштів, враховуючи всі зовнішні та внутрішні фактори впливу, величину очікуваного доходу та терміни реалізації проекту.

Розглянувши різні методи оцінки інвестиційних проектів, можна сказати, що один метод не може бути використаний для оцінки всіх проектів, оскільки характеризуватиме лише один показник проекту, що є недоцільним, тому для застосування необхідно поєднувати усі методи, що сприятиме високому розвитку підприємства та збільшенню капіталу. Деякі методи мають недоліки на математичній основі, тому для оцінки проектів необхідно застосовувати кілька методів, що дасть можливість реальніше оцінити доцільність інвестування того чи іншого проекту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Верба В.А. Проектний аналіз : підручник / В.А. Верба, О.А. Загородніх. – К. : КНЕУ, 2000. – 322 с.
2. Волков И.М. Критерии оценки проектов / И.М. Волков, М.В. Грачева, Д.С. Алексанов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.manager-erp.com/lib/news_detail.php?ID=54.
3. Гевко І.Б. Операційний менеджмент : навч. посіб. / І.Б. Гевко. – К. : Кондор, 2005. – 228 с.
4. Митяй О.В. Проектний аналіз : навч. посіб. / О.В. Митяй. – К. : Знання, 2011. – 311 с.
5. Ткаченко А.М. Оценка эффективности инвестиционных проектов : учебное пособие / А.М. Ткаченко. – Новокузнецк : НФИ КемГУ, 2003. – 78 с.

УДК 339.137.2

Рябик Г.Є.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та управління підприємством
Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара

МАРКЕТИНГОВЕ ТА ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ТОВАРНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

У статті представлена послідовність проведення аналізу і управління витратами при проектуванні нової продукції з метою формування оптимального її асортименту. Після формування оптимального асортименту продукції перед підприємством постає проблема забезпечення раціональної структури коштів й ефективного їх розподілу. У рамках даного питання запропоновано схему руху фінансових потоків при формуванні товарного асортименту підприємства.

Ключові слова: асортимент, товарна політика, проектування нової продукції, якість, управління витратами, стратегія забезпечення конкурентоспроможності.

Рябик А.Е. МАРКЕТИНГОВОЕ И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ТОВАРНОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье представлена последовательность проведения анализа и управления затратами при проектировании новой продукции с целью формирования оптимального ее ассортимента. После формирования оптимального ассортимента перед предприятием встает проблема обеспечения оптимальной структуры средств и оптимального их распределения. В рамках этого вопроса предложена схема движения финансовых потоков при формировании товарного ассортимента предприятия.

Ключевые слова: ассортимент, товарная политика, проектирование новой продукции, качество, управление затратами, стратегия обеспечения конкурентоспособности.

Ryabik A.E. MARKETING AND ECONOMIC REASONING OF COMPANY'S PRODUCT POLICY

The paper presents a sequence of analysis and cost management when designing new products in order to develop its optimal range. After creating the optimal product mix the enterprise faces the problem of a rational structure and efficient means of allocation. Within this issue the scheme of financial flows during the formation of company's product lines has been offered.

Keywords: assortment, product policy, new product designing, quality, cost management, strategy for competitiveness.

Постановка проблеми. Конкурентоспроможність продукції є однією із найважливіших складових досягнення стійких конкурентних переваг у ринковому суперництві, забезпеченні конкурентоспроможності підприємства у цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням конкурентоспроможності продукції займалися багато видатних вчених: Р.А. Фатхуддінов [1], Ю.Б. Иванов [3], В.С. Пономаренко [5] та інші, але, на думку автора, на ретельну увагу заслуговує послідовність проведення аналізу і управління витратами на якість при проектуванні нової продукції, а також послідовність формування асортименту продукції.

Постановка завдання. На основі викладеного матеріалу є можливість вивчення методологічних засад обґрунтування управлінських рішень у сфері модернізації та оновлення товарного асортименту.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах господарювання, які визначаються швидкими невпізнаними та непередбачуваними змінами ринкової ситуації, саме забезпечення динамічності конкурентоспроможності продукції стає для підприємства важливою запорукою досягнення стійких ринкових позицій, забезпечення сталого функціонування, підвищення ефективності виробничої діяльності у цілому. Вирішення цього складного завдання вимагає від виробників використання гнучкого інноваційного підходу до формування товарного асортименту, випереджувального удосконалення і оновлення продукції, всебічного використання новітніх досягнень науково-технічного прогресу у виробництві, організації та управлінні підприємством.

Сутність маркетингового підходу до обґрунтування управлінських рішень у сфері формування товарного асортименту підприємства виходить із маркетингової концепції товару як засобу задоволення певної споживчої вимоги (потреби), підкріпленої платоспроможним попитом. З цієї точки зору, товар слід вважати

набором (комплексом) властивостей, що пов'язано з конкретним матеріальним об'єктом ринкового обміну і який може забезпечити покупцеві отримання певних вигод при придбанні цього об'єкту.

З точки зору маркетингу, оптимальний асортимент зазвичай містить товари, що знаходяться на різних стадіях свого життєвого циклу: стратегічні товари (фаза впровадження), найбільш прибуткові (фаза зростання), підтримуючі (фаза зрілості), тактичні (для стимулювання продажу новинок), такі, що плануються до зняття з виробництва (фаза спаду), і такі, що розробляються (стадія НДДКР). Наявність у структурі товарного асортименту підприємства усіх зазначених видів товарів дає змогу підприємству забезпечити високий рівень сталості його конкурентних позицій.

Проте можливості удосконалення існуючих або появи нових можливостей для задоволення споживчих вимог вирішальною мірою залежать від наявних характеристик виробничо-технологічної основи підприємства, яка використовується (або може бути використана) для виробництва певних видів товарів. Таким чином, створення можливостей такого роду пов'язане у першу чергу з науково-технічним прогресом та наявністю цілісної послідовності процесу «наука → техніка → виробництво», етапами якого є фундаментальні та прикладні наукові дослідження, технічні розробки та дослідне виробництво, первинне засвоєння, розповсюдження та ефективне використання інновацій у діючому виробництві.

Конкурентоспроможність продукції, як відзначає більшість економістів, досягається сполученням ціни і якості. Проте це сполучення носить суперечливий характер, що обов'язково має братися до уваги при формуванні товарної політики підприємства.

Протириччя полягає в тому, що висока якість продукції поряд із підвищенням конкурентоспроможності, збільшенням обсягу продажів і зростанням частки

ринку підприємства, звичайно, закономірно призводить до підвищення витрат, а отже, до зростання цін або зниження рентабельності продукції. Обидва зазначені варіанти розвитку подій є однаково небажаними: підвищення ціни знижує обсяг продажів і частку ринку підприємства, а падіння рентабельності негативно позначається на економічній зацікавленості підприємства у виробництві продукції. Кожне підприємство в ринкових умовах змушено так або інакше вирішувати це фундаментальне протиріччя.

Оптимальний же баланс між якістю і витратами при розробці, виробництві, реалізації, експлуатації й утилізації досягається грамотним управлінням на основі досліджень і економічних розрахунків. Полегшити розрахунок такого балансу дозволяє алгоритм, поданий на рисунку 1.

Одним із основних етапів наведеного алгоритму є з'ясування можливого обсягу продажів. Визначення цього обсягу є принциповим для розв'язування протиріччя між витратами і якістю продукції. Інвес-

тиції підприємства у підвищення якості продукції виявляться економічно доцільними тільки при визначеному обсязі збуту. Як правило, радикальне поліпшення характеристик потребує великих витрат, окупити котрі можна тільки при масовій реалізації продукції. Оскільки підприємство не може досягти переваг перед конкурентами за усіма характеристиками товарів, то необхідно здійснити вибір пріоритетів і розробити стратегію, що найбільшою мірою відповідає тенденціям розвитку ринкової ситуації та найкращому способу використання сильних сторін підприємства.

З цієї метою автором пропонується проводити позиціонування продукції на основі побудови матриці «витрати → результат → якість», яка дає наочне уявлення про позиції продукції виробленої підприємством і його конкурентами. Кожний квадрат даної матриці відбиває різноманітні результати, пов'язані зі станом продукції. Відмінною рисою запропонованої матриці є врахування відповідності

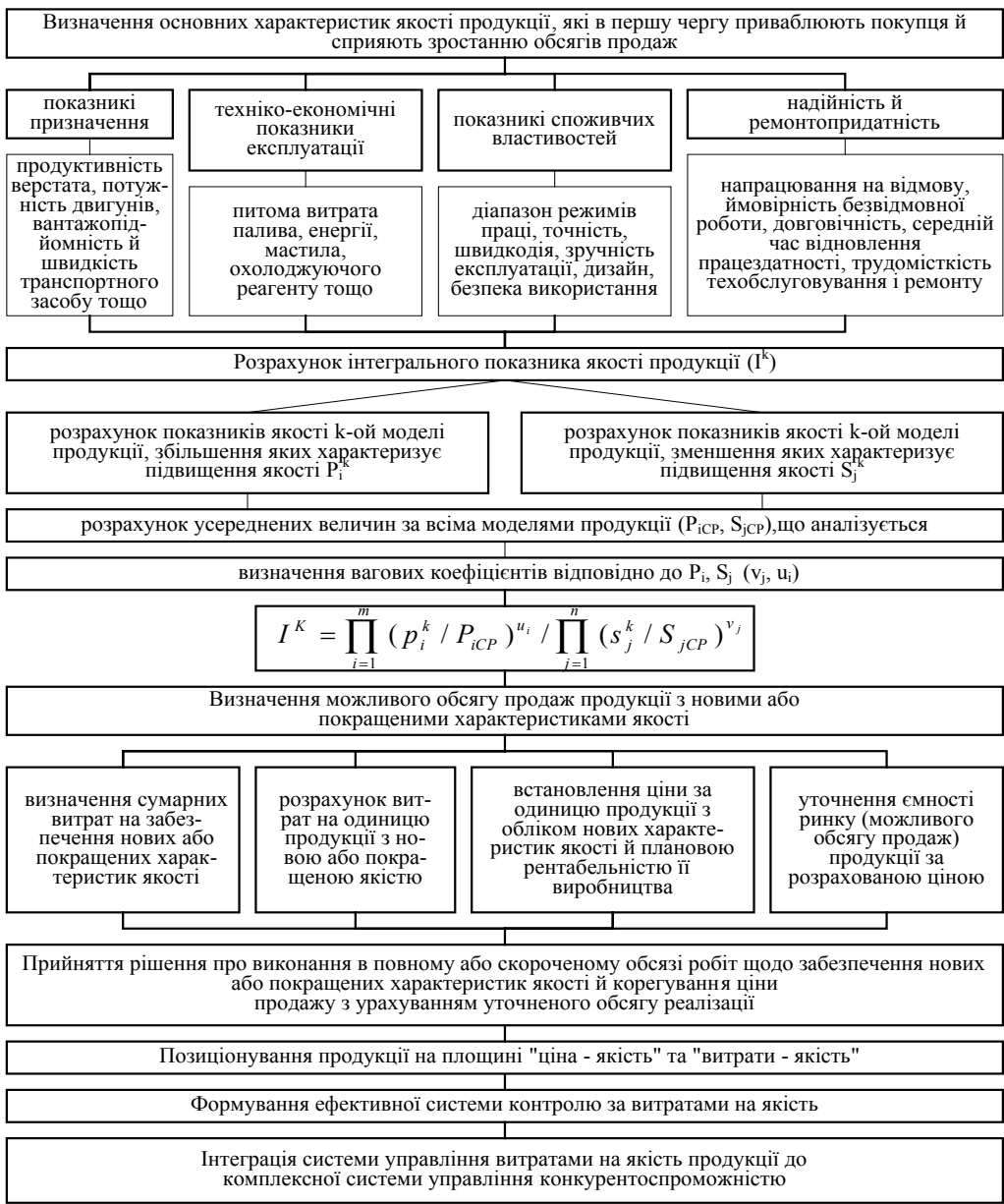


Рис. 1. Послідовність проведення аналізу і управління витратами на якість при проектуванні нової (удосконаленні існуючої) продукції

якості продукції не з результатами діяльності підприємства (ціною продукції), а з їхнім співвідношенням із витратами на досягнення отриманих результатів. Матриця дозволяє визначити напрями роботи підприємства відносно зміни параметрів конкурентоспроможності продукції.

Умови сучасної ринкової конкуренції вимагають від підприємств постійного удосконалення і відновлення виробів, що випускаються. Постійне відновлення продукції є одним із головних резервів забезпечення стабільного положення підприємства на ринку. У результаті випуску нових виробів, що відрізняються підвищеною якістю, споживачі отримують можливість отримання виробу, якому властиві більш ефективні експлуатаційні характеристики, що призводить до підвищення попиту на вироблену підприємством продукцію і підвищення його конкурентоспроможності. Для оновленої продукції характерно зниження експлуатаційних витрат, пов'язаних із необхідністю ремонту і заміною окремих деталей, а це веде до економії засобів на ремонт і обслуговування виробів у споживачів.

Постійне відновлення продукції є досить трудомістким і дорогим процесом. У процесі організації виробництва нових виробів витрати на їх розробку й освоєння в початковий період часу наростають і тільки при налагодженні серійного випуску виробів і їхньої успішної реалізації починають відшкодовуватися. До таких витрат відносять усі початкові витрати, пов'язані з підготовкою виробництва нових виробів, та витрати здійснювані до початку серійного випуску виробів. Джерелами покриття цих витрат можуть бути власні кошти підприємства, кошти споживачів нових виробів, кредити банків. На думку автора, найбільш раціональним є варіант, при якому витрати на підготовку нових видів продукції покриваються за рахунок прибутку підприємства. Для забезпечення нормальних умов рентабельної роботи потрібно, щоб новий вид виробів знаходився у виробництві не менше того періоду, що необхідний для покриття витрат на його освоєння.

Таким чином, науково-технічне забезпечення процесів модернізації та оновлення товарного асортименту в цілому визначається двома основними аспектами: дослідним і фінансово-інвестиційним. Дослідний аспект цього процесу полягає у виявленні, вивченні та систематизації об'єктивних явищ та закономірностей розвитку природи та суспільства, вивченні шляхів практичного використання результатів фундаментальних досліджень в певній галузі наукового знання, дослідно-експериментальній перевірі результатів наукових досліджень, впровадженні технічної розробки через індивідуальне виробництво нових виробів (одиничне виробництво), засвоєння серійного випуску нових виробів, здача до експлуатації нових споруд, процесів, систем управління тощо.

При розгляді питання формування товарної політики, з точки зору фінансового підходу, в якості основної функції оптимізації переважно використовується коефіцієнт зростання власного капіталу. Проте ця функція розділяється на чотири підфункції, що характеризують різні сторони виробничо-господарської діяльності підприємства. Найбільш важливим обмеженням планованих темпів зростання підприємства є темпи збільшення його власного капіталу, які залежать від багатьох чинників, але в першу чергу – від рентабельності продажів (чинник x_1); оборотності усього капіталу (чинник x_2); фінансової активності підприємства по залученню позико-

вих засобів (чинник x_3); норми розподілу прибутку на розвиток і споживання (чинник x_4).

Таким чином, зміна власного капіталу, що характеризує потенційні можливості по розширенню виробництва, може бути представлена мультиплікативною моделлю взаємозв'язку перерахованих чинників:

$$Y = X_1 \cdot X_2 \cdot X_3 \cdot X_4, \quad (1)$$

де Y – коефіцієнт зростання власного капіталу;

$$X_1 = \frac{\Pi_q}{BP_q}; \quad (2)$$

$$X_2 = \frac{PP_q}{BB_{СЕР}}; \quad (3)$$

$$X_3 = \frac{BB_{СЕР}}{BK_{СЕР}}; \quad (4)$$

$$X_4 = \frac{\Pi_{НАК}}{\Pi_q}; \quad (5)$$

де Π_q – чистий прибуток; BP_q – чистий виторг; $BB_{СЕР}$ – середня величина валюти балансу; $BK_{СЕР}$ – середня величина власного капіталу; $\Pi_{НАК}$ – прибуток на накопичення.

Модель темпів зростання власного капіталу відбиває дію тактичних (чинники X_1 і X_2) і стратегічних (чинники X_3 і X_4) фінансових рішень. При цьому варіанти рішень так само розділяються на групи, що складаються з варіантів дії на кожну з підфункцій. Враховуючи вищесказане, основну функцію оптимізації для формування товарної політики можна записати у вигляді:

$$Y(x_1, \dots, x_n) = F1(y_1, \dots, y_n) F2(z_1, \dots, z_n) F3(u_1, \dots, u_n) F4(v_1, \dots, v_n), \quad (7)$$

де Y – коефіцієнт зростання власного капіталу; $F1$ – рентабельність реалізації; $F2$ – оборотність активів; $F3$ – фінансова залежність; $F4$ – норма розподілу; $x = \{y, z, u, v\}$ – варіанти рішень.

Оскільки з кожною складовою пов'язані специфічні методи дії, що управляють, і обмеження, то має сенс розділити дії з оптимізації фінансово-господарської діяльності підприємства у рамках формування товарної політики з тим, щоб врахувати специфіку цих методів. Характерною особливістю двох стратегічних чинників (фінансова залежність і норма розподілу), що оцінюють управління структурою капіталу підприємства, є те, що їх значення безпосередньо відбивають внутрішню організацію капіталу. Тому дії з оптимізації структури капіталу зводяться до вибору значень цих показників на основі аналітичного дослідження з урахуванням великої кількості як об'єктивних, так і суб'єктивних чинників.

Наявність складного комплексу різноманітних факторів, які надають довгостроковий вплив на прийняття і реалізацію управлінських рішень щодо удосконалення товарного асортименту підприємства, вимагає формування стратегічного підходу до вирішення цього завдання.

Дії з оптимізації необхідно проводити відповідно до загальної концепції управління – від стратегії до тактики. Проте їх дослідження доцільно здійснювати в зворотному порядку, починаючи розгляд з невеликого числа чинників впливу, з поступовим розширенням і ускладненням моделей на основі включення в розгляд усе більш широкого кола взаємозв'язків (підвищення рентабельності активів, посилене заходами по збільшенню рентабельності продажів; знаходження оптимальної структури капіталу і величини норми розподілу тощо). Таким чином, завданням, що виникає після формування оптимального асортименту

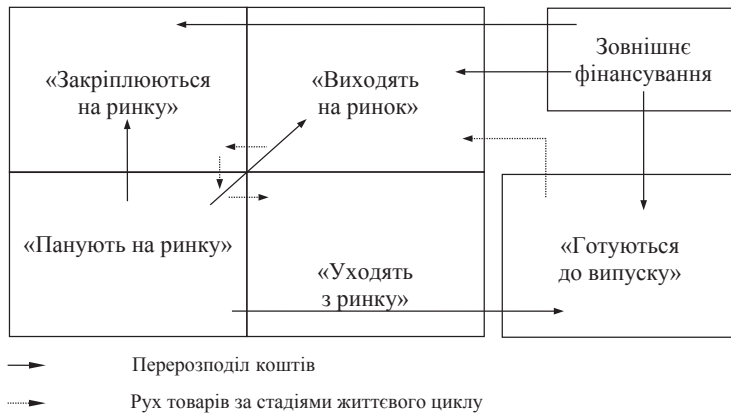


Рис. 2. Схема руху фінансових потоків при формуванні товарного асортименту підприємства

менту і його реалізації, у сфері формування товарної політики підприємства є насамперед забезпечення раціональної структури коштів підприємства й ефективний їхній розподіл. Для рішення задачі ефективного розподілу коштів слід звернутися до теорії життєвого циклу і матриці «динаміка продажів – рентабельність продажів», що не тільки полегшує рішення питання про оптимізацію асортименту, що випускається, але і вказує шляхи розподілу коштів. Проте для своєчасного відновлення асортиментного набору має сенс також поставити питання про доцільність введення в асортимент тих або інших нових товарів, що відносяться до групи «товари, що готуються до випуску».

З урахуванням цієї групи і наявності позикових коштів автор пропонує наступну схему руху грошових потоків підприємства, наведену на рисунку 2.

Пунктирні стрілки на рисунку показують життєвий цикл товару. Товари «що готуються до випуску», підготовлені відділами НДДКР і маркетингу, із приходом моменту, визначеного керівництвом підприємства в рамках розробленої асортиментної політики, рекомендуються до випуску і стають товарами, які «виходять на ринок». Такі товари при точному маркетинговому аналізі і правильній інвестиційній політиці можуть стати товарами, що «закріпилися на ринку», а ті, у свою чергу, із приходом стадії зрілості перетворюються на товари «пануючі на ринку», щоб стати згодом товарами, які «уходять з ринку».

Останнє перетворення необхідно вчасно відслідковувати з метою проведення активних дій з порятунку підприємства від виробництва продукції, що відноситься до категорії товарів, які «уходять з ринку». Цільні стрілки показують шляхи перерозподілу коштів. Кошти від продажу товарів «пануючих на ринку» йдуть на фінансування товарів, що «виходять на ринок», і товарів, що закріплюються на ринку або «готуються до випуску». Крім того, фінансування цих груп товарів може здійснюватися і за рахунок коштів, що залучаються. У фінансовому плані кожен квадрант матриці «динаміка продажів – рентабель-

ність продажів» можна охарактеризувати в такий спосіб. На етапі впровадження товару (товар «вихідний на ринок») підприємство піклується про підтримку своєї безбитковості в цілому, усі витрати покриваються прибутком від продажу більш зрілих товарів.

На етапі швидкого росту обсягу продажів (товар, що «закріплюється на ринку») головною фінансовою метою підприємства стає неухильне збільшення прибутку за рахунок збільшення обсягу продажів до величини, що відповідає обмеженням підприємства на устаткування, сировину і трудові ресурси.

На етапі зрілості товару, коли зростання обсягу продажів досягає свого максимального значення, підприємство підтримує достатню масу прибутку за рахунок скорочення витрат, причому в основному постійних.

На етапі насичення ринку й скорочення попиту потрібно ще більш значне скорочення витрат, головним чином змінних. Особливе місце у асортименті займає група товарів «що готуються до випуску».

На етапі розробки нового товару визначаються постійні, змінні витрати, собівартість, прогноуються обсяги продажів і відбувається планування прибутковості.

Необхідною умовою максимізації фінансового потоку операційної діяльності підприємства є одночасна наявність в асортименті продукції підприємства таких товарних груп: основної (товари, що приносять основні прибутки підприємству та перебувають у стадії зростання; підтримуючої (стабілізують виручку від продажу на стадії зрілості); стратегічної (покликані забезпечувати майбутні прибутки підприємства); тактичної (мають стимулювати продаж основних товарних груп та знаходяться, як правило, в стадії зростання і зрілості).

Напрями подальших досліджень. Подальші дослідження слід зосередити на розробці методики формування асортименту продукції, збалансованого із вимогами стратегії забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Іванов Ю.Б. Теоретичні основи конкурентної стратегії підприємства : монографія / За заг. ред. проф. Ю.Б. Іванова, проф. О.М. Тищенко. – Харків : ВД «ІНЖЕК», 2006. – 384 с.
2. Лапин Е. Экономический потенциал предприятия : монография / Е.В. Лапин. – Сумы : ИТД «Университетская книга», 2002. – 310 с.
3. Отенко И. П., Малярец Л. М. Механизм управления потенциалом предприятия. Научное издание. – Харьков : Изд. ХГЭУ, 2003. – 220 с.
4. Пономаренко В.С. Методы и модели финансового обеспечения развития предприятий : монография / В.С. Пономаренко, А.И. Пушкар. – Харьков : ХГЭУ, 1997. – 160 с.
5. Фатхудинов Р.А. Стратегический маркетинг : учебник. – М. : ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2000. – 640 с.

УДК 657.6(075)

Сарапіна О.А.*доктор економічних наук, професор
Херсонського національного технічного університету***Пінчук Т.А.***кандидат економічних наук, доцент
Херсонського національного технічного університету*

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВА

Виявлено основні відмінності методики нарахування амортизації у фінансовому та податковому обліку. Відображено основні положення облікової політики основних засобів. Акцентовано увагу на проблемах обліку основних засобів та запропоновано шляхи їх вирішення.

Ключові слова: основні засоби, проблеми обліку, амортизація, первинна документація, обліково-аналітична інформація, П(С)БО, МСБО.

Сарапіна О.А., Пінчук Т.А. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Выявлены основные отличия методики начисления амортизации в финансовом и налоговом учете. Отражены основные положения учетной политики основных средств. Акцентируется внимание на проблемах учета основных средств и предложены пути их решения.

Ключевые слова: основные средства, проблемы учета, амортизация, первичная документация, учетно-аналитическая информация, П(С)БУ, МСБУ.

Saraphina O.A., Pinchuk T.A. ACTUAL PROBLEMS OF ACCOUNTING OF FIXED ASSETS OF THE ENTERPRISE

The main differences between the methods of depreciation in financial and tax accounting. Reflected significant accounting policies fixed assets. She focuses on the problems of accounting of fixed assets and the suggested solutions.

Keywords: fixed assets, accounting, depreciation, primary documents, accounting and analytical information, P(C)BU, IAS.

Постановка проблеми. Для ефективного використання основних засобів необхідно вміти правильно відображати їх в обліку та вирішувати пов'язані з цим процесом проблеми, однією із яких є організація операцій документування основних засобів, які забезпечують і підтверджують достовірність бухгалтерського обліку. Правильна організація бухгалтерського обліку основних засобів забезпечує ефективність їх використання, своєчасність визначення і відображення операцій зі змінами, що відбуваються із ними, повноту відображення цих змін у вартісному вираженні в бухгалтерському обліку. На сьогоднішній день можна стверджувати, що більшості форм, затверджених на законодавчому рівні, значно застарілі і потребують їхнього удосконалення. Проблемним у питаннях документування є те, що бухгалтерський облік операцій з основними засобами зазнавав значних змін у той час, як типові форми первинних документів не змінювалися. Типові форми первинних документів регулює ЗУ «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність», який не встановлює будь-яких особливих вимог, а тільки зазначає необхідність наявності обов'язкових реквізитів. При цьому не вказується ані про необхідність застосування типових форм первинних документів, ані про бланки суворої звітності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теорії та методології бухгалтерського обліку основних засобів присвячені праці відомих вчених економістів: Ф.Ф. Бутинця, Т.А. Бурової, П.І. Гайдуцького, М.Я. Дем'яненка, О.О. Жарікової, В.М. Жука, Г.Г. Кірейцева, Ю.Я. Лузана, М.Ф. Огійчука, В.Я. Плаксієнка, Л.К. Сука, О.В. Шипунової, Л.В. Юрчишеної й інших. Однак, не зважаючи на значні досягнення і напрацювання, ціла низка питань залишається невирішеною. Віддаючи належне науковим напрацюванням вчених, слід відзначити, що окремі питання удосконалення обліку основних засобів в умовах переходу до міжнародних стандар-

тів якості інформації потребують подальшого науково-практичного дослідження та уточнення. Все це свідчить про необхідність всебічного вивчення і вирішення окресленої проблеми дослідження.

Постановка завдання. Обґрунтувати проблемні питання щодо обліку основних засобів та визначити шляхи їх вирішення.

Виклад основного матеріалу. Найпоширенішими критеріями віднесення об'єктів до основних засобів є: функціональна роль, призначення, сфера діяльності, нерухомість, тривалість використання, матеріальність, вартісна межа.

Різноманітність видів основних засобів зумовлює необхідність в їх класифікації. На сьогодні не існує єдиного нормативного документа, положення якого полегшували б завдання достовірної класифікації основних засобів у бухгалтерському обліку.

Одиницею обліку основних засобів у бухгалтерському обліку є об'єкт основних засобів. Для цілей бухгалтерського обліку основні засоби поділяються на дві групи: основні засоби та інші необоротні матеріальні активи.

Підприємство самостійно обирає найефективніший з методів амортизації основних засобів, передбачених у П(С)БО 7 «Основні засоби» [1].

Не дивлячись на певні позитивні риси у гармонізації бухгалтерського обліку та податкового законодавства в зв'язку з введенням Податкового Кодексу, разом з тим науковці виділяють і негативні риси, які виникли у ході останніх змін (рис. 1).

Для приведення національних стандартів у відповідність до міжнародних було запроваджено цілий ряд нормативних документів. Це призвело до того, що в Україні облік на цій ділянці здійснюють за трьома стандартами. Проблематичним є об'єднання на одному аналітичному рахунку вартості землі, будівель, споруд та інших об'єктів нерухомості, що унеможливило нарахування амортизації на нерухомість.



Рис. 1. Відмінності методики нарахування амортизації у фінансовому та податковому обліку

За результатами порівняльного аналізу національних і міжнародних стандартів, які регламентують порядок обліку основних засобів, виявлено також окремі неузгодженості та протиріччя.

На даний час вибір елементів облікової політики здійснюється без достатнього наукового обґрунтування, що негативно позначається на реальності обліково-економічної інформації. На рисунку 2 наведені основні положення облікової політики основних засобів, які, на нашу думку, повинні бути зазначені і в наказі про облікову політику підприємства.



Рис. 2. Основні положення з обліку основних засобів, що повинні відображатися у наказі про облікову політику

Вважаємо, що наведений перелік елементів облікової політики стосовно основних засобів дозволить найбільш повно описати методику формування обліково-економічної інформації. Підставою для бухгалтерських записів по обліку руху і залишків основних засобів, а також операцій, пов'язаних з їхньою поточною експлуатацією, служать первинні документи. У документах, якими оформляють рух основних засобів, ряд реквізитів застаріли та потребують уточнення. Нами сформульовані рекомендації з вдосконалення документообігу з обліку основних засобів, які дозволять виключити повтори інформації в документах та більш повно відображати характеристику основних засобів на етапах їх руху та експлуатації.

Відповідно до Методичних рекомендацій № 561 [2], застосування типових форм не є обов'язковим. Не наполягає на їх застосуванні і їх розробник

Держкомстат, про це сказано у листі від 05.12.2005 № 14/1-2-25/102 [3], що підприємство може, але не зобов'язане використовувати типові форми, хоча представники податкових органів наполягають на їх застосуванні. Але, незважаючи на це, підприємство може здійснювати облік як на бланках типових форм, так і на бланках, розроблених самим підприємством.

Вирішити цю проблему можна двома шляхами: адаптувати типові форми до сучасних вимог чи до типових форм внести лише ті показники, які в них передбачені, а для решти самостійно розробити додатковий бланк, оформивши його у вигляді додатку до типової форми або у вигляді окремого первинного документа.

Аналізуючи форми первинних документів з обліку основних засобів, необхідно відзначити, що типові форми ОЗ-6 «Інвентарна картка обліку основних засобів» та ОЗ-1 «Акт приймання-передачі (внутрішнього переміщення) основних засобів», затверджені наказом Мінстату України № 352 від 29.12.95 р. [4], не відповідають вимогам сучасного обліку. Таким чином, пропонуємо ввести до форм ОЗ-1 та ОЗ-6 додаткову інформацію: термін корисного використання об'єкта; ліквідаційну вартість; справедливу вартість; вартість, що амортизується; метод амортизації, у разі зміни якого вносити помітки про це, а також суми дооцінки та уцінки об'єкта. Доповнення зазначених типових форм первинних документів переліченими реквізитами значно підвищить їх інформативність [5].

У той же час первинна інформація в чисельних регістрах бухгалтерського обліку основних засобів дублюється, що зменшує інформативність та аналітичність первинних документів з обліку основних засобів. З метою підвищення інформативності та аналітичності первинних документів з обліку основних засобів пропонується використовувати форму «Інвентарна картка – акт обліку руху основних засобів», у якій будуть вказуватися матеріально-відповідальна особа, вид та код об'єкта основних засобів, окремо виділятися дата надходження і дата введення в експлуатацію, а також підстави для їх надходження та вибуття у розрізі таких показників, як дата, номер наказу, характеристика об'єкта, вивисков комісії. Також у ній вказується рік випуску, джерело фінансування, первісна вартість, інвентарний та заводський номер, група основних засобів, норма амортизації, а також відомості про проведені ремонти у розрізі дат, кількості днів, сум, а також показники їх індексації і сум після неї, суми амортизаційних відрахувань та залишкової вартості. Таким чином, «Інвентарна картка – акт обліку руху основних засобів» буде відносно універсальним джерелом інформації про окремі об'єкти основних засобів [6].

Типові форми ОЗ-6 «Інвентарна картка обліку основних засобів» та ОЗ-1 «Акт приймання-передачі основних засобів», не відповідають вимогам сучасного обліку. Таким чином, пропонуємо ввести до форм ОЗ-1 та ОЗ-6 додаткову інформацію: термін корисного використання об'єкта; ліквідаційну вартість; справедливу вартість; вартість, що амортизується; метод амортизації, у разі зміни якого вносити помітки про це, а також суми дооцінки та уцінки об'єкту. Доповнення зазначених типових форм первинних документів переліченими реквізитами значно підвищить їх інформативність.

Методи нарахування амортизації, регламентовані сучасними нормативно-правовими актами, не враховують можливі зміни первісної вартості об'єктів

основних засобів та суми нарахованої амортизації (зносу). Ми пропонуємо використовувати нову форму розрахунку амортизації основних засобів, де повинні бути згруповані тільки ті показники, які необхідні для нарахувати амортизації. Документального підтвердження вимагає і така операція, як формування первинної вартості основних засобів, так як об'єкти можуть поступати на підприємство різними шляхами. Залежно від цього, декілька іншим буде склад витрат, за якими формується в обліку первинна вартість об'єкта основних засобів. Для усунення цього недоліку пропонується в документообіг підприємства ввести форму «Розрахунок первинної вартості основних засобів», як додаток до акту прийому-передачі основних засобів. Введення такого документа дозволить поліпшити інформативність первинного обліку основних засобів, проводити докладний аналіз складових первинної вартості основних засобів і контролювати правильність їх визначення. Відсутність належного порядку в оформленні й обробці документів є однією з причин відставання обліку, складання звітності, неефективності використання облікової інформації для управління господарською діяльністю і контролю. Таким чином підсумовуючи вищесказане бачимо, що на практиці продовжують застосовувати типові форми первинних документів, що затверджені наказом Міністерства статистики України № 352 від 29.12.1995 р. [4]. З огляду на зміни у методології обліку основних засобів, а також важливість інформаційної місткості первинних документів, рекомендуємо удосконалити їх форму. Модифікація зазначених документів полягає в усуненні показників, що втратили свою інформаційну корисність, і доповненні графами, в яких фіксуються необхідні для формування облікових регістрів показники.

Потребують подальших досліджень визначення справедливої і переоціненої вартості методи нарахування амортизації, удосконалення обліку ремонту основних засобів, наблизення вітчизняного обліку до міжнародних стандартів тощо.

На сьогоднішній день основні засоби функціонують у виробничих та невиробничих сферах різних підприємств. Вимоги постійного контролю за наявністю та рухом основних засобів є заставою ефективності управління виробничою чи невиробничою сферами діяльності. Останнім часом існує низка проблем, які негативно впливають на процес управління діяльністю підприємства, знижуючи ефективність використання основних засобів. Одним з таких питань є проблема складності оцінки основних засобів, яка полягає у виборі вартості, за якою слід їх вимірювати.

Традиційним і найбільш методично розробленим способом оцінки в національній обліковій практиці є відображення основних засобів за первісною вартістю, яка складається з фактичних витрат на їх виробництво і придбання. Проте при оцінці основних засобів в умовах інфляційних процесів застосування первісної вартості може призвести до негативних наслідків. Навіть за умов незмінних цін потенціал основних засобів не є незмінним, оскільки скорочується строк їх служби, вони стають морально застарілими.

Основні засоби, які придбані в різний час і мають однакові характеристики, матимуть різну вартість. А проведення постійних переоцінок збільшує витрати підприємства, що впливає на його фінансовий результат. Зокрема, вважаємо суперечливим твердження пункту 16 П(С)БО 7 про те, що при проведенні переоцінки об'єкта основних засобів потрібно пере-

оцінювати всю групу однорідних об'єктів основних засобів, оскільки вартість одного об'єкта може виявитися несуттєвою відповідно до групи основних засобів [1]. Тому пропонується проводити дооцінку чи уцінку групи основних засобів, до якої входить об'єкт переоцінки, лише у разі зміни вартості об'єкта основних засобів, яка є значущою у вартості відповідної групи. Крім того, вважаємо недоцільним результати операцій переоцінки основних засобів відображати як доходи чи витрати звітного періоду, оскільки економічна сутність проведеної операції не полягає у зміні результатів господарської діяльності підприємства, а визначає реальну вартість об'єкта. Тому операції дооцінки та уцінки основних засобів варто відображати як зміни сальдо рахунків додаткового капіталу: дооцінку треба відображати як його збільшення, а уцінку – як його зменшення.

Також одним із проблемних питань є облік основних засобів, утримуваних для продажу, який регулюється П(С)БО 27 «Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність» [1]. Згідно із Планом рахунків та Інструкцією № 291 [7], для таких об'єктів передбачено субрахунок 286 «Необоротні активи та групи вибуття, утримувані для продажу», де обліковуються основні засоби, які не використовуються у виробничих цілях та повинні бути реалізовані протягом року. Але цей субрахунок знаходиться у складі рахунку 28 «Товари», який використовується для обліку оборотних активів, а основні засоби обліковують як запаси вважаємо необґрунтованим. Для відображення зазначених активів доцільно використовувати субрахунок 109 «Інші основні засоби».

Суперечними у цьому контексті є зміни, внесені до субрахунків 943 «Собівартість реалізованих виробничих запасів» та 712 «Дохід від реалізації інших оборотних активів», де, крім собівартості та отриманих доходів від реалізованих запасів, обліковують й собівартість та отримані доходи від реалізації необоротних активів і груп вибуття. Таке об'єднання різних за економічною сутністю засобів праці викривляє інформацію у фінансовій звітності. Для вирішення цієї проблеми доцільно використовувати субрахунки 977 «Інші витрати звичайної діяльності» та 746 «Інші доходи від звичайної діяльності» відповідно [7].

Висновки. Враховуючи попередні дослідження, запропоновано:

- виключити субрахунок 100 «Інвестиційна нерухомість» із складу основних засобів та ввести його окремим рахунком;
- виключити субрахунки 107 «Тварини» та 108 «Багаторічні насадження» та включити їх до складу рахунку 16 «Довгострокові біологічні активи», виділивши окремі субрахунки;
- облік капітальних витрат на поліпшення земель здійснювати на субрахунку 101 «Земельні ділянки», а субрахунок 102 виключити із складу об'єктів основних засобів;
- ввести нову удосконалену форму, яка об'єднає Акт приймання-передачі та інвентарну картку обліку основних засобів в один документ.

З метою покращення бухгалтерського обліку основних засобів вважаємо за доцільне ввести до Плану рахунків окремий рахунок для відображення витрат на ремонт основних засобів із субрахунками поточного та капітального ремонтів. Цей рахунок повинен бути активним і калькуляційним, де по дебету слід відображати всі витрати на ремонт основних засобів. З кредиту цього рахунку слід списувати витрати за-

кінчених ремонтів на витрати звітного періоду. Залишок на рахунок будуть суми по незавершеним поточним та капітальним ремонтам.

Між вітчизняними та міжнародними стандартами бухгалтерського обліку має місце ряд спільних положень. Та все ж у аспекті оцінки, переоцінки основних засобів, визнання їх первісної вартості, амортизації та вибуття є вагомі відмінності. Відмінні риси між П(С)БО 7 та МСБО 16 можна пояснити тим, що міжнародний обліковий стандарт носить загальний рекомендаційний характер та не враховує національних особливостей ведення бухгалтерського обліку. Із метою уніфікації П(С)БО 7 до МСБО 16 слід вирішити такі завдання:

– узгодити критерії визнання основних засобів та склад їх об'єктів у П(С)БО 7 з МСБО 16;

– передбачити в П(С)БО 7 такі методи нарахування амортизації основних засобів, які включено в МСБО 16;

– чітко сформулювати в П(С)БО 7 дії при списанні суми дооцінки об'єкта на нерозподілений прибуток.

Отже, з вищесказаного можна зробити висновок, що П(С)БО 7 вимагає змін і доповнень як з боку визначень термінів наведених в ньому, так і з боку сфери його дії. Вирішення цих проблем дозволить гармонізувати національну систему обліку основних засобів відповідно до міжнародного облікового стандарту, в результаті чого будуть подолані певні неузгодженості в обліку основних засобів щодо їх придбання, використання та оцінки.

Впровадження науково-технічних досягнень у виробництво стає можливим за умови здійснення ефективної амортизаційної політики, що виступає важливим інструментом активізації інвестиційної діяльності підприємств в умовах ринкової економіки. Обґрунтована амортизаційна політика дає змогу стимулювати зростання інвестицій, запроваджувати інноваційні технології та процеси. Однією зі складових амортизаційної політики є обґрунтований вибір методу амортизації основних засобів. На сьогоднішній день відсутні чіткі рекомендації щодо вибору методу амортизації, який був би найкращий для конкретного підприємства, об'єкта основних засобів і способу його використання.

Зауважимо, що використання методів прискореної амортизації дозволяє підприємству швидше наповнювати амортизаційний фонд, а, отже, підвищує його можливості для самофінансування. Однак у сучасних економічних умовах такий ефективний інструмент

стимулювання інвестицій і відновлення виробництва, як прискорена амортизація у нашій країні не дає належного ефекту і не дозволяє вітчизняним підприємствам отримати потенційні можливі конкурентні переваги як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках.

В умовах ринкової економіки, коли підприємства зацікавлені у зростанні обсягів виробництва, реалізації товарної продукції та забезпеченні конкурентоспроможного положення на ринку товарів і послуг, істотно зростає значення показників фінансового стану підприємства, які впливають на прийняття управлінських рішень постачальниками, банківськими установами, акціонерами, податковими органами тощо. Як відомо, розраховуючи показники фінансового стану, використовують саме балансову вартість основних засобів, а амортизація є основним із факторів, що впливають на дану вартість.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Національні положення (стандарт) бухгалтерського обліку : Інформаційний портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://buhgalter911.com/Res/NPSBO/NPSBO.aspx>.
2. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів : Наказ Міністерства фінансів України від 30.09.2003 р. № 561 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>.
3. «Щодо надання роз'яснення щодо застосування типових форм первинного обліку» : Лист Держкомстату від 05.12.2005 № 14/1-2-25/102 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/.
4. Про затвердження типових форм первинного обліку : Наказ Міністерства статистики України від 29.12.1995 р. № 352 [Електронний ресурс] / офіційний сайт Інформаційно-аналітичного центру «ЛІГА». – ТОВ «ЛІГА ЗАКОН». – К., 1995. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/FIN321.html.
5. Зюкова М.М. Удосконалення обліку і аналізу основних засобів : автореф. на здобуття наук. ступеня кандидата економічних наук – Харків, 2004 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.nbuv.gov.ua
6. Гаценко О.П. Облік необоротних активів в умовах формування ринкових відносин : автореферат дисертації на здобуття звання к.е.н. – Київ, 2000 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.nbuv.gov.ua.
7. Інструкція про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств та організацій : затв. наказом МФУ від 30.11.99 № 291 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>.
8. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку / за ред. С.Ф. Голова. – К. : Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 2009. – 1024 с.

УДК 330.341.1:658.382

Сидорчук І.П.

аспірант кафедри обліку й аудиту
Хмельницького національного університету

КРИТЕРІЇ ТА ПОКАЗНИКИ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДІВНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

У статті досліджено та систематизовано теоретико-методичні підходи щодо оцінювання ефективності інноваційної діяльності підприємства. Розглянуто критерії та показники оцінювання ефективності інноваційних впроваджень. Визначено основні методичні принципи оцінки ефективності інноваційної діяльності машинобудівного підприємства в сучасних умовах господарювання.

Ключові слова: інноваційний розвиток, машинобудування, ефект від реалізації інновацій, критерії ефективності інноваційної діяльності.

Сидорчук И.П. КРИТЕРИИ И ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНИВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

В статье исследованы и систематизированы теоретико-методические подходы к оценке эффективности инновационной деятельности предприятия. Рассмотрены критерии и показатели оценки эффективности инновационных внедрений. Определены основные методические принципы оценки эффективности инновационной деятельности машиностроительного предприятия в современных условиях хозяйствования.

Ключевые слова: инновационное развитие, машиностроение, эффект от реализации инноваций, критерии эффективности инновационной деятельности.

Sydorchuk I.P. CRITERIA AND INDICATORS OF EVALUATION OF EFFICIENCY OF INNOVATIVE ACTIVITY OF ENTERPRISES OF ENGINEERING INDUSTRY

The paper considers theoretical and methodological approaches to the evaluation of efficiency of innovative activity of enterprise. The criteria and indicators of estimation of efficiency of innovation implementations are considered. The basic methodological principles for evaluation the effectiveness of innovative activity of engineering enterprise in the contemporary economy are determined.

Keywords: innovative development, machine building, effect of implementation of innovation, effectiveness criteria of innovation.

Постановка проблеми. Сучасний стан світової економіки характеризується значним посиленням конкуренції, особливо на досить містких і перспективних сегментах ринку. Це стосується передусім промислового сектору національної економіки, який як бюджетоутворюючий і такий, що робить значний внесок у загальний соціально-економічний розвиток України, найбільшою мірою перебуває під тиском транснаціональних корпорацій. Серед промислових підприємств значна роль відводиться машинобудівному комплексу, оскільки продукція цієї галузі здебільшого має виробниче призначення і використовується для оновлення і розвитку багатьох вітчизняних виробничих підприємств.

Особливої актуальності набувають теоретичні і практичні питання ефективності інноваційних проєктів на конкретних промислових підприємствах. При побудові інноваційних стратегій великі підприємства, на жаль, не враховують вимоги побудови моделі оцінки ефективності, не проводять аналіз окремих напрямів інноваційної діяльності і структури управління. Методична база, яка використовується в більшості українських промислових підприємств, морально застаріла і не може застосовуватися для економічного обґрунтування інновацій в умовах глобалізації [1, с. 8-9].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Для обґрунтування різних аспектів інноваційної діяльності підприємства велике теоретичне та методологічне значення мають наукові напрацювання вітчизняних учених, серед яких варто відзначити праці М.П. Войнаренка, С.В. Захарова, В.І. Захарченко, С.М. Ілляшенка, Р.Е. Умерова, О.В. Одрехівського, Т.М. Пілявоз, А.С. Полянської, А.І. Сільченко, А.О. Ширяєва, І.М. Школи, А.В. Череп та ін. [1-16]. Проте, незважаючи на значну кількість досліджень з даної проблематики, на сьогодні ще не існує загального підходу до побудови методів та визначення

критеріїв стосовно оцінювання ефективності інноваційної діяльності підприємства, а ступінь теоретичної і методологічної розробки цього питання не може забезпечити потреби машинобудівних підприємств.

Постановка завдання. Отже, з огляду на вищезазначене, метою статті є аналіз переваг та недоліків застосування різних теоретико-методичних підходів щодо оцінювання ефективності інноваційної діяльності машинобудівного підприємства, дослідження вимог, критеріїв та показників її оцінки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вибраний машинобудівним підприємством шлях інноваційного розвитку потребує постійного моніторингу рівня досягнення запланованих цілей та оцінювання ефективності прийнятих рішень. Це необхідно з таких міркувань [2, с. 175]: по-перше, щоб переконатися, чи поточна робота забезпечує виконання стратегічних завдань; по-друге, для виявлення чинників, що зумовлюють відхилення і перешкоджають досягненню запланованих цілей; по-третє, для діагностики відповідності можливостей інноваційного розвитку підприємства прийнятим інноваційним рішенням; по-четверте, для виявлення резервів та напрямків поліпшення діяльності на шляху до досягнення цілей інноваційного розвитку.

Сьогодні недостатньо володіти інформацією про показники прибутковості, розраховані на основі даних фінансової звітності. Для втілення у життя концепції інноваційного розвитку підприємству необхідні інші орієнтири, які б торкалися усіх напрямів роботи, що пов'язана із формуванням і прийняттям інноваційних рішень, з урахуванням різних чинників, що впливають на цей процес [2, с. 175].

Для оцінювання ефективності інноваційної діяльності машинобудівного підприємства застосовуються різні методологічні підходи щодо визначення критеріїв оцінки та системи показників. При цьому велика кількість науковців у своїх дослідженнях при

вивчені питання оцінювання інноваційної діяльності вважають доцільним чітко розмежовувати поняття «ефект» та «ефективність» інноваційної діяльності.

У загальному розумінні ефект (від лат. effectus – «виконання, дія») – це результат, досягнутий від будь-якого заходу [3]. Ефект в інноваційній діяльності – це кінцевий результат впроваджувальної діяльності в одному з економічних вимірах – матеріальному або грошовому, який може бути виражений через підвищення якості продукції; скорочення часу виробництва та обігу; вивільнення ресурсів тощо [4, с. 42].

Під ефективністю слід розуміти здатність приносити ефект, результативність процесу, проекту тощо, які визначаються як відношення ефекту, результату до витрат, що забезпечили цей результат [3].

Варто зазначити, що в сучасних умовах, у вітчизняній економічній літературі, практично немає єдиних і науково-обґрунтованих методичних підходів до оцінювання ефективності інноваційної діяльності промислових підприємств [5, с. 61]. Аналіз наукових джерел [1-16] показав, що основною проблемою формування критеріїв оцінки ефективності інноваційної діяльності є відсутність чіткого розмежування самих критеріїв та показників, які до них відносяться.

Ефективність оцінки інноваційної діяльності на машинобудівних підприємствах в значній мірі визначається особливостями методичних підходів до об'єктивної економічної оцінки величини ефективності. Зазначимо, що більшість науковців, а також рекомендації Організації об'єднаних націй з промислового розвитку [7, с. 39] визначають в якості головного критерію оцінювання інноваційної діяльності промислового підприємства критерій економічної ефективності.

Так, у дослідженні М.І. Керницької [6, с. 7-8] використовується інтегрований показник для розрахунку економічної ефективності інноваційних впроваджень. Розроблений узагальнений порядок оцінювання, на відміну від існуючої практики, передбачає використання коефіцієнта споживчої корисності (привабливості), сутність якого розкриває відносна величина вигоди інноваційної продукції в залежності від цінних та споживчих параметрів. Даний показник розраховується як добуток двох коефіцієнтів, один із яких відображає порівняння цін інноваційної продукції з існуючим на ринку аналогом, а другий – оцінювання вигоди споживача від використання інноваційної продукції. Використання даного коефіцієнта дасть можливість виробникам (користувачам) спрогнозувати успішність реалізації інноваційної продукції та мінімізувати ризики при виході на ринок з інноваційною продукцією, а також спрогнозувати можливі обсяги реалізації і, як результат, – розмір прибутку.

Науковцем В.Г. Федоренко [7, с. 40] визначаються такі критерії оцінки ефективності: якісні параметри інновацій; обсяги робіт, виконаних з використанням нових методів; рівень цін, тарифів, умов оплати праці; чинник часу та ризику впровадження інноваційних проектів, які за своєю сутністю є показниками.

Як зазначають ряд авторів [8, с. 66-67; 9, с. 376-377; 10, с. 234-235; 11, с. 81], від впровадження інноваційних проектів можна отримати чотири види ефекту: економічний, науково-технічний, соціальний та екологічний. Це пояснюється тим, що безпосередньо економічні результати від інноваційної діяльності пов'язані з науково-технічним і соціальним ефектами. У свою чергу ресурсний і екологічний

ефекти виникають лише як наслідок науково-технічного прогресу, а тому побічно впливають на економічний ефект від інноваційної діяльності.

У таблиці 1 представлено систему показників оцінки ефектів інноваційних впроваджень, які найбільш детально та всебічно, на нашу думку, характеризують інноваційну діяльність машинобудівних підприємств.

Економічний ефект інноваційної діяльності оцінюється системою вартісних показників і проявляється у підвищенні економічної ефективності роботи підприємства, раціональному використанні ресурсів, збільшенні прибутку від реалізації продукції, покращенні використання виробничих потужностей, впровадженні корисних винаходів. Критеріїв для оцінки економічного ефекту, що пропонуються науковцями, велика кількість. Це й вартість НДДКР, вкладення у виробництво, потенційний річний розмір прибутку, очікувана норма прибутку, сумарний дохід за життєвий цикл інновації, абсолютна та відносна ефективність [4, с. 42].

Економічний ефект розраховується за формулою [12, с. 51]:

$$E_m = \sum_T (P_m - 3_m) a_r, \quad (1)$$

де E_m – економічний ефект інноваційної діяльності за розрахунковий період;

P_m – вартісна оцінка результатів інноваційної діяльності за розрахунковий період;

3_m – вартісна оцінка затрат на інноваційну діяльність за розрахунковий період;

a_r – коефіцієнт дисконтування, що визначається за формулою:

$$a_r = \frac{1}{(1+r)^t}, \quad (2)$$

Слід зазначити, що поряд з визначенням економічної ефективності нововведення необхідно розрахувати величину інноваційних ризиків. Прогнозні оцінки економічного ефекту коригуються з урахуванням ризиків, що виникають при реалізації інноваційної діяльності [8, с. 276].

Таблиця 1
Види ефекту від реалізації інновацій та показники їх оцінки

Вид ефекту	Показники оцінки ефектів інноваційних впроваджень
Економічний	Частка доходів від НДДКР в загальних доходах підприємства; рентабельність реалізованої інноваційної продукції, нового технологічного процесу; рентабельність інвестиційної діяльності.
Науково-технічний	Кількість зареєстрованих авторських свідоцтв, патентів, ліцензій тощо; збільшення частки використання нових інформаційних технологій; зростання кількості науково-технічних публікацій.
Екологічний	Зменшення кількості відходів виробництва; зниження сум штрафів за порушення екологічного законодавства та нормативних документів; підвищення ергономічності виробництва.
Соціальний	Зміни у структурі виробничого персоналу та його кваліфікації; поліпшення умов праці робочих; приріст доходів персоналу підприємства; рівень витрат, пов'язаних з виплатами з фонду соціального страхування; підвищення науково-технічного рівня виробництва; підвищення організаційного рівня праці.

Науково-технічний ефект полягає у прирості практично орієнтованих (прикладних) науково-технічних знань і умінь. Кількісна оцінка даного виду ефекту достатньо ускладнена, хоча формалізовані і

захищені практично орієнтовані знання підлягають вартісній оцінці (патенти, ноу-хау тощо), в основному ж його можна оцінити лише опосередковано.

На етапах практичного використання науково-технічний ефект інноваційної діяльності можна оцінити шляхом оцінки таких показників: підвищення науково-технічного рівня виробництва; підвищення організаційного рівня виробництва; кількість зареєстрованих охоронних документів; збільшення частки використання нових інформаційних технологій; збільшення частки нових технологічних процесів; зростання кількості і статусу науково-технічних публікацій; підвищення конкурентоспроможності підприємства та його продукції [10, с. 234].

Соціальний ефект інноваційної діяльності, сприяючи розвитку суспільства та задовольняючи його потреби, проявляється насамперед у досягненні якісно нового рівня життя населення, підвищенні рівня освіти та створенні нових нематеріальних цінностей й оцінюється в основному якісними показниками. Хоча оцінити соціальний ефект складно, його окремі компоненти можуть бути оцінені вартісно через розрахунки показників рівня та способу життя, здоров'я і довголіття суспільства тощо [4, с. 43].

Екологічне оцінювання враховує вплив інновацій на розв'язання проблем охорони довкілля, що особливо важливо у реалізації інноваційних проектів, які можуть змінювати рівень екологічної безпеки території. Екологічний ефект оцінюється за допомогою системи відносних показників, які характеризують: зниження промислових викидів в атмосферу, воду, ґрунт; зниження кількості відходів виробництва і можливість вторинної їх переробки; покращення екологічності продуктів, що виробляються; покращення ергономічності товарів (рівень шуму, вібрації, електромагнітного випромінювання); підвищення відповідальності і зниження штрафів за порушення екологічного законодавства та інших нормативних документів тощо [9, с. 377].

Екологічний ефект тісно пов'язаний із соціальним. Вартісна оцінка соціальних і екологічних результатів (P_j), яка входить до складу економічного ефекту, може здійснюватися за формулою [12, с. 56]:

$$P_j = \sum R_{jt} \cdot a_{jt}, \quad (3)$$

де R_{jt} – величина j -го результату в натуральному виразі у t -му році;

a_{jt} – вартісна оцінка одиниці окремого результату у t -му році.

З комерційної точки зору, будь-який проект по впровадженню та розвитку сучасних інноваційних технологій можна розглядати як інвестиційний, тобто спрямований на отримання прибутку [13]. Так, науковці Ю.В. Сотнікова, О.Л. Політанська, Л.А. Квятковська та О.І. Маслак оцінюють ефективність інноваційної діяльності підприємства на основі вартісного підходу, який ґрунтується на порівнянні витрат і прибутків від інвестицій у інноваційний розвиток та передбачає застосування таких показників:

– показник інтегрального ефекту (чистий дисконтований дохід) – NVP , який представляє собою інтегральну оцінку фінансових потоків проекту з урахуванням «тимчасової вартості» засобів (Time Value) [13], суть якої полягає в тому, що гривня, витрачена або отримана сьогодні, не дорівнює гривні, що буде брати участь у фінансових потоках інноваційного проекту завтра;

Чистий дисконтований дохід розраховується за формулою [8, с. 280]:

$$NPV = PV - I = \sum \frac{CF_t}{(1+r)^t} - I, \quad (4)$$

де PV (Present Value) – поточна вартість майбутніх грошових потоків;

I – одноразова інвестиція в інноваційний проект;

CF_t (Cash Flow) – грошовий потік від здійснення інноваційного проекту в t -му році;

r – ставка дисконту, частка від одиниці.

– показник внутрішньої норми прибутковості (дохідності) – IRR (Internal Rate of Return), який представляє собою максимально можливу ставку дисконтування інвестиції, при якій проект не стає збитковим (IRR визначається як корінь рівняння $NPV(r) = 0$);

– показник рентабельності інвестицій в інноваційний проект – PI (Profitability Index), який розраховується як відношення приведених результатів до приведених витрат, повинний бути більше або дорівнює одиниці [13];

Визначення індексу рентабельності проекту за формулою [8, с. 281]:

$$PI = \sum \frac{CF_t}{(1+r)^t} : I, \quad (5)$$

– дисконтований період окупності – DPB (Payback Period) – за допомогою даного коефіцієнта визначається період окупності інвестиційного проекту, тобто рік проекту в який виконується умова 1, це значить, що починаючи з цього року проект починає приносити своїм власникам прибуток [14, с. 95].

Дисконтований період окупності інвестицій розраховується за формулою [14, с. 96]:

$$DPP = \min n \left(\sum_{t=0}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t} \right) \geq \left(\sum_{t=0}^n \frac{IC}{(1+r)^t} \right). \quad (6)$$

Однак відмітимо, що, незважаючи на відносну простоту та зрозумілість методів дисконтування грошових потоків, існують об'єктивні труднощі їх застосування на вітчизняному ринку. Однією із важливих проблем є обґрунтування ставки необхідної дохідності (ставки дисконту) для оцінювання інвестиційних проектів. Тому в дослідженні Р.Е. Умерова [15, с. 114] для більш точного визначення ефективності інвестиційно-інноваційних проектів рекомендовано застосовувати систему порівняльно-аналітичних показників оцінки ефективності інноваційної діяльності, що розділена на три такі групи: показники ефективності нововведень та інвестиційних проектів – показники аналізу впливу реалізації нововведень проектів на ефективність господарської діяльності підприємства; показники фінансової ефективності нововведень та інвестиційних проектів – показники аналізу впливу реалізації нововведень на ефективність інвестиційної діяльності підприємства. Уся сукупність показників виробничої, фінансової та інвестиційної ефективності нововведень та інвестиційних проектів і створює систему показників економічної ефективності.

Для об'єктивної оцінки інноваційної діяльності машинобудівних підприємств можна використати бенчмаркінг (benchmark), який полягає у вивченні і впровадженні кращих методів ведення бізнесу, механізм порівняльного аналізу ефективності роботи однієї компанії з показниками інших, більш успішних фірм. Перевагою даного підходу є використання відпрацьованих та перевічених практикою методів, що у свою чергу сприяє зниженню ризику в процесі оцінювання, забезпечує скорочення тимчасових фінансових витрат, дає можливість сформувати власну команду внутрішніх консультантів.

Однак застосування бенчмаркінгу для оцінювання інноваційної діяльності машинобудівних підприємств містить і ряд недоліків [16, с. 221]: використання існуючих і схвалених «базових параметрів» відомих (передових) підприємств без змін може привести до отримання невірних результатів оцінювання, оскільки умови функціонування підприємств різняться; зниження уваги до обслуговування і задоволення потреб клієнтів; неузгодженість пропозованих методів зі стратегією підприємства, не підтримання його цілей чи постановка завдань, що мають занадто розмиті межі.

Погоджуючись із думкою М.В. Чорної та С.В. Глухової [7, с. 38], можна стверджувати, що ефективність інноваційної діяльності може відображатись як на етапі виробництва, так і на етапі реалізації (внутрішня та зовнішня, проміжна та кінцева, статична та динамічна ефективності). Окрім цього, складність інноваційної діяльності відображається у тривалості життєвого циклу інновації, що зумовлює потребу в оцінці ефективності на кожну з його етапів.

Виходячи з таблиці 2, де представлено систематизацію підходів на основі часової моделі [2, с. 176-179], можна зробити висновок, що оцінювання ефективності інноваційної діяльності підприємства за короткостроковим критерієм орієнтоване на дослідження ефективності діяльності підприємства.

Середньострокові критерії ґрунтуються на оцінці рівня конкурентоспроможності інноваційних рішень; довгострокові критерії виступають передумовами інноваційного розвитку машинобудівного підприємства.

На основі вищевикладеного в якості методичних принципів оцінки ефективності інноваційної діяльності машинобудівного підприємства вважаємо за доцільне використовувати такі основні принципи, а саме [7, с. 39]:

1) від загального до часткового (здійснення оцінки ефективності інноваційної діяльності як комплексної категорії, в розрізі оцінки кожної зі складових);

2) від попередньої до загальної оцінки (формалізація результатів оцінки ефективності інноваційної діяльності, які здійснюються на етапі прийняття рішення про впровадження інноваційної діяльності та на кінцевому етапі комерціалізації результатів);

3) принцип сполучення статичних та динамічних оцінок (відображення результатів оцінки як на етапі впровадження, так і її розвитку на ринку);

4) сполучення кількісних та якісних оцінок (з позиції авторів, базовими видами ефективності є економічна, соціальна, екологічна та технологічна ефективності, які характеризуються рядом показників, що вимірюються кількісно та якісно); 5) принцип урахування фактору часу (урахування динамічності оточуючого середовища впродовж життєвого циклу інновації).

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, ефективність інноваційного розвитку машинобудівного підприємства залежить від об'єктивної та адекватної його оцінки. Для всебічного охоплення та врахування різних аспектів діяльності машинобудівного підприємства у процесі прийняття управлінських рішень та реалізації інноваційної стратегії розвитку доцільним, на нашу думку, є використання сукупності розглянутих вище методичних підходів, доповнюючи їх іншими критеріями та збалансованими показниками, які б відповідали специфіці інноваційної діяльності підприємства, типу галузі та ряду інших факторів, пріоритетність яких визначає для себе окремо кожне підприємство в залежності від мети та напрямів оцінювання. Це дасть змогу оцінити результати роботи підприємства у цьому напрямі як в поточному періоді, за підсумками реалізованих інноваційних рішень, так і на середньострокову та довгострокову перспективу.

Методологія оцінювання ефективності інноваційної діяльності машинобудівного підприємства потребує подальшого глибокого дослідження та розвитку з урахуванням недоліків та переваг вже існуючих методик з метою визначення єдиної чіткої системи критеріїв та показників.

Таблиця 2

Критерії та показники оцінювання ефективності інноваційної діяльності

Підходи до оцінки ефективності	Показники оцінки ефективності інноваційної діяльності
Короткострокові критерії ефективності інноваційної діяльності	
Оцінка ефективності інноваційних проєктів без урахування фактору часу	Економічна додана вартість; період окупності інвестицій; облікова норма рентабельності тощо.
Оцінка ефективності внутрішніх ресурсів для впровадження інновацій	Продуктивність діяльності; ефективність; якість; гнучкість; задоволеність тощо.
Оцінка ефективності організаційних інноваційних проєктів	1. Ефективність системи управління, яка виражається через кінцеві результати: обсяг випуску продукції; прибуток (збільшення); собівартість (зниження); якість продукції. 2. Утримання та організація процесу управління: продуктивність; економічність; адаптивність; гнучкість; оперативність; надійність. 3. Раціональність організаційної структури: ланковість системи управління; рівень централізації функцій управління тощо.
Середньострокові критерії ефективності інноваційної діяльності	
Оцінка економічної ефективності інноваційних рішень з урахуванням фактору часу	1. Інтегральний показник ефективності (чистий дисконтований дохід) – NPV 2. Внутрішня норма прибутковості (дохідності) – IRR (Internal Rate of Return) 3. Рентабельність інвестицій в інноваційний проєкт – PI (Profitability Index) 4. Дисконтований період окупності інноваційного проєкту – DPB (Payback Period)
Оцінка інноваційних рішень на основі бенчмаркінгу	1. Конкурентоспроможність інноваційних рішень. 2. Критерії відповідності сегментів ринку можливостям. реалізації потенціалу підприємства при роботі на них. 3. Критерії ризикованості інноваційних рішень.
Довгострокові критерії ефективності інноваційної діяльності	
Оцінка ефективності інноваційного розвитку на основі прогнозування	1. Прогнозування результатів реалізації інноваційних проєктів. 2. Прогнозування змін та впливу чинників, що впливають на ефективність реалізації інноваційних рішень. 3. Врахування впливу зовнішнього середовища.

Джерело: систематизовано автором на основі опрацювання [2; 8; 9; 10; 13; 14]

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Войнарченко М.П. Інноваційні стратегії управління підприємством за умов глобалізації : монографія / М.П. Войнарченко, С.Г. Зінченко, С.М. Злепко, О.О. Тарута. – Хмельницький; Мгаріуполь : ХНУ, 2011. – 174 с.
2. Полянська А.С. Сучасні підходи до оцінювання ефективності інноваційної діяльності підприємства / А.С. Полянська // Вісник Нац. ун-ту «Львів. політехніка». – 2010. – № 684. – С. 175-180.
3. Череп А.В. Ефективність як економічна категорія [Електронний ресурс] / А.В. Череп, Є.М. Стрілець // Ефективна економіка. – 2013. – № 1. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1727>.
4. Донець О.В. Зміст економічних категорій «ефект» та «ефективність» інноваційної діяльності / О.В. Донець // Технологический аудит и резервы производства. – 2013. – № 5/3(13). – С. 42-44.
5. Захарін С.В. Інвестиції в інновації: теорія, парадигма, методологія досліджень / С.В. Захарін // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 4(106). – С. 60-64.
6. Керницька М.І. Економічне оцінювання та управління інноваційними впровадженнями підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / М.І. Керницька : Нац. транспорт. ун-т. – К., 2009. – 20 с.
7. Чорна М.В. Оцінка ефективності інноваційної діяльності підприємств : монографія / М.В. Чорна, С.В. Глухова. – Харків : ХДУХТ, 2012. – 210 с.
8. Школа І.М. Інноваційний менеджмент : навчальний посібник / І.М. Школа, І.В. Бутирська. – Чернівці : Книги – XXI, 2010. – 312 с.
9. Захарченко В.І. Інноваційний менеджмент: теорія і практика в умовах трансформації економіки : навч. посіб. / В.І. Захарченко, Н.М. Корсікова, М.М. Меркулов – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 448 с.
10. Ілляшенко С.М. Інноваційний менеджмент : підручник / С.М. Ілляшенко. – Суми : Університетська книга, 2010. – 334 с.
11. Сільченко А.І. Ефективність інноваційної діяльності машинобудівних підприємств / А.І. Сільченко // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2011. – № 3(15). – С. 79-82.
12. Одрехівський М.В. Ефективність нововведень у рекреаційних інноваційних підприємствах / М.В. Одрехівський // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.9. – С. 50-58.
13. Пілявко Т.М. Методологічні підходи щодо оцінювання інноваційного розвитку підприємства [Електронний ресурс] / Т.М. Пілявко. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1085&p=1>.
14. Ширяєв А.О. Критерії загальної оцінки ефективності інвестиційних проєктів / А.О. Ширяєв // Збірник наукових праць МННЦ ІТІС. – 2007. – Вип. 12. – С. 95-100.
15. Умеров Р.Е. Принципи і методи оцінювання ефективності інноваційної діяльності малого й середнього бізнесу / Р.Е. Умеров // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 11. – С. 108-115.
16. Водяно Х.Я. Сучасні підходи до оцінювання ефективності інноваційної діяльності машинобудівних підприємств / Х.Я. Водяно, А.В. Симак, М.І. Яськів // Проблеми формування та розвитку інноваційної інфраструктури. – Львів : Видавництво НУ «Львівська політехніка». – 2011. – С. 221-223.

УДК 338.432

Сітковська А.О.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри економічної теорії та економіки сільського господарства
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Стаття присвячена висвітленню методики побудови конкурентної стратегії аграрного підприємства в умовах розвитку ринкових відносин. Виокремлено основні взаємопов'язані складові, які формують конкурентну стратегію. Розкрито роль і значення управління конкурентоспроможністю аграрної продукції для формування конкурентних переваг підприємства.

Ключові слова: конкурентоспроможність, управління, конкурентна стратегія, ринок, якість продукції.

Ситковская А.А. ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТНОЙ СТРАТЕГИИ АГРАРНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена раскрытию методики построения конкурентной стратегии аграрного предприятия в условиях развития рыночных отношений. Выделены основные взаимосвязанные составляющие, которые формируют конкурентную стратегию. Раскрыты роль и значение управления конкурентоспособностью аграрной продукции для формирования конкурентных преимуществ предприятия.

Ключевые слова: конкурентоспособность, управление, конкурентная стратегия, рынок, качество продукции.

Sitkovska A.A. FORMING OF COMPETITION STRATEGY OF AGRARIAN ENTERPRISE

The article is devoted illumination of method of construction of competition strategy of agrarian enterprise in the conditions of development of market relations. Author determined major interrelated components that form a competitive strategy. A role and value of management of agrarian products a competitiveness is exposed for forming of competitive edges of enterprise.

Keywords: competitiveness, management, competition strategy, market, quality of products.

Постановка проблеми. Інтеграційні процеси України в європейське і світове економічне співтовариство активізували питання конкурентоспроможності національної сільськогосподарської продукції, а відповідно, й аграрних підприємств. Саме конкурентоспроможність як економічна категорія синтезує у собі якість продукції та ціну, товарну політику, маркетинг, економічний потенціал аграрного підприємства та рівень його виробництва. Під конкурентоспроможністю підприємства розуміють його здатність успішно функціонувати в умовах конку-

рентного середовища. Вибір стратегії забезпечення конкурентоспроможності підприємств має бути спрямований на досягнення саме такої мети.

Разом з тим без суттєвого підвищення конкурентоспроможності національних аграрних підприємств неможливе забезпечення високих і, що найбільш важливо, стабільних темпів економічного зростання національної економіки.

Особливе місце у побудові конкурентоспроможної національної економіки займає аграрний сектор, який формує рівень національної продовольчої

безпеки, визначає вартісні показники продукції і її якість. Конкурентоспроможна продукція повинна не тільки відповідати за своїми властивостями товару-конкуренту, а й бути кращою за нього. Високий її рівень відображається у більш високій рентабельності виробництва і збуту, в більшій частці ринку. Тому актуальність проблеми підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств зумовлює необхідність формування комплексної конкурентної стратегії з урахуванням їх виробничого потенціалу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Основні теоретичні положення формування конкурентоспроможності підприємств розглянуті у працях вітчизняних і зарубіжних вчених Г. Азоева, В. Андрійчука, С. Кваші, Д. Легези, М. Малика, В. Мель-Веселяка, Л. Михайлової, П. Саблука та інших.

Дослідники визначають конкурентоспроможність підприємства як рівень його компетенції щодо інших підприємств-конкурентів у нагромадженні та використанні виробничого потенціалу певної спрямованості [8]. Відзначають також, що підприємство стає конкурентоспроможним при реалізації його потенціалу, що дозволяє сформувавши стійкий ринкову перевагу [1]. Завдяки розкриттю і застосуванню прихованих можливостей підприємства можливе досягнення не тільки сталої ринкової переваги, але і стану сталої розвитку.

Регулювання конкуренції стосовно питань формування стратегії конкурентної боротьби були розглянуті М. Портером, М. Трейсі, І. Ансоффом, Р. Фатхундиновим та ін. Їхніми зусиллями створений теоретико-методологічний фундамент дослідження даної проблеми, вирішено ряд її методичних та прикладних аспектів щодо формування стратегії конкурентної боротьби, теорії досягнення лідерства на ринку.

Водночас, незважаючи на численні розробки, деякі теоретико-методологічні проблеми, пов'язані з комплексним висвітленням питання методики побудови конкурентної стратегії аграрного підприємства, досі залишаються невирішеними.

Формулювання мети статті. Метою статті є висвітлення методики побудови конкурентної стратегії аграрного підприємства в умовах розвитку ринкових відносин.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах нестійкого економічного середовища управління конкурентоспроможністю аграрного підприємства означає не лише процес виробництва продукції відповідної якості, не тільки використання тієї чи іншої цінової стратегії, а й зумовлює необхідність враховувати зміни в ринкових умовах та проводити аналіз їх впливу на аграрних товаровиробників, на рівень їх ринкового потенціалу.

Нині склалася непроста ситуація щодо забезпечення відповідності сільськогосподарського виробництва різноманітності ринкових вимог. Коли вимог багато, аграрні товаровиробники самостійно оцінюють важливість таких параметрів, як якість, ціна, швидкість поставки і маркетингова гнучкість та змушені шукати рішення для їх задоволення. Інколи виникає ситуація з вимогами, втілення яких неефективно для аграрного підприємства, наприклад поставки екологічно чистої продукції за низькою ціною, мінімальною ціною при розширеному товарному асортименті і високій швидкості поставки.

Вирішувати ці питання аграрному підприємству доводиться за рахунок формування ефективної системи управління, що забезпечить відповідність сільськогосподарського виробництва маркетинговим ви-

могам і підвищуватиме їх конкурентоспроможність. Тому вибір конкурентної стратегії полягає в пошуку ефективного способу задоволення вимог ринку аграрним підприємством.

Неможливо визначити узагальнюючу стратегію для всіх підприємств. Кожне підприємство, навіть однієї галузі, є унікальним, оскільки залежить від позицій на ринку, його потенціалу, динаміки розвитку, поведінки конкурентів, особливостей продукції, що виробляється, стану економіки, соціального середовища та багатьох інших факторів [3, с. 51].

При виборі конкурентної стратегії слід враховувати фактори доцільності її застосування, а саме:

- довгострокові перспективи галузі;
- можливості відновлення справи, ринку і своїх позицій на ньому;
- можливості використати підприємством отримані в результаті реалізації фінансові кошти у більш перспективному напрямі [6, с. 32].

При цьому відзначимо, що основні дії щодо вибору стратегії будуть залежати від рівня ефективності управління в організації та самої організації функціонування підприємства.

В економічній літературі під загальними стратегіями розуміється основний управлінський план підприємства, спрямований на налагодження його функціонування та розвитку у довгостроковій перспективі, шляхом виконання продуктово-товарних, ресурсних та функціональних стратегій, необхідних для досягнення стратегічних цілей [8, с. 242]. Розглядають таке поняття, як стратегічний набір підприємства, що має передбачати дії, спрямовані на розвиток, інтеграцію й використання основних ресурсів підприємства – його активів, навиків і компетенцій [7, с. 41].

Оскільки конкурентна стратегія аграрного підприємства значно ширше стратегії управління якістю продукції, то крім вирішення задачі виробництва високоякісної сільськогосподарської продукції, необхідно вирішити комплекс економічних завдань, орієнтованих на дослідження ринку. Це зумовлює формування конкурентної стратегії аграрного підприємства на основі взаємопов'язаних складових, а саме якості продукції; характеристики аграрного підприємства – товаровиробника і характеристики ринку.

Якість продукції характеризується такими параметрами, як фізичні властивості, внутрішні особливості, вміст поживних речовин, а також дотримання санітарних норм та правил безпеки, вартісні характеристики (ціна реалізації, собівартість). На якість продукції будуть впливати рівень використання виробничого потенціалу, організація виробництва, рівень продуктивності праці, природно-кліматичні умови тощо. Якісні параметри продукції, які враховуються при протистоянні конкурентів, є головним критерієм для покупця.

Характеристика аграрного товаровиробника опосередковано проявляється в якості продукції і визначається технічним рівнем виробництва (рівнем обладнання, кваліфікацією персоналу, тощо). Конкурентоспроможність продукції за її якісними характеристиками, у свою чергу, підвищує конкурентоспроможність підприємства як суб'єкта ринку, у другу чергу – забезпечує вищу прибутковість виробництва, сприяє виходу суб'єктів ринку на зовнішній ринок, повніше задовольняє потреби суспільства [4].

Характеристика ринку визначає потребу в продукції і диктує певні умови її реалізації. Саме ринок формує обсяги виробництва продукції і в кінцевому підсумку її ціну. Тим більш характерним є це твер-

дження для аграрного ринку, коли окремі аграрні товаровиробники не мають можливості впливати на ринкові елементи. Водночас через маркетингову стратегію підприємства – його рекламно-інформаційну діяльність, періоди виходу аграрної продукції на ринок, цінову стратегію, використання сучасних засобів просування продукції на ринку можливо впливати на ринкову складову. У конкурентній стратегії вкрай важлива саме остання складова – ринок.

Слід враховувати також сильну конкуренцію між аграрними товаровиробниками, яка зумовлена перш за все нестабільністю зовнішнього середовища, у тому числі інфляцією, безробіттям, важкою політичною ситуацією, стрімким зниженням рівня платоспроможності населення, від правильно вибраного напрямку розвитку залежить подальша перспектива функціонування окремих аграрних товаровиробників. Діяльність будь-якої організації проявляється у розкритті існуючого потенціалу, який дозволяє збільшити її доходи, і постійному пошуку нових можливостей його розвитку. Правильно вибрана стратегія розвитку аграрного підприємства є невід'ємним компонентом, який забезпечує його життєдіяльність і відповідне нормативно-правове регулювання процесом, без якого неможливий стійкий розвиток економіки.

Передумовою розробки конкурентної стратегії є забезпечення відповідності між стратегічними цілями аграрного підприємства і будь-якими засобами їх досягнення – економічними, фінансовими, організаційними, матеріальними. При цьому найбільш потужним є ресурсний потенціал, що утворює конкурентну перевагу аграрного підприємства і який воно здатне зберегти в умовах гострої конкурентної боротьби.

Розглянувши складові, можна виділити суттєві, відмінності у поняттях якість продукції та конкурентоспроможність продукції та, відповідно, у системі управління якістю продукції на підприємстві і в його конкурентній стратегії.

Якість продукції можна охарактеризувати як сукупність її властивостей, що характеризують міру спроможності даної продукції задовольняти потреби споживачів згідно з її цільовим призначенням [2, с. 454]. Тоді як конкурентоспроможність продукції є ширшим поняттям і включає крім якості продукції як характеристику аграрного товаровиробника, так і характеристику ринку, на якому реалізується продукція аналогічної якості. Конкурентоспроможні продукти – це результат функціонування конкурентоспроможної організації, здатної їх створити, виготовити та забезпечити необхідний рівень споживання у замовників. Основне тут – наявний потенціал, уміння його ефективно використовувати та розвивати, а також ступінь розвитку ринкових відносин.

Тобто висока якість продукції саме по собі не є ще гарантією її конкурентоспроможності на товарних ринках.

Ринковій конкуренції притаманна економічна боротьба між товаровиробниками, постачальниками і споживачами товарів за найвигідніших умов їх виробництва, реалізації або споживання. Це водночас метод вибору оптимального господарського рішення між ними. Економічна доцільність щодо вибору правильного рішення підтверджується станом ринкової рівноваги між попитом та пропозицією на конкретному ринку.

При формуванні конкурентних переваг аграрних підприємств вирішальну роль відіграє ефективність використання економічних ресурсів. Конкурентні переваги є характерним для певної галузі переліком

чинників, що приносять їй переваги перед іншими галузями, а також одним підприємствам галузі над іншими. Ці фактори не є постійними, вони змінюються залежно від: особливостей галузей; сегментів ринку, що обслуговуються, а також часу та етапу «життєвого циклу» галузі та підприємства. Для кожної галузі є свої специфічні вимоги до комбінації конкурентних переваг, але для розвитку підприємства будь-якої галузі кожен із них може стати інструментом перемоги у конкурентній боротьбі [5, с. 42].

Якісні параметри продукції формуються аграрним товаровиробником виходячи з інтересів споживача (інтересів ринку), а конкурентоспроможність продукції визначається споживачем, і в ній відбивається технологічний рівень виробництва і властивості самого ринку.

Управління конкурентоспроможністю продукції з боку аграрного товаровиробника означає не тільки забезпечення тих чи інших її споживчих властивостей, не тільки використання тієї чи іншої цінової стратегії, а й облік доходів того сегмента споживчого ринку, на якому передбачається реалізувати прийняте рішення в сфері маркетингу, так як оптимальні конкурентні стратегії визначаються характеристиками тих сегментів, на яких передбачається здійснити пропозицію відповідної аграрної продукції.

Найбільш відповідною, з урахуванням існуючих технологій виробництва, є конкурентна стратегія аграрного підприємства заснована на відтворювальному підході, що орієнтований на постійне відновлення виробництва сільськогосподарської продукції для задоволення потреб конкретного ринку з меншими (порівняно з кращою аналогічною продукцією на даному ринку) сукупними витратами на одиницю корисного ефекту. Складовими якого є: вибір бази порівняння (показники найкращої за властивостями аграрної продукції конкурентів) при плануванні приватних показників якості і ресурсомісткості продукції, бази, що відповідає досягненням науково-технічного прогресу в даній галузі на момент придбання продукції споживачем, бази, що задовольняє вимоги споживачів до моменту придбання продукції споживачем; забезпечення по можливості пропорційного за якістю та кількістю розвитку елементів зовнішнього середовища (макросередовища, інфраструктури регіону, мікросередовища підприємства)

Процес формування конкретної конкурентної стратегії аграрного підприємства вимагає проведення економічних досліджень з метою виявлення невідповідності (екологічність, фізичні властивості тощо) власної продукції від аналогічної продукції конкурентів на даному ринку за найважливішими параметрами якості продукції. Конкурентоспроможність аграрної продукції визначається показниками: якості продукції та її ціною. При цьому значення її показників залежать від сили впливу зовнішніх і внутрішніх елементів її конкурентної переваги. Зовнішні – впливають на ціну продукції, яка складається під впливом ринкових умов, а внутрішні – впливають на якість продукції, яка сформована на основі рівня розвитку ресурсного потенціалу підприємства та інших чинників.

Оцінка рівня конкурентоспроможності аграрної продукції залежить від таких параметрів: відсутності міжнародних норм з оцінки конкурентоспроможності різної продукції; в конкурентоспроможності поєднуються всі показники якості та ресурсомісткості виробництва.

До групи параметрів, які використовуються при визначенні рівня конкурентоспроможності продук-

ції, відносяться: нормативні параметри, що характеризують властивості продукції за рахунок стандартів, технічних умов, і ринку, де реалізується продукція. У разі невідповідності чинним стандартам і технічним умовам вона не може бути використана для задоволення існуючої потреби і тому не має для покупця споживчої вартості; естетичні параметри тощо.

Отже, визначити конкурентоспроможність будь-якої продукції можливо лише проводячи порівняння її з іншою продукцією у процесі реалізації, тому це відносний показник.

Продукція, яку реалізує виробник на аграрному ринку, повинна відповідати певним параметрам. Перший крок споживача до здійснення покупки є її якісні параметри. Вона буде зроблена, якщо аналіз властивостей продукції показує, що остання задовольняє існуючі у покупця потреби і принесе йому необхідний корисний ефект. Якщо не всі властивості продукції відповідають вимогам покупця, це означає її неконкурентоспроможність по відношенню до споживача. В такому випадку він звертається до інших виробників-конкурентів даного товару.

Здійснюючи оцінку різних товарів, які запропоновані на аграрний ринок, споживач разом з порівнянням їх якісних характеристик враховує величину витрат, які він здійснює на її придбання. Фактично це означає, що покупець визначає розмір споживчих цін на необхідний йому товар і використовує їх при порівнянні в процесі вибору. Прагнучи отримати оптимального співвідношення між рівнем споживчих якісних характеристик продукції і своїх витрат, він вибирає на ринку той товар, за яким буде досягнутий максимум корисного ефекту на одиницю витрат. Таким чином, для того щоб з'ясувати конкурентоспроможність будь-якої продукції, необхідно не просто порівняти товари за ступенем їх відповідності конкретній потребі, але і врахувати при цьому витрати споживача, тобто провести порівняння конкуруючих товарів за рівнем ціни споживання.

Тому для виробника пріоритетними напрямками діяльності є підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції, що полягає в:

- підвищенні ефективності аграрних підприємств за рахунок технологічного переоснащення;

- удосконаленні економічних і фінансових умов функціонування аграрних підприємств, яке передбачає спрощення доступу до фінансових ресурсів, системи державної підтримки та удосконалення оподаткування;

- приведенні стандартів на продукцію сільськогосподарства і продовольства до світових, впровадження міжнародних стандартів тощо.

На основі групових показників по нормативним, екологічним, технологічним та економічним параметрам формується інтегральний показник конкурентоспроможності продукції. А так як виразом конкурентоспроможності підприємства є продукція, яку воно виготовляє, то вивчення конкурентоспроможності продукції являє собою одну з найважливіших складових частин ринкових досліджень, що створю-

ють основу для вироблення стратегії і тактики діяльності аграрних товаровиробників на ринку.

Поступова інтеграція України у світове економічне співтовариство, членство в СОТ, поступовий перехід до міжнародних стандартів якості, ведення бізнесу та розвиток конкурентного середовища у вітчизняній економіці роблять проблему підвищення конкурентоспроможності української сільськогосподарської продукції і вибір конкурентної стратегії підприємства, досить актуальною.

Висновки з цього дослідження. З наведеного вище можна зробити наступні висновки. В умовах ринкової економіки основними умовою життєздатності аграрного підприємства є його конкурентоспроможна продукція. Для забезпечення власної ринкової «ніші» аграрні товаровиробники повинні правильно здійснити стратегічний вибір з урахуванням як внутрішніх резервів підвищення конкурентоспроможності підприємства, а саме раціональне використання ресурсного потенціалу, модернізація діючих виробничих потужностей, адаптування до економічних змін на ринку знань та навичок управлінського персоналу, зниження витрат на матеріали, комплектуючі та сировину, підвищення якості продукції до вимог міжнародних стандартів, розширення товарного асортименту, оптимізація структури управління та методів управління тощо. Так і зовнішніх резервів, що пов'язані з розвитком маркетингової діяльності (реклама, ефективні комунікації зі споживачами, постачальниками матеріалів), моніторинг змін зовнішнього середовища як на державному так і на міжнародному рівні тощо.

При цьому основним фактором впливу на конкурентоспроможність аграрного підприємства є ринок з реальними споживачькими потребами, задовольнити які воно може, здійснюючи виробництво відповідної продукції та сформувавши налагоджену систему постачання та збуту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Азоев Г.Л. Конкурентные преимущества фирмы / Г.Л. Азоев, А.П. Челенков. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1998. – 287 с.
2. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств: Підручник. – 2-ге вид., доп. і перероблене / В.Г. Андрійчук. – К.: КНЕУ, 2002. – 624 с.
3. Горемыкин В. А. Экономическая стратегия предприятия / В.А. Горемыкин, О. А. Богомолов. – М.: Информационно-издательский дом «Филинь», Рилант, 2001. – 506 с.
4. Малік М.И. Конкурентоспроможність аграрних підприємств: методологія і механізми: Монографія / М.И. Малік, О.А. Нужна – К.: ННЦ ІАЕ, 2007. – 270 с.
5. Конкурентоспособность предприятия: оценка уровня и направления повышения: [монография/под общ. ред. О.Г. Янковой] – Одесса: Атлант, 2013. – 470 с.
6. Конкурентоспособность продукции и предприятия / [Буркинський Б.В., Лазарева Е.В., Агеева И.Н. и др.]; – Одесса: ИПРЭ-ЗИ НАН України, 2002. – 132 с.
7. Пино Р. Корпоративное айкюдо / Р. Пино ; [пер. с англ. под ред. Ю. Н. Каптуревского]. – СПб.: Питер, 2001. – 224 с.
8. Шершньова З.Е. Стратегічне управління / З.Е. Шершньова. – К.: КНЕУ, 2004. – 699 с.

СЕКЦІЯ 5
ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336

Дерев'янку О.В.
аспірант

Класичного приватного університету

ОСОБЛИВОСТІ КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ
КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

У статті обґрунтовано необхідність якісної розробки конкурентної стратегії комерційного банку. Автором проведено аналіз та систематизовано існуючі підходи стосовно формування банківської конкурентної стратегії.

Ключові слова: конкурентна стратегія, комерційний банк, ринок банківських послуг.

Дерев'янку А.В. ОСОБЕННОСТИ КОНКУРЕНТНОЙ СТРАТЕГИИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В статье обоснована необходимость качественной разработки конкурентной стратегии коммерческого банка. Автором проведен анализ и систематизированы существующие подходы относительно формирования банковской конкурентной стратегии.

Ключевые слова: конкурентная стратегия, коммерческий банк, рынок банковских услуг.

Derevyanko O.V. FEATURES COMPETITIVE STRATEGY COMMERCIAL BANK IN MODERN CONDITIONS

In the article the necessity of qualitative development of competitive strategy of a commercial bank. The author analyzed and systematized the existing approaches to the formation of the banking competitive strategy.

Keywords: competitive strategy, commercial bank, banking services market.

Вступ. У сучасних умовах ринок банківських послуг характеризується постійними змінами у зовнішньому середовищі, зростанням кількості комерційних банків, зміною попиту, підвищення рівня ризикованості та невизначеності. В таких умовах рівень конкуренції активно підвищується, а, отже, банки концентрують свою увагу на доскональній розробці ефективної конкурентної політики. Крім того, інтернаціоналізація банківської сфери протягом останнього десятиліття зумовила посилення стратегічного напрямку діяльності суб'єктів фінансового ринку. Актуальним питанням стає вибір та формування стратегії конкурентної поведінки банків, що забезпечували б довгострокову перемогу не тільки поміж національних, але й міжнародних банків.

Вагомий внесок в розробку теоретико-методичних засад формування та реалізації конкурентної стратегії суб'єктів банківського ринку внесли праці видатних вітчизняних та зарубіжних вчених, серед яких: А. Архипова, М. Книш, А. Нестеренко, Ф. Котлер, Дж. Мур, Ф. Хайек, З. Шершньова, Т. Юр'єва та ін.

У багатьох наукових роботах розглянуто багато підходів щодо класифікації конкурентних стратегій, вибору тієї чи іншої моделі поведінки суб'єкту господарювання в різних конкурентних умовах. Проте недостатня увага була приділена висвітленню комплексного бачення теоретико-методичних підходів щодо формування стратегії суб'єктів господарювання, зокрема комерційних банків, їх сильних та слабких сторін, що й потребує більш глибокого вивчення.

Постановка проблеми. Мета роботи – розкрити основні аспекти вибору конкурентної стратегії комерційного банку, а також здійснити аналіз підходів до її формування.

Результати дослідження. Існування і розвиток комерційного банку в жорстких умовах банківського ринку залежать від менеджменту. Менеджмент в широкому сенсі слова – це управління фінансовими активами, управління ростом філіяльної мережі

банку, розробка конкурентної стратегії спільно зі стратегією розвитку. В даний час без погодження, затвердження та виконання планів розвитку на довгострокову перспективу, тобто стратегій, не може обійтися жоден банк. Розробка конкурентної стратегії є одним із найважливіших аспектів діяльності банку. У багатьох банках вже давно існують спеціальні підрозділи, які займаються розробкою стратегій, аналізом результатів, отриманих при реалізації цих стратегій.

Конкурентна стратегія – комплекс дій, які повинен здійснювати банк для забезпечення конкурентоспроможності та її підтримки протягом довгострокового періоду.

У науковій літературі визначають чотири рівні банківських конкурентних стратегій. Банк має широкі можливості вибору моделей поведінки та конкурентних стратегій. Важливим завданням постає правильний вибір стратегії поведінки в конкурентному середовищі та, відповідно, місця банку на ринку (рис. 1).

Корпоративна стратегія: являє собою загальну стратегію банку, яка визначає сегменти на яких функціонує банк, напрямки його діяльності та сферу клієнтів
Ділова стратегія розробляється банком для кожної сфери його діяльності окремо. Чим більше видів банківських послуг надає установа, тим більша кількість її ділових стратегій
Функціональна стратегія розробляється окремо для кожного напрямку діяльності банку (надання послуг, фінансування, збут)
Оперативна стратегія розробляється для кожного з функціональних підрозділів, філіалів, представництв відділень

Рис. 1. Рівні банківських конкурентних стратегій

Сучасний банківський ринок проявляється у вигляді продавців – комерційних банків і покупців – клієнтів банку, партнерів банку і т.д., причому відбувається видозміна конкуренції з урахуванням ін-

ших ринкових секторів, також задіяних у банківській конкуренції:

1. Ринок виробництва та послуг. Роль комерційного банку полягає в тому, що він виступає як продавець банківських послуг (розрахунково-касове обслуговування, ведення рахунків), як фінансовий посередник (іпотечне кредитування), а також у ролі покупця виробничих ресурсів (офісне обладнання).

2. Ринок споживання і послуг. Банки виступають як фінансові посередники (видача позик на споживчі цілі).

3. Ринок праці. Він проявляється в тому, що в банках постійно ведеться робота з персоналом – підбір та поповнення, оновлення, перестановка, підвищення кваліфікації і т.д., банки виступають тут у ролі покупців.

4. Ринок інформаційного продукту. Комерційні банки виконують двоякі функції: продавців банківських послуг (фінансові консультації) і покупців виробничих ресурсів (необхідність в програмному забезпеченні).

5. Ринок нерухомості. На цьому ринку комерційні банки виступають, частіше, у якості фінансових посередників – покупцями (придбання земельних ділянок і нерухомості) або продавцями (реалізація застави з неповерненого іпотечним кредитом).

6. Фінансові ринки. Комерційні банки проявляють себе і висуваються на перше місце в ролі ринку позичальників, гравців на валютному та ринку цінних паперів. Роль покупця і продавця притаманна кожному ринку: банки купують тимчасові права на грошові кошти. Саме тому сфера банківської конкуренції в сучасному розумінні сприймається дуже великою, а конкурентне середовище – різноманітним і різномірним.

Кожен сучасний комерційний банк перед розробкою свого стратегічного плану розвитку визначає власні стратегічні зони діяльності, причому кожен раз при розробці плану необхідно враховувати зміну фінансового ринку і рівень адаптації стратегічних зон діяльності до цих змін.

Класифікацію стратегічних зон діяльності розглянемо за наступними показниками: рентабельність банківських продуктів і динаміка у співвідношенні з прибутком; темпи зростання продажів банківських продуктів із відстеженням на них попиту; можлива регіональна або національна дестабілізація ринку, рівень підготовленості банку по переходу в іншу стратегічну зону діяльності; чинники та умови конкуренції з іншими банками за конкурентними стратегічними зонами діяльності.

Постійно розвиваючись та змінюючись, банківський ринок викликає збільшення числа комерційних банків і загострення конкуренції, нагадуючи всім сучасним банкам про важливість методів менеджменту та маркетингу, підкреслюючи значимість банківської конкурентної стратегії. Що ж притаманне конкурентній стратегії на сьогоднішній день?

Перш за все, під конкурентною стратегією слід розуміти сукупність правил, яких має дотримуватись банк для досягнення і довгострокової підтримки своєї конкурентоспроможності. В даний час конкурентна стратегія є складовою частиною системи цілей комерційного банку. Традиційна система цілей комерційного банку – прибутковість, ліквідність, мінімізація ризику, поповнилася ще однією – забезпечення конкурентоспроможності. Спочатку головною проблемою стратегії була проблема ефективного використання наявних ресурсів і виробництва на цій основі якомога більшої кількості якісних банків-

ських продуктів і послуг, що можна охарактеризувати як виробничу концепцію конкурентної стратегії.

Певним кроком вперед стала товарна концепція конкурентної стратегії. Упор в ній робиться не на кількість, а на якість вироблених банківських продуктів і послуг. Наступною сходинкою в еволюції конкурентної стратегії стала її збутова концепція, що висунула на перший план проблему просування банківських продуктів. На стадії реалізації стратегії набуває форму конкурентних заходів реалізації банківської політики. Товарна політика банку полягає у визначенні та зміні асортименту, якості та обсягу пропонованих банківських послуг; цінова політика комерційного банку передбачає встановлення цін на різні банківські продукти та їх зміна відповідно до зміни ринкової ситуації.

Збутова політика банку спрямована на доведення банківського продукту до потенційного покупця. Комунікаційна політика – це система засобів взаємодії банку з потенційними споживачами, спрямована на те, щоб спонукати їх купувати банківські послуги.

Відмінною рисою комерційних банків у сфері маркетингу є їх висока маркетингова активність через збільшення числа конкурентів. Спостерігається тенденція буденності банківської конкуренції в економіці, це створює передумови того, що банківський маркетинг добре вписався в банківський ринок.

Розглянемо банківську стратегію через її складові, найбільш поширені і часто згадувані в сучасній літературі: 1) корпоративна стратегія; 2) ділова; 3) функціональна; 4) оперативна.

Корпоративна стратегія – це стратегія компанії (у нашому випадку комерційного банку) як єдиного цілого. Вона є елементом корпоративної місії, визначаючи, на яких нішах банківського ринку функціонує комерційний банк, чи є він диверсифікованим або надає тільки вузький спектр банківських послуг, орієнтується на широкий або вузький круг клієнтів і організацій.

Ділова стратегія розробляється для кожної ділової сфери, що виділяється в комерційному банку. Якщо банк функціонує, наприклад, тільки для корпоративних клієнтів або представляє всі види банківських послуг, то в ньому відбувається збільшення ділових стратегій при великій кількості банківських послуг, і навпаки – при малій їх кількості.

Функціональна стратегія відповідає кожній із сфер комерційного банку – таких як виробництво банківського продукту, умови збуту, фінансування.

Оперативна стратегія формується для відокремлених підрозділів компанії – функціональних підрозділів, відділів, філій, представництв та ін. У цілому стратегії розвитку комерційних банків спрямовані на розширення ресурсної бази як у сегменті організацій і підприємств, так і щодо фізичних осіб, збереження темпів зростання доходів від кредитування, освоєння нових програм кредитування, у тому числі вдосконалення іпотечного кредитування.

Основні принципи розвитку комерційного банку: підтримка високої ділової репутації і стійкості, збереження статусу банку як соціально значимого установи; збільшення обсягу проведених операцій, розширення і вдосконалення спектра послуг, що надаються в умовах зростання конкуренції на фінансових ринках; нарощування капітальної бази, адекватної зростанню активних операцій банку; забезпечення інвестиційної привабливості банку, підвищення рівня прибутку; мінімізація ризиків банківської діяльності, в першу чергу кредитної, збереження високої якості кредитного портфеля; підтримка оптимально-

го співвідношення ліквідності і прибутковості банківських операцій; розширення клієнтської бази за рахунок населення, а також підприємств середнього та малого бізнесу; розвиток роздрібного бізнесу: вдосконалення існуючих програм кредитування та залучення вкладів, просування пластикових проєктів та зростання мережі банкоматів, розширення присутності банку в регіоні, відкриття нових додаткових офісів, реалізація програми комплексного обслуговування населення; формування в банку сучасної, адекватної масштабу і складності бізнесу та відповідає міжнародним стандартам системи управління: проведення гнучкої процентної та тарифної політики, використання ефективних процедур внутрішнього контролю та управління ризиками банківської діяльності; оптимізація витрат внутрішньобанківської діяльності; мінімізація вартості залучених ресурсів, впровадження функціонально-вартісного аналізу оцінки нових банківських продуктів і послуг, ведення управлінського обліку за принципами міжнародних стандартів; формування колективу професійних та висококваліфікованих співробітників, вдосконалення системи мотивації персоналу.

Традиційно розробка стратегій комерційних банків ґрунтувалася на виборі декількох ключових факторів. Банки визначали свою депозитну і кредитну політику: формували принципи, на яких готові залучати кошти, і вказували напрямки, на яких вони готові розміщувати кошти, здійснюючи дохідні операції.

Залежно від вибору в цих областях реалізовувалися різні стратегії і формувалися різні типи банків. Другим великим елементом стратегії була структура активів і пасивів, яка «надбудовувалася» над описами перших двох політик і вказувала на стійку структуру співвідношення активів і пасивів.

Третє – банки у своїй стратегії встановлювали прийнятні ризики, і дані граничні умови, зрештою визначали політику кредитування, безпеки, ліквідності. До цих традиційних блоків по мірі розвитку банківського сектора були додані нові модулі: додаткові фінансові операції банків, що приносять непроцентний дохід.

Другим новим модулем стала комунікаційна політика банку, що включає розвиток суспільних зв'язків і роботу з державними органами. Очевидно, що відмінне фінансове управління банком при проґраші в інформаційній політиці веде до гальмування роботи банку.

Третій інноваційний модуль стратегії банку – оновлена технологічна інфраструктура: карткові технології, електронні гроші, інтернет-банкінг і т.д.

Сучасний комерційний банк кожен раз повинен описувати, як він планує свою позицію в цьому від-

ношенні. Держава стала вводити поняття соціально відповідального бізнесу, поширюючи його на комерційні банки. Банку в своїй політиці необхідно відобразити соціальну доктрину, роль і місію банку в суспільстві. Останнім часом надзвичайно важливим є опис стратегії кадрової політики комерційного банку, пов'язаної з колективним управлінням і формуванням команд.

Загальна тенденція до скорочення чисельності населення і прогнозоване зростання дефіциту кваліфікованого персоналу ставить перед банками питання про кадрове наповнення. Досягнення цілей і рішення задач, визначених стратегією розвитку комерційного банку, дозволять підкреслити важливість ролі конкурентної стратегії в його місії, зміцнити і розвинути банківську систему з метою захисту інтересів учасників фінансового ринку, всіляко сприяти процесу економічного розвитку країни в цілому.

Висновки. Формування ефективної системи менеджменту є одним з основних завдань будь-якого суб'єкта господарювання, з огляду на це аналіз основних видів конкурентних стратегій як важливих інструментів управління конкурентоспроможністю банків є важливим завданням сьогодення. Так, конкурентні стратегії являють собою моделі поведінки комерційних банків, що спрямовуються на отримання довгострокової конкурентної переваги на ринку банківських послуг в умовах наявних ресурсів та існуючого конкурентного середовища.

Для підвищення ефективності конкурентної стратегії банку слід звернути увагу на такі основні положення. По-перше, необхідним аспектом розробки стратегії є концентрація зусиль та спеціалізація на найбільш перспективних клієнтських групах. По-друге, проаналізувавши потреби й вимоги споживачів, а також стратегію конкурентів, слід зосередитися на впровадженні нових банківських продуктах, стимулюванні збуту та реалізації маркетингових заходів. Сучасні тенденції банківського менеджменту характеризуються орієнтацією на підвищення ефективності взаємовідносин з клієнтами – заохочення існуючих та залучення нових.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Верников А.В. Иностранные банки в переходной экономике: сравнительный анализ [Текст] / А.В. Верников. – М. : ИМЭПИ РАН, 2005. – 304 с.
2. Дзюблюк О. Ринок банківських послуг: теоретичні аспекти організації і стратегії розвитку в Україні [Текст] / О. Дзюблюк // Фінанси України. – 2005. – № 6. – С. 41–49.
3. Михайлова М. Роль конкурентной стратегии современного коммерческого банка / М. Михайлова // Финансы и кредит. – 2008. – № 36(324). – С. 38–43.

УДК 336.77.067

Ісаян А.М.

аспірант

Університету банківської справи
Національного банку України

АГРАРНІ РОЗПИСКИ ЯК НОВИЙ ІНСТРУМЕНТ КРЕДИТУВАННЯ АПК ПІД МАЙБУТНІЙ УРОЖАЙ

У статті досліджено зарубіжний досвід, переваги та основні перешкоди впровадження та дії механізму кредитування під аграрні розписки. Запропоновано заходи для вдосконалення процесу кредитування під майбутній урожай.

Ключові слова: банківський кредит, АПК, аграрні розписки, майбутній урожай, застава, гарантія держави.

Исаян А.М. АГРАРНЫЕ РАСПИСКИ КАК НОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ КРЕДИТОВАНИЯ АПК ПОД БУДУЩИЙ УРОЖАЙ

В статье исследованы зарубежный опыт, преимущества и основные препятствия внедрению и действия механизма кредитования под аграрные расписки. Предложены меры по совершенствованию процесса кредитования под будущий урожай.

Ключевые слова: банковский кредит, АПК, аграрные расписки, будущий урожай, залог, гарантия государства.

Isayan A.M. AGRICULTURAL RECEIPTS AS A NEW INSTRUMENT LENDING AGROINDUSTRIAL COMPLEX UNDER THE FUTURE HARVEST

The paper studied the international experience, the benefits and the main obstacles and implementation of the mechanism of lending against agricultural receipts. The measures to improve the lending process for the future harvest.

Keywords: bank loans, agriculture, agricultural receipts future harvest, mortgage, haraniya state.

Постановка проблеми. Для переважної більшості аграрних підприємств основним джерелом фінансування є власні кошти. Друге місце займають кредити комерційних банків. Однак складність отримання кредиту для аграрних підприємств, особливо в умовах нинішньої фінансово-економічної кризи, спонукає до пошуку нових нетрадиційних форм та джерел фінансування, тому обрана тема дослідження є актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретичних засад та практичного досвіду функціонування фінансово-кредитного механізму агропромислового комплексу приділяється велика увага з боку таких вітчизняних науковців, як В.М. Алексійчук, О.Є. Гудзь, М.Я. Дем'яненко, І.Г. Кириленко, І.І. Лукінов, П.Т. Саблук, І.В. Карпова. Безпосередньо дослідженню аграрних розписок як фінансового інструмента для забезпечення аграріїв необхідними кредитними коштами присвячені роботи Т. Коваленко, Т. Тимошенко та інших. Сучасний стан аграрного виробництва вимагає подальших поглиблених досліджень для визначення оптимального механізму функціонування цього важливого сектора економіки.

Постановка завдання. Проводячи детальне дослідження питання забезпечення АПК кредитними ресурсами як в Україні, так і в інших країнах, було зроблено висновок, що за умови катастрофічної нестачі ліквідної застави та підтримки з боку держави оптимальним буде впровадження та використання схеми кредитування під аграрні розписки. Завданням статті є теоретичне обґрунтування необхідності й механізму запровадження та дії аграрних розписок, а також практичне значення даних заходів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Продовольча криза, що останнім часом відбувається у світі, надає можливості для розвитку сільськогосподарського виробництва в Україні. З'являється можливість реалізувати свої конкурентні переваги, такі як значні запаси чорнозему, сприятливі природно-кліматичні умови, зручне розташування сільськогосподарських угідь, наявність дешевої робочої сили. Саме тому в Україні слід приділяти особливу увагу розвитку аграрного виробництва та втілювати заходи,

спрямовані на його підтримку.

За даними Міністерства аграрної політики України, для розвитку інфраструктури аграрного ринку потрібно 180 млрд грн на найближчі 4-5 років. Одночасно основні засоби виробництва вимагають капіталовкладень для оновлення на суму 250 млрд грн. На такий же період. Крім того, для забезпечення нормальної роботи галузі тваринництва потрібно 43 млрд грн на рік, рослинництва – 57 млрд грн на рік, тобто 100 млрд грн на рік. За останні роки нестача коштів складає близько 50% (рис. 1) [1].

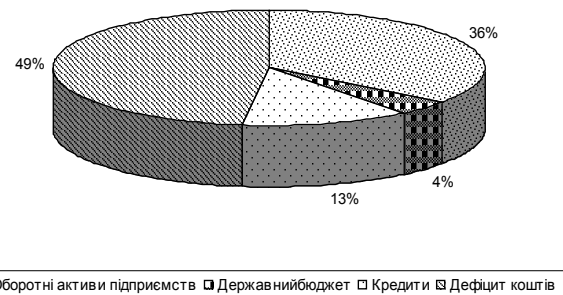


Рис. 1. Структура забезпечення аграрних підприємств України

Джерело: розробка автора на основі даних Держкомстату, МінАПП

В останні роки фінансово-кредитне забезпечення сільськогосподарських товаровиробників здійснюється за рахунок власної підприємницької діяльності, залучення фінансових ресурсів комерційних банків, постачальників матеріально-технічних ресурсів, кредитних спілок та державної фінансової підтримки [2].

На жаль, механізм комерційного кредитування, особливо його вексельний різновид, ще мало використовується в аграрному секторі, що пов'язано з недостатністю системи інформації про кредитоспроможність позичальників та недостатній рівень кваліфікації керівників і спеціалістів господарств у сфері фінансових відносин [3].

Сьогодні урядом країни вивчаються та опрацьовуються пропозиції, виходячи з досвіду країн з розвинутою ринковою економікою, теоретичних засад

формування системи залучення фінансових ресурсів для функціонування і розвитку села, щодо створення нових інфраструктурних ланок – Аграрного банку, Фонду кредитних гарантій, а також здійснюються заходи по завершенню розбудови системи кредитної кооперації та удосконалення цілої низки кредитних механізмів, включаючи іпотечне кредитування та фінансовий лізинг.

Питання гарантування повернення кредитів нині знаходить своє вирішення головним чином за рахунок забезпечення майном, придбаним в кредит.

Поряд з цим правові норми, які регулюють відносини застави, мають застарілий, недосконалий характер і вимагають певних змін. Зокрема, потребують доопрацювання положення Закону України «Про заставу» щодо подальшої застави вже закладеного майна. Відповідне оформлення і реалізація заставного майна обкладаються численними податками і зборами.

Цим, а також можливістю зниження ринкової вартості заставного майна багато в чому пояснюється вимога банків, щоб вартість предмета застави перевищувала розмір кредиту в 1,5-3 рази. Обов'язковість проведення незалежної експертної оцінки майна в разі передачі його під заставу здорожує вартість кредиту, з одного боку, і утискує право власника майна вільно ним розпоряджатися з іншого.

Вартість застави повинна включати повну суму зобов'язань. У суму зобов'язань за кредитом включається сума кредиту, відсотків та інших платежів. Оціночна вартість застави повинна перевищувати суму кредиту в 1,5-3 рази (табл. 1).

Певною мірою в Україні сприяло вдосконаленню механізму застави зерна запровадження заставного складського свідоцтва та надання додаткових гарантій заставодержателю щодо збереження переданого на зберігання елеватору заставленого майна відповідно до Закону України «Про зерно та ринок зерна в Україні».

Таблиця 1
Орієнтовна система оцінки застави,
яку застосовують банки

Застава	Заставна вартість, у % до ринкової
Будівлі, споруди	50-70
Обладнання	10-40
Транспортні засоби	20-60
Готові вироби, запаси, сировина, напівфабрикати	20-50
Товари на складі	30-50
Депозити	90-95

Джерело: [4]

Враховуючи відсутність у сільськогосподарських підприємств у достатній кількості ліквідних активів у вигляді сучасної сільськогосподарської техніки та нерухомості, негативним фактором виступає те, що банки не можуть оформлювати у іпотеку земельні ділянки, які могли б стати ефективним предметом застави при довгостроковому кредитуванні сільськогосподарських підприємств. Але здійснення аграрного іпотечного кредитування вимагає наявності мережі додаткових фінансово-кредитних установ.

Комерційні банки приймають гарантії (поруки) тільки від фінансово стійких юридичних і фізичних осіб. Найнадійнішими вважаються гарантії комерційних банків. З метою оцінки платоспроможності гаранта, банки проводять ретельний аналіз його фінансового стану.

Для більшої надійності вищезазначених видів забезпечення кредиту може укладатися тристороння угода: банк – гарант (поручитель, страхова організація) – позичальник.

У Великій Британії кредитування фермерів здійснюється на строк від 5 до 40 років. При цьому максимальний розмір застави складає третину вартості майна. Заслугує особливої уваги досвід Чехії, де для кредитного забезпечення сільського господарства створений фонд, За рахунок коштів цього фонду надаються гарантії банкам, що кредитують сільське господарство, і компенсується 50-відсоткової ставки за короткостроковими та 80-відсоткової ставки – за довгостроковими кредитами [5].

У Казахстані створено Фонд гарантування іпотечних кредитів. Засновник – Національний банк Казахстану, який вніс у статутний капітал Фонду 500 млн тенге. У Данії передбачено надання державних гарантій фермерам на їхні позики та пільгові кредити молодим фермерам, що купили власне господарство.

Останнім часом у багатьох країнах все частіше використовується заставне фінансування сільськогосподарських товаровиробників через гарантування постачання, що дозволяє одержувати великі кредити в іноземних банках під товарну заставу, одночасно зберігаючи можливість керування і навіть продажу закладеного майна.

З огляду на цей факт, кредитування агропромислового виробництва пов'язане з особливостями забезпечення застави. Розмір застави в комерційних банках у 3-5 разів більший за розмір кредиту. Неможливість використання основних фондів в якості застави пояснюється тим, що їх зношеність інколи сягає 90%. Частка аграрного сектора в основних засобах народного господарства України зменшилася з 23,3% у 1993 році до 13,3% у 2001 році, до 4,5% у 2004 році, а на кінець 2008 року питома вага вартості основних засобів сільського господарства становила 3%. Саме тому, як застava може виступати молодняк тварин і майбутній урожай, а їх вартість не повинна оцінюватися нижче за рівень ринкових цін [5].

Яскравим прикладом ефективного впровадження схем кредитування під аграрні розписки є досвід Бразилії. У Бразилії існують два типи розписок (CPR)-договору: товарні та фінансові. Це означає, що власник розписки може отримати свої кошти товаром або грошима, в залежності від того, яким типом договору-розписки він володіє [6].

На законодавчому рівні товарні розписки були введені в Бразилії у 1994 році. Після випуску та продажу такого документу виробник отримує фінансування в обмін на обов'язок про поставку продукції в заздалегідь узгоджене місце і час. У товарній розписці чітко визначено загальну кількість продукції, її якість, місце доставки і дату.

Фінансові розписки були введені у 2001 році з метою залучити інвесторів яким не зручно мати справу з аграрною продукцією. Наприклад, якщо підприємство займається поставками добрив або засобів виробництва і не спеціалізується на продажі агропродукції, то воно має **заключити** додаткову угоду з трейдерами або агроекспортними компаніями задля збуту с/г продукції. Те ж саме відбувалося і з інвестиційними фондами, які не хотіли мати справу з агропродукцією. Саме для таких випадків були впроваджені фінансові договори-зобов'язання. Суть фінансової розписки полягає в тому, що агровиробник зобов'язується повернути кошти в певний проміжок часу. Такі розписки передбачають або поточну ціну

продукції, або ціну на продукцію за датою розрахунку за розпискою.

Аграрні розписки є подібними до форвардного контракту і розглядаються як інструмент, який включає дві складові:

1) як боргове зобов'язання, за яким передбачається поставка певної кількості і якості продукції (товарна) чи грошей (фінансова);

2) виконує функцію гарантії, що емітент існує, оскільки утримувач розписки має право на урожай наступного року у випадку, коли розрахунки не відбулися у поточному році в силу різних причин (насамперед загибелі врожаю).

Отже, через механізм розписок сільськогосподарські товаровиробники (чи їх об'єднання, зокрема – кооперативи) продають сільськогосподарську культуру до збору урожаю (під заставу майбутнього врожаю), отримуючи грошові чи товарні ресурси, необхідні для виробництва цієї продукції і беруть на себе зобов'язання поставити певну кількість у певний термін та місце за визначеною ціною.

Схема застосування розписок під майбутній урожай полягає в тому, що сільськогосподарські підприємства, отримують банківський кредит під заставу урожаю ще у полі (під майбутній урожай), укладаючи при цьому договір-зобов'язання. При цьому відбувається тісний контакт кредитора з фермером – емітентом розписки (обізнаність про його операції, середню урожайність у певному регіоні, потенційні можливості щодо урожайності тощо.). Така система дає можливість відстежувати стан майбутнього врожаю – майнову заставу, яка пов'язана з іменем та землею власника через реєстрацію розписки і постійний моніторинг незалежними агентами або безпосередньо кредиторами заставленого врожаю. Постійний детальний моніторинг відбувається обов'язково на усіх етапах, зокрема відвідування поля перед посівом, потім регулярне відвідування (зазвичай один раз на місяць), а у період збору врожаю взагалі відбувається 24-годинний нагляд з метою бути поряд з товаром, якщо станеться випадок настання дефолту емітента-фермера [6].

Ключовим фактором успіху CPR у Бразилії є проста система звернення стягнення: рішення про стягнення приймається протягом 24-48 годин. Ще один важливий фактор – неможливість застосування умов форс-мажору до розписок. Отже, позичальник має дуже обмежені можливості заперечення/оскарження такого рішення про звернення стягнення.

Також фермерам не обов'язково страхувати майбутній урожай тому, що якщо з якоїсь причини виробленої продукції буде недостатньо для покриття боргового зобов'язання, тоді застava діє у наступному маркетинговому році, тобто залишається в силі до моменту повного погашення боргу [6].

Розписка розглядається як зобов'язання боржника на користь кредитора. Наприклад, фермер вирощує сою. Відповідно до договору, він має продавати її у жовтні (форвардна угода) з поставкою після збору врожаю (у квітні).

Звичайно, дана схема кредитування теж несе певні ризики, і для наших банків доцільніше було б спочатку впроваджувати її на перевірених та надійних клієнтах, а потім поступово розширювати коло користувачів такої банківської програми.

Відповідно до бразильського законодавства, що регулює обіг CPR, власник CPR має право на власний розсуд здійснювати моніторинг предмету застави за CPR. Це зазвичай означає, що власник CPR або його представники контролюють процес підготовки

Оптимальна схема використання розписок для України має такий вигляд:

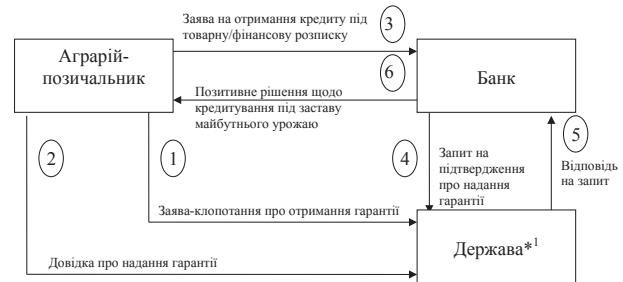


Рис. 2. Підготовчий етап процесу банківського кредитування під майбутній урожай

Джерело: розробка автора

*1 – Для ефективної роботи запропонованої схеми використання товарних/фінансових розписок при кредитуванні необхідно створити Державний реєстр кредитних гарантії за кредитами під заставу майбутнього урожаю. У Міністерстві аграрної політики необхідно створити відділ або додаткові посади, що займатимуться аналізом кредито- і платоспроможності позичальника, внесенням даних та редагуванням реєстру кредитних гарантії під товарні/фінансові розписки

2. Укладання договору.

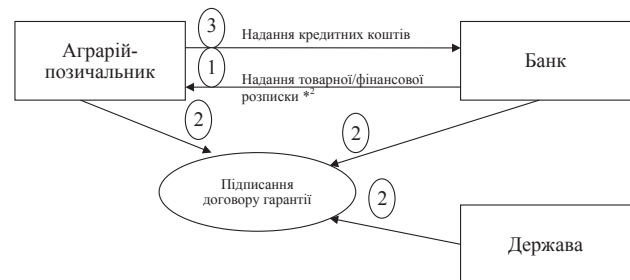


Рис. 3. Проміжний етап процесу банківського кредитування під майбутній урожай

Джерело: розробка автора

*2 – При кредитуванні під заставу майбутнього урожаю необхідно обов'язково надати кредитору документи власності/оренди земельної ділянки, детальну карту полів, із зазначенням площі, переданої у заставу

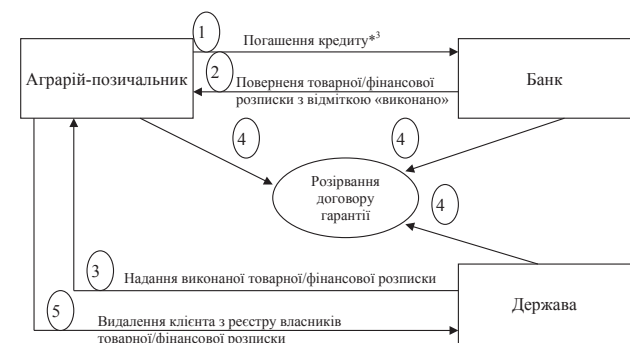


Рис. 4. Завершальний етап процесу банківського кредитування під майбутній урожай

Джерело: розробка автора

*3 – У разі негативних природно-кліматичних умов чи інших вагомих обставин урожайність може бути дуже низькою, що завадить повному та своєчасному виконанню взятих на себе зобов'язань. Тоді як гарант зобов'язання виконує Держава за рахунок спеціалізованого фонду для АПК (що необхідно закладати в щорічний державний бюджет). Між державою та позичальником укладається додаткова угода до повного погашення боржником-аграрієм кредиту за рахунок нового урожаю наступного року

полів, висівання культур, процедури догляду за посівами, хід збору врожаю та умови зберігання зібраного врожаю, що здійснюються фермером або його агентами. Наприклад, бразильський підрозділ концерну BASF здійснює такий моніторинг через своїх менеджерів з продажів, які знають боржників як споживачів продукції.

В окремих випадках для моніторингу можна залучити спеціальних агентів, особливо у віддалених регіонах країни. Також далеко не всі дії боржників перевіряються моніторингом: лише дії боржників, щодо яких є недовіра, привертають увагу служб моніторингу, що значно зменшує затрати на моніторинг. Вартість моніторингу має визначатися на договірних умовах та зазвичай залежить від площі поля, його місцезнаходження та віддаленості від населених пунктів, типу вирощуваної сільськогосподарської культури тощо. Наприклад, моніторингу в Бразилії у середньому зазнає лише 5% застав за CPR.

Досвід Бразилії свідчить, що без державної підтримки запровадження такого інструменту нереально. У Бразилії з CPR найбільш активно працює Банк Бразилії, через який Уряд стимулює використання CPR та який, у свою чергу, аналізує кредитну спроможність виробника і визначає, на яку суму може надаватися кредит. При цьому кредитор здійснює інспекцію, маючи повний доступ до поля, на якому вирощується закладений майбутній врожай. При необхідності здійснюється оцінка регіональних ризиків, які обумовлені природними умовами [6].

Так як в Україні ще не створено Аграрний банк та враховуючи сьогодишню складну політичну та економічну ситуацію в державі, у найближчому майбутньому це не буде зроблено, на державному рівні необхідно забезпечити створення Державного реєстру кредитних гарантій за кредитами під заставу майбутнього врожаю та відділу, який би спеціалізувався на даному питанні. Також необхідно обов'язково в бюджет закладати кошти для спеціалізованого аграрного фонду, за рахунок якого, в разі необхідності держава виконає взяті на себе повноваження гаранта. Ідеальним було б за допомогою наявних у державі важелів стимулювати найбільші банки, що займаються агрокредитуванням, якнайшвидше впровадити та вдосконалити програму кредитування під заставу майбутнього врожаю.

Головною перевагою такого механізму аграрних розписок є те, що він дозволяє аграрним підприємствам залучати кредити з приватного сектору, не залучаючи державні кошти, що, як наслідок, позитивно впливає на розвиток виробництва сільськогосподарської продукції. Джерелами фінансування можуть бути постачальники матеріально-технічних ресурсів для агровиробників, банки, а також трейдери та інші посередники.

В умовах України для запровадження розписок для початку, окрім правового врегулювання, необхідно визначити перелік сільськогосподарської продукції, яка може виступати предметом зобов'язань (крім зерна, плодів зернових, зернобобових та олійних культур), підготувати фахівців, передбачити

механізми реєстрації таких зобов'язань. Також необхідно підготувати положення про проведення конкурсів на визначення регіональних експертних установ, що будуть здійснювати експертизу, та провести такі конкурси до моменту створення Державного реєстру кредитних гарантій за кредитами під заставу майбутнього врожаю.

Основними перепонами на шляху до впровадження аграрних розписок в Україні можуть стати:

– На початковому етапі – нерозуміння принципів роботи цього інструменту.

– Слабкий розвиток системи страхування сільськогосподарського виробництва.

– Слабкий розвиток, неготовність правової системи в цілому.

– Слабкий розвиток, неготовність судової системи, зокрема щодо швидкості прийняття рішень.

– Слабкий розвиток, незрілість інституту виконання судових рішень.

– Можливість регіональних органів влади в певній мірі впливати на рішення судів та інших офіційних організацій.

– Відсутність єдиної консолідованої і достовірної бази даних по господарствах (площі, урожайність тощо), єдиного реєстру земельних ділянок та прав на них.

– Бажання сільськогосподарських товаровиробників здійснювати спекуляції продукцією замість фіксації певного рівня дохідності.

– Слабкий розвиток інфраструктури ринку, зокрема логістики.

Висновки з проведеного дослідження. На сьогодні необхідно ретельно проаналізувати вищевказані проблеми, оперативно їх вирішити та ефективно впровадити схему кредитування під аграрні розписки. У процесі практичного впровадження схеми можна буде чіткіше виявити її переваги та недоліки та при необхідності вдосконалити, доповнити чи змінити.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Стан залучення кредитних коштів підприємствами АПК та надання фінансової підтримки. – 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minagro.gov.ua>.
2. Карпова І.В. Фінансово-кредитні важелі розвитку агропромислового комплексу України / І.В. Карпова // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : збірник наукових праць / ред. кол.: І.Д. Пасічник, О.І. Дем'янчук. – Острого: Видавництво Національного університету «Острозька академія», 2013. – Випуск 24. – С. 211-214.
3. Коваленко Т. Вексель vs. аграрні розписки: спільне та відмінне інструмент / Т. Коваленко // Агробізнес сьогодні. – 2014. – № 22(293).
4. Орієнтовна система оцінки застави, яку застосовують банки. – 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.
5. Тимошенко Т. Аграрні розписки як фінансовий інструмент / Т. Тимошенко // Агробізнес сьогодні. – 2012. – № 23(246).
6. Нові інструменти фінансування під майбутній врожай. Бразильський досвід впровадження системи CPR. Можливості та реалії для України. – 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.google.com.ua/#q=amdi.org.ua%2F...%2FPHFAMD1_FAO_Report_UKR.

УДК 336.275

Коблик І.І.

старший викладач кафедри економіки і підприємництва
Львівської філії ПВНЗ «Європейський університет»**МОДЕРНІЗАЦІЯ МЕТОДІВ ТА ІНСТРУМЕНТІВ ДЕРЖАВНИХ ЗАПОЗИЧЕНЬ В УКРАЇНІ**

У статті розглянуто модернізацію методів та інструментів державних запозичень в Україні. Для активізації внутрішнього фінансового ринку запропоновано розробити спеціалізовані державні цінні папери – «страхові ОВДП», які сприятимуть залученню фінансових ресурсів страхових компаній.

Ключові слова: боргова політика, державні боргові цінні папери, «страхові ОВДП».

Коблик И.И. МОДЕРНИЗАЦИЯ МЕТОДОВ И ИНСТРУМЕНТОВ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАЙМСТВОВАНИЙ В УКРАИНЕ

В статье рассмотрена модернизация методов и инструментов государственных займов в Украине. Для активизации внутреннего рынка предложено разработать специализированные государственные ценные бумаги – «страховые ОВГЗ», которые будут способствовать привлечению финансовых ресурсов страховых компаний.

Ключевые слова: долговая политика, государственные долговые ценные бумаги, «страховые ОВГЗ».

Koblyk I.I. MODERNIZATION OF METHODS AND TOOLS OF GOVERNMENT BORROWING IN UKRAINE

In the article considered the modernization of methods and tools of government borrowing in Ukraine. To activate the domestic financial market invited to develop specialized government securities – «insurance bonds» that will encourage the financial resources of insurance companies.

Keywords: debt policy, government debt securities, «insurance bonds».

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Проведення боргової політики урядом протягом останніх років призвело до активного запозичення фінансових ресурсів, яке на внутрішньому ринку здійснювалося через розміщення різноманітного спектру державних цінних паперів. Однак для активізації ринку державних цінних паперів варто здійснювати розробку спеціалізованих державних боргових цінних паперів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У наукових працях Р.В. Рака, Н.В. Тарасевича, А.П. Тарасевича, Г. Кучер, О.Г. Медрула, І.А. Шевчук досліджувалися стан та перспективи функціонування державних цінних паперів на внутрішньому ринку. Незважаючи на велику чисельність наукових праць, які висвітлюють дану проблематику, вона залишається актуальною та потребує подальшого дослідження.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Не дивлячись на значну кількість теоретичних досліджень щодо проведення боргової політики та, зокрема, залучення позикового капіталу до бюджету, актуальним залишається модернізація методів та розробка нових боргових інструментів.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати дослідження, яке полягає в модернізації методів та інструментів залучення позикового капіталу до державного бюджету.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для збільшення обсягу фінансових ресурсів, які можна залучити на внутрішньому фінансовому ринку України, потрібно розширити коло потенційних інвесторів. Особливе місце серед інвесторів необхідно відвести страховим компаніям, недержавним пенсійним фондам та фондам спільного інвестування, які представляють групу основних покупців цінних паперів держави в економічно розвинутих країнах. Дані інституційні організації зацікавлені в мінімізації ризиків, які можуть виникати при вкладанні коштів у короткострокові інвестиційні проекти та прагнуть максимізувати свою прибутковість за рахунок довгострокових інвестицій. Одним із надійних, ліквідних та довгострокових інструментів інвестування коштів

на внутрішньому фінансовому ринку в економічно розвинутих країнах є різноманітний спектр боргових цінних паперів держави, які спрямовані на задоволення потреб різних груп інвесторів.

Однак обмежений спектр боргових інструментів в Україні нездатний задовольнити потреби різних груп потенційних інвесторів, що призводить до низького рівня їх активності на ринку державних цінних паперів та переорієнтовує вкладення їхніх тимчасово вільних фінансових ресурсів в інші ліквідні цінності.

Введення нового боргового інструменту на ринку державних цінних паперів має бути спрямоване на більш ефективно залучення незадіяних фінансових ресурсів різних груп інвесторів. Як зазначає Р.В. Рак, можна виділити такі заходи щодо запровадження в обіг нових видів державних боргових зобов'язань [1, с. 73]:

1. Використання механізмів індексації дохідності залежно від рівня інфляції.

2. Створення надійних і захищених довгострокових фінансових інструментів як об'єктів інвестування пенсійних фондів, страхових компаній і подібних до них фінансових інституцій.

3. Випуск надійних цінних паперів для залучення заощаджень населення, що перебувають за межами банківської системи.

Однією із потенційних груп інвесторів, яка є привабливою для залучення коштів у державний бюджет, є страхові компанії, для яких потрібно здійснювати випуск спеціальних (привілейованих) цінних паперів.

Однак введення на ринок державних цінних паперів нового боргового інструмента, який забезпечить залучення капіталу страхових компаній, є досить тривалим та організаційно складним процесом, який передбачає поетапне впровадження, яке представлено на рисунку 1.

Перший етап. Дослідження резервів страхового ринку та визначення потенційних можливостей для залучення позикового капіталу.

Аналіз активів страхових компаній, а саме страхових резервів дозволяє визначити обсяг тимчасово вільних фінансових ресурсів, які можна залучити через впровадження нового боргового інструменту.

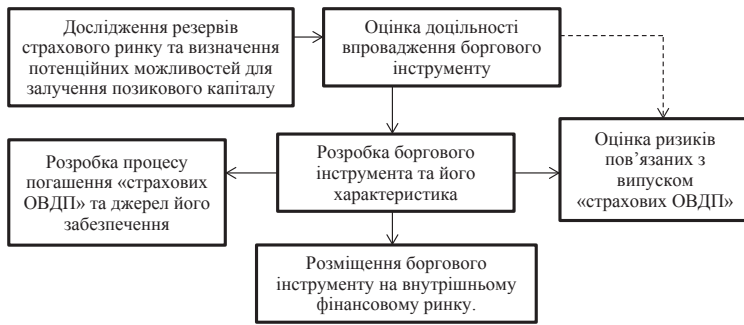


Рис. 1. Поетапне впровадження на фінансовий ринок нового виду боргового інструменту («страхового ОВДП»)

В Україні на ринку цінних паперів страхові компанії ще не досить активно беруть участь в процесі купівлі боргових інструментів держави.

Страхові компанії, згідно зі ст. 5 Закону України «Про інвестиційну діяльність» [2], виступають суб'єктами інвестиційної діяльності. Кошти, отримані від страхових внесків, утворюють страховий резерв, який страхові компанії використовують для отримання прибутку. Напрями інвестування страхових компаній визначені у ст. 31 Закону України «Про страхування» [3], де зазначено, що страхові резерви повинні розміщуватися з урахуванням безпечності, прибутковості, ліквідності, диверсифікованості та мають бути представлені активами таких категорій: грошові кошти на поточному рахунку; банківські вклади (депозити); валютні вкладення згідно з валютою страхування; нерухоме майно; акції, облігації, іпотечні сертифікати; цінні папери, що емітуються державою; вимоги до перестраховиків; інвестиції в економіку України за напрямами, визначеними Кабінетом Міністрів України; банківські метали; готівка в касі в обсягах лімітів залишків каси, встановлених НБУ.

У розпорядженні Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України визначаються нормативи розміщення страхових резервів. Обсяг страхових резервів, які інвестуються в державні облігації України згідно з Розділом 4 п. 2.6. Розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України «Про затвердження Положення про обов'язкові критерії та нормативи достатності, диверсифікованості та якості активів, якими представлені страхові резерви з видів страхування, інших, ніж страхування життя» від 08.10.2009 р. № 741, не мають перевищувати 80% [4].

Динаміка зміни обсягу цінних паперів за 2008-2013 роки, що емітовані державою, у структурі страхових резервів компаній з видів страхування інших ніж страхування життя наведено у таблиці 1.

Аналіз зміни обсягу страхових резервів, які страхові компанії вклали у боргові цінні папери держави, показав, що протягом аналізованого періоду їх частка мала позитивну тенденцію до зростання, за винятком 2011 та 2013 років. Дана тенденція пока-

зує, що у страхових компаній є тимчасово вільні фінансові ресурси, які вона, при ефективній борговій політиці уряду, може інвестувати у державні цінні папери.

Другий етап. Оцінка доцільності впровадження боргового інструменту.

На даний час на фінансовому ринку України функціонують ДБЦП, що розміщуються серед усіх груп інвесторів, однак відсутні боргові інструменти, які б дозволили залучити кошти від окремих груп потенційних інвесторів або з конкретних видів діяльності. Враховуючи характеристику функціонуючих видів ОВДП та їх специфіку, варто розробити для страхових компаній спеціальний борговий продукт, необхідною умовою якого є врахування цілей і потреб потенційної групи інвестора.

Розробка і впровадження спеціальних «страхових ОВДП» повинна спрямувати страхові резерви великих страхових компаній в державні цінні папери та мати цільове призначення для використання залучених коштів.

Третій етап. Розробка боргового інструмента та його характеристика.

Впровадження «страхових ОВДП» як нового боргового інструменту залучення коштів державою потребує законодавчого забезпечення та регламентування процесів його випуску та погашення.

Важливе значення при емітуванні «страхових ОВДП» має форма випуску цінного паперу даного типу. Для спрощення процедури та здешевлення емітування нового виду цінних паперів варто здійснювати випуск облігаційних позик серіями в бездокументарній формі, які поділятимуться на транші, або здійснювати їх безоблігаційних випуск, шляхом реєстрування угод за допомогою відповідних записів. Кожна серія «страхових ОВДП» буде розміщуватися серед страхових компаній і матиме цільове призначення. Номінал облігацій нового виду боргового інструмента повинен складати 10000, 50000 та 100000 грн, оскільки кошти, спрямовані страховою компанією на його купівлю, становлять значно більшу частку, ніж це може дозволити дрібний інвестор.

Оскільки страхові компанії на фінансовому ринку отримують прибуток у національних грошових одиницях, то випуск «страхових ОВДП» для залучення цих коштів потрібно здійснювати виключно в національній валюті. Щоб зацікавити страхові компанії в інвестуванні коштів у державні облігації на довготерміновий строк (понад 5 років), потрібно здійснити довготермінову підтримку реальної вартості вкладених коштів, яка може здійснюватись з прив'язкою «страхових ОВДП» до рівня інфляції з виплатою доходу в кінці терміну. Дохідність даного виду ОВДП повинна бути на 2-3% більшою від рівня інфляції на день випуску державних цінних паперів, з урахуванням індексації доходів.

Таблиця 1

Динаміка зміни обсягу ДБЦП у структурі страхових резервів

Показник/Період	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Страхові резерви, млн грн	10904,1	10141,3	11371,8	11179,3	12577,6	14435,7
Цінні папери, що емітуються державою, млн грн	387,8	869,5	1523,4	1447,5	2609,9	2355,4
Цінні папери, що емітуються державою до суми страхових резервів, %	3,6	8,6	13,4	12,9	20,8	16,3

*Розраховано автором за даними [5]

Необхідно враховувати переваги і недоліки як для емітента, так і інвестора при використанні методу прив'язки «страхових ОВДП» до рівня інфляції.

Перевага для страхових компаній. Інвестори можуть захистити вкладений капітал від збитків, пов'язаних із знеціненням національної грошової одиниці впродовж значних термінів, що зменшить ризики їх фінансових втрат.

Недоліки для страхових компаній. При інвестуванні коштів в облігації, які прив'язані до рівня інфляції, інвестор не застрахований від свідомих дій влади щодо проведення антиінфляційної політики, що впливає на зменшення його інвестиційного доходу.

Переваги для емітента. При зменшенні рівня інфляції після розміщенні «страхових ОВДП», які індексовані до рівня інфляції, уряд зможе провести антиінфляційні заходи, що вплине на зниження обсягу коштів необхідних для обслуговування боргових зобов'язань.

Недоліки для емітента. З зростанням рівня інфляції збільшуватиметься борговий тягар та ускладнюється управління борговою політикою, оскільки майбутні витрати на обслуговування боргових зобов'язань важко спрогнозувати.

Важливе значення для збільшення рівня зацікавленості новим борговим інструментом потенційних

інвесторів має податковий метод. Застосування податкового методу надасть можливість диференціювати податкове навантаження, що позитивно вплине на привабливість нового боргового продукту. При розміщенні «страхових ОВДП» потрібно встановити спеціальні умови оподаткування, де податкова ставка залежатиме від терміну розміщення. Чим довший термін розміщення «страхових ОВДП», тим меншою буде ставка оподаткування прибутку інвестора.

Четвертий етап. Оцінка ризиків, пов'язаних з випуском «страхових ОВДП».

При розміщенні нового виду ОВДП на фінансовому ринку важливе значення для інвестора та емітента матиме визначення ризиків, пов'язаних із вкладанням інвестиційних коштів у цінний папір та залученням коштів через його розміщення. Основні ризики, з якими стикнеться потенційний покупець «страхових ОВДП» та його емітент, а також шляхи їх мінімізації наведено на рисунку 2.

Шляхи мінімізації ризиків, наведених на рисунку 2, сприятимуть ефективній співпраці емітента та інвестора при розміщенні на ринку нового виду цінного паперу.

П'ятий етап. Розміщення боргового інструменту на внутрішньому фінансовому ринку.

Розробка «страхових ОВДП» передбачає і пошук ефективних шляхів їх розміщення. На даний час розміщення ОВДП в Україні на фінансовому ринку здійснює НБУ через первинних дилерів, якими є комерційні банки. При використанні комерційних банків як дистриб'юторів «страхових ОВДП» уряд змушений буде додатково витратити кошти як компенсацію за їхні операції, яка залежатиме від обсягу проведених трансакцій. Проведення такого розміщення спричинить додаткові загрози ресурсів і часу при проведенні обліку як з боку НБУ, так і з боку Національного депозитарія України.

Розміщення нового виду державних облігацій та збільшення видів боргових інструментів у подальшому призведе до ускладнення менеджменту щодо їх продажу. Для підвищення ліквідності вторинного ринку в Бразилії запроваджено функціонування спеціалізованих магазинів, які працюють з індивідуальними клієнтами-інвесторами, що бажають купити значну кількість боргових цінних паперів. При впровадженні спеціалізованих магазинів в Україні вони матимуть змогу відкривати рахунки в Національному депозитарії України та здійснювати через них операції з державними борговими цінними паперами.

Для збільшення рівня раціоналізації випуску нового виду державного цінного паперу здійснення трансів «страхових ОВДП» буде проводитися виключно за заявками з боку потенційного покупця, попит якого буде визначати обсяг емісії.

Популяризацію даного боргового інструмента можна здійснювати через: розміщення інформації на офіційному сайті Міністерства фінансів України та НБУ; засоби спеціалізованих економічних та фінансових видань; економічні форуми та проведення Road Show з потенційними інвесторами.

Шостий етап. Розробка процесу погашення «страхових ОВДП» та джерел його забезпечення.

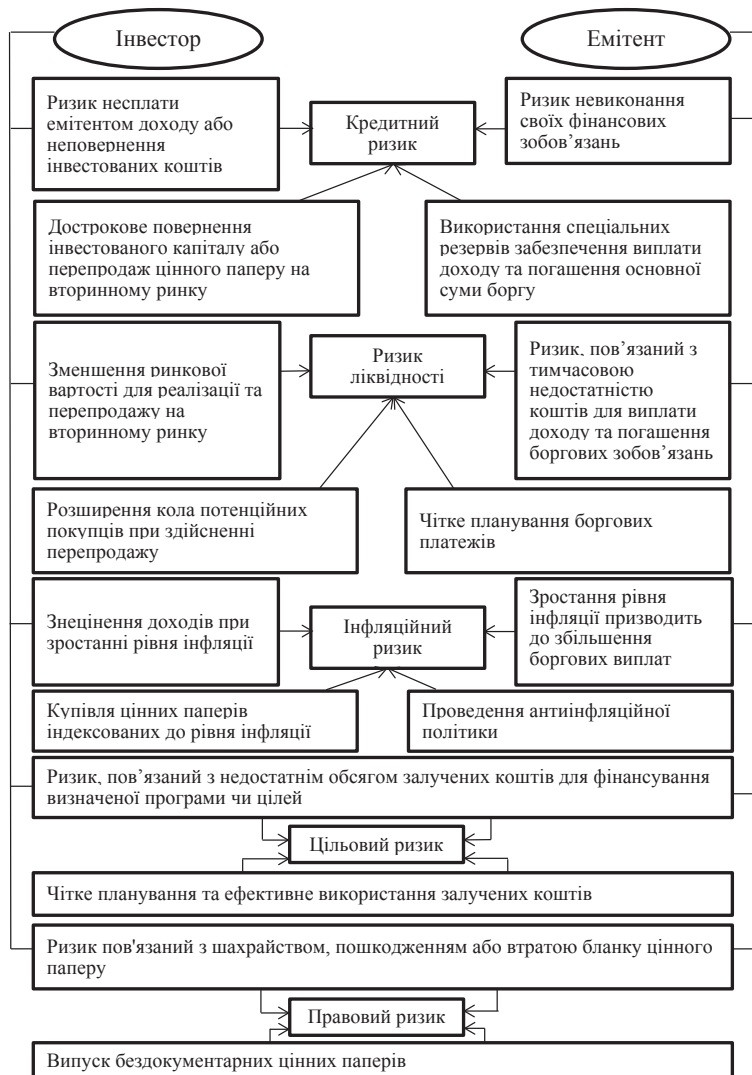


Рис. 2. Потенційні ризики при випуску та купівлі нового виду цінного паперу

*Джерело: побудовано автором

Процес погашення боргових зобов'язань за «страховими ОВДП» може включати такі джерела, які визначені чинним законодавством: доходи державного бюджету, кошти отримані від приватизації майна, яке належить державі, та кошти, отримані від нових державних запозичень.

Привабливість ОВДП такого типу буде забезпечуватися законодавчим захистом у разі настання дефолту з використанням активів спеціальних резервів та заборону уряду здійснювати їх реструктуризацію або конверсію.

При випуску на внутрішній фінансовий ринок нового боргового інструменту, уряд має створити спеціальні резерви, які гарантуватимуть дохідність та повернення вкладених в ціні папери інвестиційних ресурсів. Формування гарантійного резерву покриття боргових зобов'язань має ґрунтуватися на ліквідності його активів та мінімізації витрат для його формування.

Одним із видів активів, які формуватимуть гарантійний резерв, може виступати майно державних підприємств або їх акції, які знаходяться у власності держави. Основними перевагами даного виду активу є підвищення надійності нового виду цінних паперів та збільшення дохідності акцій підприємств державного сектора економіки, на який зростатиме зацікавленість з боку потенційних інвесторів.

Недоліками такого забезпечення є складність організації такого забезпечення. У першу чергу потрібно визначити перелік державних підприємств, які мають найвищі фінансово-економічні показники діяльності, та створити їх кадастр. В умовах слабо розвинутого ринку цінних паперів акції таких підприємств не матимуть реальної вартості та виступатимуть низько ліквідним активом гарантійного резерву. Однак в умовах покращення економічного становища держави та розвитку ринку цінних паперів даний актив буде слугувати надійним засобом гарантування нового виду боргового інструменту.

Іншим видом активів гарантійного резерву може виступати запаси дорогоцінних металів, які формують резерви НБУ. Основним дорогоцінним металом, вартість і ліквідність якого в сучасних умовах збільшується, є золото. Забезпечення золотом нового цінного паперу надасть йому надійності, оскільки золото завжди ототожнювалося з безпечним способом зберігання та примноження коштів. У разі настання неплатоспроможності держави інвестор матиме право на частину золотого запасу країни або тієї частини вартості, яку принесе її продаж, проте дана частина золотого резерву, яка належатиме інвестору, повинна відповідати номінальній вартості цінного паперу та нарахованому доходу за період обігу нового виду державних облігацій. Однак використання золотих резервів НБУ та їх розпродажу в разі настання неплатоспроможності держави погасити боргові цінні папери не будуть обов'язковими, якщо уряд зможе здійснити виплату номінальної вартості та доходу за борговим інструментом іншим майном або активами.

Отже, детальна розробка етапів впровадження нового боргового інструменту держави є важливим аспектом боргової політики та дозволить мінімізувати негативні наслідки та ризики, які пов'язані з новим видом ОВДП.

Прикладом вкладання інвестиційних коштів за цільовим призначенням у «страхові ОВДП» може бути фінансування загального фонду державного бюджету України, з якого виділяються кошти на фінансування непередбачуваних випадків,

які здійснюються з резервного фонду Кабінету міністрів України. Згідно з Постановою КМУ Про затвердження Положення про резервний фонд Кабінету Міністрів України та Постановою КМУ Про затвердження Порядку використання коштів резервного фонду бюджету [6; 7], однією із цілей використання коштів резервного фонду є фінансування заходів з ліквідації наслідків надзвичайних ситуацій природного характеру. Обсяг коштів резервного фонду на фінансування видатків затверджується Верховною Радою України, які, згідно з нормами, визначеними чинним законодавством, не мають перевищувати двох відсотків загального обсягу витрат державного бюджету. Для заохочення страхових компаній, які займаються страхуванням майна фізичних і юридичних осіб від наслідків надзвичайних ситуацій природного характеру, та які зацікавлені у захисті своїх фінансових зобов'язань, пропонується розробити «страхові ОВДП» спеціалізованої серії. Форма, номінал, дохідність та термін розміщення «страхових ОВДП» даної серії будуть мати параметри, які наведено вище. Кошти, залучені від розміщення спеціалізованої серії «страхових ОВДП», будуть спрямовані у загальний фонд, з якого необхідний обсяг фінансових ресурсів буде спрямовуватися у резервний фонд.

Дана серія передбачає, що у разі фінансової неспроможності страховика держава погашає зобов'язання інвестора перед застрахованими особами при настанні страхового випадку внаслідок стихійного лиха, яке має природний характер. Сума, яка необхідна для погашення фінансових зобов'язань страхової компанії, виділятиметься з резервного фонду КМУ в межах, які не перевищують обсяг коштів, вкладених в ОВДП, та повертатиметься інвестору для виконання ним своїх обов'язків перед клієнтами. У даному випадку при виконанні державою зобов'язань страховика на інвестора (страхову компанію) не накладаються штрафні санкції за дострокове погашення коштів за «страховими ОВДП», але інвестор втрачає можливість отримати дохід у вигляді відсотків від вкладань у новий вид ОВДП.

Схематично процес вкладання грошей страховою компанією в «страхові ОВДП» спеціалізованої серії та покриття із резервного фонду зобов'язань інвестора при його фінансовій неспроможності відображено на рисунку 3.

У випадку, якщо інвестор – страхова компанія є фінансово спроможною і здатна виконувати свої зобов'язання перед застрахованими на момент настання страхового випадку, тоді дострокове повернення коштів закладами у «страхові ОВДП» даної серії не передбачається і страхова компанія у кінці терміну отримує інвестиційний дохід за ОВДП.

Висновки з проведеного дослідження. В умовах недостатності фінансових ресурсів державні внутрішні боргові зобов'язання виступають одним із фінансових інструментів для їх залучення. Основним видом боргових зобов'язань, які функціонують на ринку України, є облігації внутрішньої державної позики. Модернізація методів державних запозичень та роз-

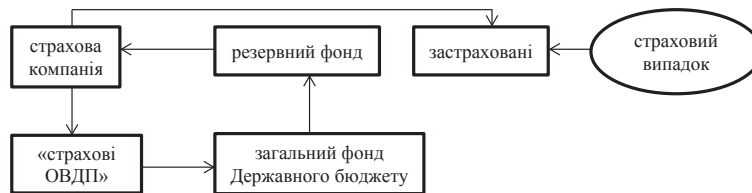


Рис. 3. Погашення з резервного фонду зобов'язань страховика при його фінансовій неспроможності

робка нового виду ОВДП, призначеного для певної групи потенційних інвесторів, є важливою, оскільки дозволить залучити до державного бюджету додаткові фінансові ресурси з внутрішнього фінансового ринку на тривалий термін, що з боку обслуговування даного виду державних цінних паперів є необтяжливим для емітента.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Рак Р.В. Інновації на ринку державних цінних паперів України / Р.В. Рак. Фінанси України, 2009. – № 12. – С. 72-80.
2. Про інвестиційну діяльність : Закон України від 18.09.1991 № 1560-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1560-12/page>.
3. Про страхування : Закон України від 07.03.1996 № 85/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80/page3>.
4. Про затвердження Положення про обов'язкові критерії та нормативи достатності, диверсифікованості та якості активів, якими представлені страхові резерви з видів страхування, інших, ніж страхування життя : Розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України від 08.10.2009 р. № 741 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z1099-09>.
5. Статистика страхового ринку України. Фориншурер страхование [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forinsurer.com/stat>.
6. Про затвердження Положення про резервний фонд Кабінету Міністрів України : Постанова Кабінету Міністрів України від 22.02.1996 р. № 62/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/62/96-%D0%B2%D1%80>.
7. Про затвердження Порядку використання коштів резервного фонду бюджету : Постанова Кабінету Міністрів України від 29.03.2002 р. № 415 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/415-2002-%D0%BF>.

УДК 336.1:005.21

Коваленко К.В.

*аспірант кафедри фінансів
Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУВАННЯ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

У статті узагальнено та систематизовано існуючі наукові підходи щодо тлумачення поняття державного бюджетування, обґрунтовано відмінності між ними. Досліджено еволюцію поглядів на складові процесу бюджетування. Запропоновано власне визначення сутності бюджетування держави та його складових з урахуванням сучасних тенденцій у бюджетній сфері.

Ключові слова: бюджетування, державне бюджетування, бюджетна система, бюджетна політика, бюджетний процес, державні фінансові ресурси, фінансовий контроль.

Коваленко Е.В. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТИРОВАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В статье обобщены и систематизированы существующие научные подходы к толкованию понятия государственного бюджетирования, обоснованы различия между ними. Исследована эволюция взглядов на составляющие процесса бюджетирования. Предложено собственное определение сущности бюджетирования государства и его составляющих с учетом современных тенденций в бюджетной сфере.

Ключевые слова: бюджетирование, государственное бюджетирование, бюджетная система, бюджетная политика, бюджетный процесс, государственные финансовые ресурсы, финансовый контроль.

Kovalenko E.V. THEORETICAL FOUNDATIONS OF PUBLIC BUDGETING IN MODERN CONDITIONS

The main approaches to the definition of public budgeting are summarized and systematized in the article. The fundamental differences between the approaches are justified. The evolution of views on the components of the public budgeting is analyzed. The own definition of the public budgeting and identifying of its components according to the current trends in the field of public budgeting are provided.

Keywords: budgeting, public budgeting, budget system, budget policy, budget process, public financial resources, public audit.

Постановка проблеми. Державний бюджет є одним із головних ресурсів держави, керуючи яким вона може впливати на більшість соціально-економічних процесів у країні. Ефективне бюджетування передбачає не лише мінімізацію витрат при одночасній максимізації отриманих результатів, а й побудову бюджетної системи, організації бюджетного процесу, наявності сучасних методів та інструментів у бюджетній сфері, які сприятимуть задоволенню соціальних та матеріальних потреб суспільства, розвитку національної економіки. Постійно розвиваються різні технології управління бюджетними ресурсами, змінюється і трансформується й зміст державного бюджетування. Відтак необхідним є визначення сутності цього процесу в сучасних умовах, з урахуванням особливостей бюджетної системи країни, останніх тенденцій та підходів до управління бюджетними ресурсами. Виділення окремих елементів процесу

бюджетування дозволить обрати конкретні методи впливу на кожну із цих складових з метою підвищення ефективності бюджетування в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням засад формулювання бюджетної політики, бюджетного процесу та дослідженням проблем пошуку методів ефективного управління державними ресурсами займалися В. Базилович, О. Василік, З. Варналій, І. Лютий, В. Опарін, В. Федосов та інші. Дослідженням сутності бюджетування як управлінської функції займалися вітчизняні та зарубіжні науковці І. Бланк, Джай К. Шим, Джойл Г. Сігел, З. Шершньова та інші. Розгляду особливостей державного бюджетування присвятили свої праці Є. Іонін, В. Самочкіна, Б. Райзберг та інші. Попри значні надбання у дослідженні цих проблем, єдина концепція бюджетування у вітчизняній науковій думці ще не вироблена.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає в аналізі існуючих підходів до визначення сутності бюджетування на рівні держави та виділенні основних складових цього процесу на основі сучасних тенденцій у бюджетній сфері.

Виклад основного матеріалу дослідження. Бюджетування як управлінська технологія виникло у другій половині ХХ сторіччя у розвинених країнах і застосовувалося у фінансах господарюючих суб'єктів.

Спеціальні технології бюджетування (від англ. слова «budgeting»), що об'єднують аналіз, прийняття бюджетних рішень та управління фінансами на державному і місцевому рівнях [1, с. 9], досліджувалися різними науковцями і практиками у сфері фінансів, і з часом виробилися різні підходи до розуміння сутності цього процесу.

У вітчизняній науковій думці існує розуміння поняття «бюджетування» як стандартизованого процесу визначення обсягу і складу витрат, пов'язаних з діяльністю окремих структурних одиниць і підрозділів та забезпеченням покриття цих витрат ресурсами підприємства. Стандартизований процес бюджетування базується як на самостійно розроблених підприємством, так і на загально-визначених вимогах і процедурах, передбачених національними стандартами бухгалтерського обліку [2, с. 44].

Проте бюджетування не можна розглядати тільки як процес зіставлення доходів та витрат, необхідно враховувати усі аспекти управління ресурсами, яких воно стосується, – підвищення ефективності, посилення контролю, координація усіх структурних підрозділів, зв'язок зі стратегічними цілями тощо. Так, різні науковці звертають увагу на окремих перевагах застосування методів бюджетування.

Наприклад, на ролі бюджетування у досягненні цілей наголошують зарубіжні дослідники Джай К. Шим, Джойл Г. Сігел: «бюджетування – колективний процес, який дає змогу погодити діяльність підрозділів усередині компанії і підпорядкувати її загальній стратегічній меті» [3]; І.А. Бланк визначає бюджетування як процес розробки конкретних бюджетів відповідно до цілей оперативного планування [4, с. 490]; В. Складенко [5] визначає процес розробки, управління і контролю бюджетів у відповідності до цілей підприємства.

Бюджетування як інструмент координації діяльності структурних елементів єдиного цілого розглядає В.М. Самоцькіна: бюджетування – це система узгодженого управління підрозділами підприємства на підставі відповідних бюджетів в умовах динамічно та диверсифікованого бізнесу [6, с. 200]. Є. Харитонова [7] визначає бюджетування як систему узгодженого управління окремими підрозділами господарюючого суб'єкта на основі систематичної обробки економічної інформації в умовах динамічно мінливого бізнесу, основне завдання якої полягає у підвищенні ефективності роботи підприємства на підставі координації всіх подій, що охоплюють зміну господарських коштів підприємства, та їх джерел.

Логічно, що бюджетування тісно пов'язане з процесами планування та прогнозування, тому часто порівнюють та зіставляють ці поняття. Поширене трактування бюджетування як технології фінансового планування, обліку і контролю доходів і витрат, отриманих від бізнесу на всіх рівнях управління, яка дозволяє аналізувати прогнозовані та фактичні показники [8].

Проте важко погодитися з думкою З.Є. Шершньової про те, що «спільним для поточного планування та бюджетування є їхня короткостроковість (на

один рік)» [9, с. 18], оскільки бюджетування часто передбачає формування бюджетів на декілька років, що і забезпечує комплексний підхід до формування політики чи держави та досягнення стратегічних цілей. Також можна заперечити, що бюджетуванню притаманна «внутрішня спрямованість без урахування зовнішніх умов функціонування підприємства: ринків, конкуренції, стану економіки, демографії, НТП тощо» [9, с. 18], адже бюджетування передбачає системний підхід до визначення основних напрямів та обсягів фінансування заходів, необхідних для досягнення проголошених цілей. Так, російський вчений В.А. Самоцькін [10] до цього також додає, що бюджетування має на меті виявлення ризиків та зниження їх рівня, підвищення гнучкості та адаптації до змін.

Бюджетування, безумовно, передбачає здійснення контролю за виконанням затверджених бюджетів на предмет цільового, своєчасного використання коштів, а також щодо ефективності проведених заходів. Це, у свою чергу, призводить до підвищення відповідальності за результати діяльності. Це пояснює існування такого підходу до трактування поняття «бюджетування», за яким воно розглядається як управлінська технологія, яка використовується для підвищення відповідальності керівників різного рівня управління за фінансові результати, які досягнуті очолюваними ними структурними підрозділами» [2, с. 44]. Акцентування на взаємозв'язку процесів бюджетування та контролю за використанням фінансових ресурсів також є і у працях З.Є. Шершньової: «бюджетування є характерною особливістю управління, що базується на контролі та управлінні «за відхиленнями» [9, с. 18].

У працях вітчизняних дослідників зустрічається підхід, за яким бюджетування розглядається як елемент внутрішньогосподарського контролю [11], з чим важко погодитися, адже бюджетування передбачає фактичне складання бюджетів, які за своєю економічною сутністю є планом майбутніх доходів та витратків, а фактичне отримання доходів та здійснення витратків – це ті показники, які порівнюються з плановими, а встановлення таких відхилень, їх причин, наслідків – це і є внутрішньогосподарський контроль. Таким чином, бюджетування включає в себе проведення контрольних дій, отже не може виступати складовою контролю.

У контексті державних фінансів має місце внутрішній та зовнішній державний фінансовий контроль, а також внутрішній аудит у державних установах, організаціях чи відомствах. Для з'ясування зв'язку та конкретних каналів впливу зовнішнього державного фінансового контролю на бюджетування держави і, зокрема, його ефективність необхідно визначити елементи, етапи бюджетування, його характерні риси.

На думку українського вченого Є.Є. Іоніна, «...загальноприйнятого поняття як самого бюджетування, так і окремих його елементів ні в Україні, ні у світі не сформувався. Концепція бюджетування постійно еволюціонує та у кожній країні має свої особливості» [12, с. 262]. Це підтверджує і той факт, що існують різні підходи до визначення бюджетування (як на рівні фінансів підприємств, так і державних фінансів) та до того, які саме елементи та процеси відносять до бюджетування держави, а які – ні. Тому розглядати сутність бюджетування також варто відповідно до хронологічного розвитку цього явища.

Так, у 1982 році Кив Тай та Томас Тейлор запропонували модель бюджетування (рис. 1), яка відображає процес бюджетування у фінансовій діяльності держави.

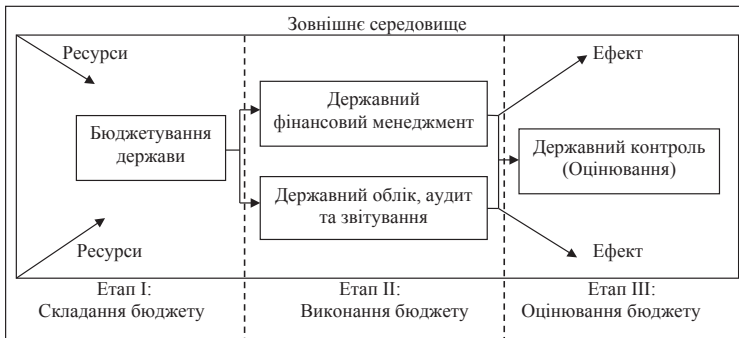


Рис. 1. Модель бюджетування держави

Джерело: [13, с. 27]

Дану модель можна звести до такого:

1. Враховуючи певні фактори (економічного розвитку, соціальних потреб суспільства, національних інтересів тощо), складаються бюджети.

2. Фінансові ресурси акумулюються до бюджетів відповідних рівнів.

3. Відбувається виконання бюджетів, яке включає:

- здійснення капітальних інвестицій держави;
- здійснення державних закупівель;
- управління грошовими коштами у розпорядженні держави;
- здійснення державних запозичень, управління державним боргом;
- надання державних гарантій та кредитів;
- ризик-менеджмент та фінансовий менеджмент державних проєктів і програм тощо.

4. Відображення усіх операцій, які проводяться з бюджетними коштами та іншими фінансовими ресурсами держави.

5. Проведення внутрішнього аудиту та контролю протягом виконання бюджетів.

6. Отримання результатів від виконання бюджету – соціальні послуги, суспільні блага, ефекти від реалізації державних програм, все, що в кінцевому підсумку сприяє соціально-економічному розвитку.

7. Здійснення державного фінансового контролю (мається на увазі незалежний, зовнішній державний фінансовий контроль, який покладений на ВОФК в державі), однією з цілей якого є оцінювання ефекту, який був досягнутий за результатами виконання бюджету.

Відповідно до описаної моделі, було виділено конкретні сфери впливу по кожному з елементів бюджетної системи (табл. 1).

Таблиця 1

Сфери впливу елементів системи державного управління

Елемент державного управління	Об'єкти впливу
Бюджетування	Державний сектор економіки, бюджетний процес і бюджетна політика, методи та підходи до виконання бюджету
Фінансовий менеджмент	Процес фінансового менеджменту, ризик-менеджмент, управління державним боргом, управління грошовими засобами, управління державними закупівлями, бюджетування капіталу
Державний облік, аудит та звітування	Концепції обліку, основи державного обліку, облікові цикли, структура фондів, фінансова звітність та аудит

Джерело: [13, с. 280]

Таким чином, запропонований підхід пропонує концепцію «Державного бюджетування та фінансового менеджменту» і чітко розмежує сфери цих процесів. Бюджетування зводиться до якого:

- визначення потреб суспільства, які держава може задовольнити, формулювання конкретних цілей, тобто вироблення бюджетної політики;
- вибір методів, принципів складання бюджету;
- безпосереднє складання бюджету;
- забезпечення бюджетного процесу.

Існує і протилежна думка – бюджетування розглядається як «...специфічна форма фінансового менеджменту, що пов'язана з розробленням та аналізом бюджетів, окремих кошторисів і державних програм на основі альтернативних варіантів» [14, с. 11].

Також доволі вузько розглядається це поняття різними науковцями, які визначають бюджетування на рівні держави як систему організації бюджетного процесу, систему формування бюджету, яка відображає взаємозв'язок між планованими бюджетними витратами і досягнутими результатами [12, с. 262]; як систему формування, виконання бюджету та бюджетного контролю, що відслідковує зв'язок між бюджетними витратами та досягнутими результатами, має на меті підвищення якості державного управління [15].

Мета бюджетування за такого підходу визначається як «дослідження відповідності витрачених ресурсів і отриманих результатів, оцінка значущості та економічної і соціальної ефективності тих чи інших видів діяльності, що фінансуються з бюджету» [12, с. 262].

На противагу такому підходу Б.А. Райзберг вважає бюджетування «однією з провідних ланок державного управління економікою, що відображає не лише фінансову, а й соціально-економічну політику держави в цілому» [16, с. 95]. Державне бюджетування як основний прояв фінансового планування являє собою процес формування і використання бюджету – централізованого грошового фонду з метою фінансування широкого кола суспільних благ, державних програм.

Існує також думка, що під бюджетуванням слід розуміти весь процес управління бюджетними коштами на основі встановлених пріоритетів розвитку країни, фіскальної стратегії, обґрунтованих розрахунків бюджетних видатків і оперативного управління програмами у ході їх виконання для досягнення встановлених цілей [1, с. 9].

Як показує аналіз еволюції розвитку бюджетування, зміст цього процесу в кожній державі залежить від ступеню економічного розвитку, особливостей системи державного устрою та влади, бюджетної системи тощо.

Проте, узагальнюючи наведені підходи та враховуючи риси, які набуває бюджетування у сучасних умовах, автор пропонує розглядати бюджетування як функцію державного управління у бюджетній сфері, яка забезпечує досягнення цілей бюджетної політики, ефективного управління фінансовими ресурсами державного бюджету шляхом складання, реалізації та коригування доходів та видатків державного бюджету відповідно до економічних умов, фінансових можливостей держави та потреб суспільства на певному етапі соціально-економічного розвитку.

Детальніше розкрити суть бюджетування та конкретні етапи його здійснення і характерні риси на

кожному з них можна, визначивши складові елементи цього процесу. Проте різні методи бюджетування передбачають існування відповідних елементів бюджетної системи.

У розвинених країнах за останні 50 років методи, технології та процедури бюджетного менеджменту зазнали швидких і суттєвих змін: від традиційного бюджету, бюджету від результатів виконання, базового бюджетування, бюджетування «з нуля», бюджетування «sunset» до бюджету на основі цільових програм [17, с. 31].

Методи бюджетування, які здебільшого мали місце у державному управлінні, такі:

- постатейний бюджет – проста система рахунків із зазначенням об'єктів видатків, є простим інструментом створення бюджетних рахунків, які можна уніфіковано застосовувати у складних умовах державного управління. Такий метод ускладнює розуміння взаємозв'язків між спожитими факторами та завданнями, основна увага приділяється правильності видатків, а не доцільності результатів;

- складання бюджету з нуля – вибір відбувається на основі зв'язків між спожитими факторами, обсягами робіт і виходом з погляду ефективності та впливів, здійснюється вибір з-поміж конкуруючих ресурсних стратегій залежно від їх рейтингу, що дозволяє виключити або зменшити низько пріоритетні програми чи напрями діяльності і збільшити фінансування високопріоритетних за рахунок перерозподілу ресурсів;

- бюджет орієнтований на результат, за якого відповідальність не обмежується ідеями фіскальної єдності та дотримання стандартів, окрім визначення фінансування, робиться акцент на очікуваному результаті, включає оцінку роботи, результативність та досягнення;

- програмне бюджетування, яке здійснюється на основі складання та виконання програм, встановлення пріоритетів цілей та завдань, що дозволяє забезпечити досягнення найважливіших цілей при наявних або очікуваних ресурсах та інші методи [18, с. 130-132].

Починаючи з 60-х років ХХ століття відбувається рішучий перехід до планування бюджету й управління ним на основі аналізу альтернатив. У зв'язку з цим останніми десятиліттями у західних країнах набули поширення програмно-цільові бюджети [17, с. 31].

Отже, і елементи, які притаманні бюджетуванню за програмно-цільовим методом, і його особливості будуть дещо відрізнятися.

Бюджетування як форма державного управління включає:

- встановлення обсягів і структури грошових доходів держави, джерел доходів протягом бюджетного періоду;

- формування структури та обсягів, адресацію грошових витрат держави протягом бюджетного періоду;

- досягнення певного рівня збалансованості грошових доходів і витрат держави за бюджетний період;

- виділення пріоритетних напрямів витрачання грошових коштів держави, які повинні бути гарантованими, забезпеченими (захищені статті державного бюджету);

- ув'язку бюджетів з основними напрямками державної економічної і соціальної політики;

- створення державних резервів, запасів грошових коштів і регулювання внутрішнього і зовнішнього державного боргу [16, с. 95].

Враховуючи специфіку програмно-цільового бюджетування, можна виділити такі елементи системи бюджетування:

- пріоритети фінансової політики держави;
- структура бюджетних програм;
- перерозподіл видатків між бюджетними програмами;
- система організаційно-економічного забезпечення реалізації програм;
- фінансовий контроль за виконанням програм [12, с. 263].

Складові бюджетування часто ототожнюють з етапами цього процесу. Наприклад, Д. Гладких підкреслює, що світова практика виділяє такі головні елементи програмно-цільового бюджетування, як:

1. Стратегічне планування діяльності органів державної влади та його складова – фінансове стратегічне планування (перший етап циклу бюджетування).

2. Середньострокове бюджетування, що визначає певні часові фіскальні межі для оптимального розподілу ресурсів у середньостроковій перспективі за програмами (другий етап циклу бюджетування).

3. Система моніторингу й оцінки бюджетних програм і результатів діяльності їх виконавців (основною для останньої є стратегічні плани) [19, с. 7].

Окремим аспектом дослідження бюджетування є визначення взаємозв'язку категорій «бюджетного процесу» та «бюджетування».

Оскільки слово бюджетування походить від англійського слова budgeting, яке перекладається також як «бюджетний процес», дані поняття часто ототожнюють. Проте у різних країнах існують відмінності в

Таблиця 2
Етапи державного бюджетування

Етапи бюджетування	Заходи
Підготовка до складання бюджету	Визначення тактичних цілей бюджетної політики
	виділення пріоритетних напрямів витрачання грошових коштів
	вибір та вдосконалення методів, технологій, інструментів бюджетування
	вдосконалення системи організації бюджетного процесу
Складання бюджету	встановлення обсягів і структури грошових доходів держави
	планування та складання видатків
	створення державних резервів, запасів грошових коштів
	розроблення та аналіз бюджетів
	розроблення та аналіз державних програм
	досягнення певного рівня збалансованості доходів і витрат
Виконання бюджету	моніторинг і оцінка бюджетних програм
	оперативне управління програмами у ході їх виконання
	пошук додаткових джерел доходів
	регулювання внутрішнього і зовнішнього державного боргу
	зміна структури чи обсягів видатків за програмами
Звітування про виконання бюджету	оцінка результатів витрачання бюджетних коштів
	співставлення витрачених ресурсів і отриманих результатів
	оцінка значущості та соціально-економічної ефективності видів діяльності, що фінансуються з бюджету
	формулювання рекомендації щодо наступного циклу бюджетування

Джерело: складено автором

етапах, з яких складається бюджетний процес. Тому сучасне розуміння «бюджетування» та бюджетного процесу в конкретній країні можуть не співпадати.

Так, проаналізувавши різні підходи і погляди на зміст процесу бюджетування, можна виділити умовні етапи його здійснення та заходи, які вони в себе включають (табл. 2).

Так, в Україні бюджетний процес – це регламентований бюджетним законодавством процес складання, розгляду, затвердження, виконання бюджетів, звітування про їх виконання, а також контролю за дотриманням бюджетного законодавства [20, ст. 2], контроль за дотриманням бюджетного законодавства, аудит та оцінка ефективності управління бюджетними коштами здійснюються на всіх стадіях бюджетного процесу [20, ст. 19].

Бюджетування включає в себе усі заходи, пов'язані з визначенням напрямів витрачання бюджетних ресурсів, визначенням необхідних обсягів здійснення витрат та можливих обсягів акумулювання доходів бюджету, співставленням цих показників та визначенням їх структури. У сучасних умовах застосування програмно-цільового методу формування бюджету невід'ємним елементом бюджетування є розробка та реалізація бюджетних програм, визначення показників їх ефективності, їх доповнення, зміна обсягів фінансування або припинення залежно від результату, який отримано у процесі виконання програм.

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити висновок про те, що спочатку поняття «бюджетування» трактувалося як процес складання бюджетів для досягнення визначених цілей. З часом відбувалося розширення розуміння бюджетування як процесу визначення обсягу і складу витрат, наголошуючи на інших функціях, а саме – підвищенні ефективності використання ресурсів, посиленні контролю, координації усіх структурних підрозділів, зв'язок зі стратегічними цілями тощо.

Державне бюджетування часто розглядалося лише як перебіг бюджетного процесу. З появою концепції бюджетування, орієнтованого на результат, бюджетування почали визначати у більш широкому сенсі як процес, що включає в себе визначення потреб суспільства, які держава може задовольнити, формулювання конкретних цілей, тобто вироблення бюджетної політики, вибір методів, принципів складання бюджету, безпосереднє складання бюджету та організаційне забезпечення бюджетного процесу. Особливе значення має метод складання бюджету, який застосовується в державі. Так, при використанні програмно-цільового методу бюджетування передбачає також аналіз бюджетних програм, їх моніторинг та оперативне управління, аналіз ступеня їх виконання та отриманого результату на основі показників ефективності.

Враховуючи усе вищесказане, автор вважає за доцільне у сучасних умовах розуміти бюджетування як функцію державного управління в бюджетній сфері, яка забезпечує досягнення цілей бюджетної політики, ефективного управління фінансовими ресурсами державного бюджету шляхом складання, реалізації та коригування доходів та витрат державного бюджету відповідно до економічних умов, фінансових можливостей держави та потреб суспільства на певному етапі соціально-економічного розвитку.

Запропонований автором підхід до розуміння бюджетування та виділення його складових та етапів реалізації надає уявлення про бюджетування як явище ширше за бюджетний процес, і стосується

більшою мірою не процесуальних та інституційних аспектів формування та виконання бюджету, а глибокого аналізу доцільності, значущості державних витратків, пріоритетних сфер, які потребують державного фінансування, показників результативності та ефективності здійснених витратків, пошуку помилок та недосконалостей при реалізації бюджетної політики і розробки заходів, необхідних для удосконалення бюджетної системи з метою підвищення результативності від використання бюджетних ресурсів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бабич Т.С. Бюджетування в Україні: становлення та перспективи розвитку [Текст] : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08 / Бабич Терезія Степанівна ; ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана». – К., 2008. – 25 с.
2. Бланк И.А. Управление активами и капиталом предприятия [Текст] / И.А. Бланк. – К. : Ольга, Ника-Центр, 2003. – 44 с.
3. Джай К. Шим, Джойл Г. Сигел. Основы коммерческого бюджетирования. Пошаговое руководство для нефинансовых менеджеров [Текст] / Джай К. Шим, Джойл Г. Сигел. – Санкт-Петербург : Азбука, 2001. – 496 с.
4. Управління прибутком [Текст] : навч. посібник / І.А. Бланк. – К. : «Ніка-Центр», 1998. – 544 с.
5. Економіка фірм [Текст] : слов.-справ. / под ред. В. Склярєнко. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 398 с.
6. Гнучкий розвиток підприємства: ефективність і бюджетування [Текст] : навч. посібник / В.М. Самочкіна, Ю.Б. Пронін, Є.М. Логачова [та ін.]. – М. : Справа, 2000. – 352 с.
7. Харитоновна Е.Н. Основные концепции разработки бюджета экономического субъекта [Текст] / Е.Н. Харитоновна // Вопросы формирования эффективного финансового менеджмента : сб. науч. тр. к 60-летию Магнитогор. металлург. комбината. – 2001. – № 1. – С. 48-49.
8. Ковтун, С. Бюджетирование на современном предприятии или как эффективно управлять финансами [Текст] / С. Ковтун. – Х. : Фактор, 2007. – 336 с.
9. Стратегічне управління [Текст] : підручник / З.Є. Шершньова. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2004. – 699 с.
10. Самочкин В.А. Учет риска при принятии управленческих решений на этапе формирования бюджета [Текст] / В.А. Самочкин, О.А. Тимофеева, А.А. Калюкин, Р.А. Захаров // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – № 3. – С. 21-30.
11. Подоляничук О.А. Бюджетування як елемент внутрішньогосподарського контролю [Текст] / О.А. Подоляничук // Економіка АПК. – 2011. – № 3. – С. 55-58.
12. Іонін Є.Є. Бюджетування як засіб реалізації ефективної фінансової політики держави [Текст] / Є.Є. Іонін // Економічний аналіз, 2013. – Том 14, № 1. – С. 261-266.
13. Khiv Thai, G. Thomas Taylor, JR. Toward A Paradigm For Public Budgeting And Financial Management // Southern Review of Public Administration. – Vol. 6, No. 3 (FALL, 1982). – P. 272-281.
14. Кушнір М.О. Правові засади забезпечення функціонування державних цільових програм (на прикладі Кабінету Міністрів України) [Текст] / М.О. Кушнір // Стратегічні пріоритети. – 2010. – № 1. – С. 11-15.
15. Жигалов Д. Использование инструментов бюджетирования, ориентированного на результат, в практике муниципального управления [Текст] / Д. Жигалов, В. Перцов, Ю. Чалая. – М. : Фонд «Институт экономики города», 2009. – 20 с.
16. Райзберг Б.А. Государственное управление экономическими и социальными процессами [Текст] : / Б.А. Райзберг. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 384 с.
17. Федчук С.І. Правове регулювання програмно-цільового методу у бюджетному процесі: досягнення та перспективи [Текст] / С.І. Федчук // Фінансове право, 2012. – № 1(19). – С. 31-34.
18. Перфілова Н.М. Проектний підхід до управління державними фінансами [Текст] / Н.М. Перфілова // Математичні машини і системи, 2009. – № 2. – С. 129-138.
19. Гладких Д. Особливості планування доходів та витрат бюджету [Текст] / Д. Гладких // Вісник НБУ. – 2008. – № 1. – С. 6-8.
20. Бюджетний кодекс України [Текст] : офіц. текст: за станом від 08.07.2010 № 2456-VI Відомості Верховної Ради України. – 2010. – № 50. – 24 грудня. – С. 1778, ст. 572.

УДК 339.924

Лыса Е.В.*кандидат экономических наук,
доцент кафедры финансов**Днепропетровского национального университета имени Олеся Гончара***Уварова К.В.***студентка**Днепропетровского национального университета имени Олеся Гончара*

ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ИНТЕГРАЦИОННОГО ВЫБОРА УКРАИНЫ

В статье охарактеризованы положительные и отрицательные аспекты интеграции Украины в ЕС и Таможенный союз с Россией и Белоруссией. Кроме того, рассмотрен вариант самостоятельного развития Украины без присоединения к каким-либо интеграционным группировкам.

Ключевые слова: интеграция, Европейский Союз, Таможенный Союз, преимущества и недостатки интеграции.

Лыса О.В., Уварова К.В. ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ІНТЕГРАЦІЙНОГО ВИБОРУ УКРАЇНИ

У статті досліджено позитивні та негативні аспекти інтеграції України до ЄС та Митного Союзу з Росією та Білоруссю. Крім того, розглянуто варіант самостійного розвитку України без приєднання до будь-яких інтеграційних угруповань.

Ключові слова: інтеграція, Європейський Союз, Митний Союз, позитивні та негативні аспекти інтеграції.

Lysa O.V., Uvarova K.V. THE FINANCIAL ASPECTS OF UKRAINIAN INTEGRATION CHOICE

This article is devoted to consideration of the advantages and problematic aspects of Ukraine's integration into the EU and the Customs Union with Russia and Belarus. Another possibility for Ukraine could be considered which assumes self-development without joining various social groups.

Keywords: integration, European Union, Customs Union, positive and negative aspects of integration.

Постановка проблемы. На первый взгляд, кажется, что анализировать аргументы за и против вступления Украины в Таможенный союз или ЕС несколько запоздало. Принимая во внимание то, что президент Украины П.А. Порошенко 16 сентября 2014 г. подписал закон о ратификации договора с ЕС, возможности изменить вектор движения Украины уже нет. Однако целесообразно сравнить преимущества и недостатки вступления Украины в то или иное интеграционное объединение.

Анализ последних исследований и публикаций. Интеграционные процессы, характерные для современного мирового сообщества, очень активно обсуждаются как в средствах массовой информации, так и в ученой среде. В частности, проблематике евроинтеграционного выбора Украины посвящены научные работы таких авторов, как И.В. Артемов, А.В. Верига, О.А. Голубцова, В.И. Грушко, А.В. Крапивин, С.В. Лотоцкая, З.О. Луцишин, А.В. Миколюк, Т.А. Непокупна, И.Б. Насадюк, Д.В. Салминский, Н.С. Скопенко, И.Я. Тодоров, И.Б. Черкасский, О.Н. Шаров и других.

Научные статьи многих авторов затрагивали зачастую отдельные сферы интеграционного сотрудничества (торговую, валютную, инвестиционную, налоговую политику, совместные научно-исследовательские разработки и пр.). Однако отдельные аспекты интеграционного сотрудничества не дают комплексного представления о выгоды или невыгоды присоединения Украины к каким-либо интеграционным группировкам.

Постановка задачи. Для того чтобы адекватно оценить плюсы и минусы вступления в ЕС, необходимо проанализировать опыт тех стран, которые стали участниками Евросоюза в последнее десятилетие. Для этого возьмем 4 государства: Венгрию, Латвию и Польшу, которые вступили в Евросоюз в 2004 году, а также Болгарию, которая стала членом ЕС в 2007 году.

Изложение основного материала исследования. Наиболее успешный интеграционный опыт у Польши.

Правительство страны добилося максимально выгодных условий при подписании ассоциации: в течение 8 лет Польша получила в виде субсидий на развитие сельского хозяйства и инфраструктуры около €85 млрд., а перевела – €20 млрд. (страны-участницы должны перечислять в бюджет ЕС 1% своего ВВП) [2].

При вступлении в Евросоюз к Польше были предъявлены высокие требования, как и к любой другой стране – члену ЕС. Саммит ЕС решил, что экономически обосновано закрыть все металлургические предприятия и шахты, так как модернизация стоила бы слишком дорого, что, естественно, повлекло сокращение рабочих мест. Однако Польша создала настолько выгодные инвестиционные условия для западных вливаний капитала, что массовой «утечки мозгов», которая имела место в других восточно-европейских странах, удалось избежать. Далее был выдвинут огромный перечень стандартов и требований к продукции. ЕС – система достаточно бюрократическая, поэтому при невыполнении требований реализация продукции в стране-производителе и на территории стран-участниц невозможна. Польша выполнила необходимые условия и благодаря беспощадному режиму увеличила торговый оборот со странами ЕС.

В Европейском Союзе 28 стран, каждая из которых желает получить большее количество денежных средств. Успех Польши в том, что ее правительство, убедившись, что Евросоюз – это не благотворительный фонд, изучило правила игры, суть которых состоит в том, чтобы показать предпринимателям из других стран – участниц ЕС перспективы вливания западного капитала в экономику своей страны.

Что касается Латвии, то это одна из самых покорных стран Евросоюза. Если польское правительство сражалось за максимально выгодные условия вступления в ЕС, то для Латвии главным было освободить себя от доминирования России.

До подписания ассоциации основным источником дохода Латвии был транзит российской нефти, после

подписания – Россия построила нефтепровод в обход Латвии. Что касается несоответствия стандартам, то в Латвии были закрыты три крупнейших сахарных завода и Рижская автобусная фабрика (РАФ). В Евросоюзе достаточно жесткая экономическая дисциплина: на сельскохозяйственную продукцию выдаются квоты, и если производитель перевыполнил норму по квоте – продукция уничтожается. Подобные меры вызваны необходимостью создания определенного баланса, стабильности на рынке продовольствия. Поэтому при закрытии предприятий латыши массово выехали в Западную Европу (примерно 25% всего населения), особенно это касается молодежи и квалифицированных специалистов [5].

Болгария стала членом Европейского Союза в 2007 году и на сегодняшний день является самой бедной страной в ЕС. Болгары долго рассматривали вопрос интеграции. Как и в нашей стране, к власти приходили разные политические силы, каждая из которых по-своему представляла интеграцию в ЕС. К сожалению, есть предположения, что Украину постигнет та же участь, что и Болгарию, так как у наших стран есть сходство в менталитете, представлении о предпринимательской деятельности и способах ее организации. По прошествии 7 лет ситуация в Болгарии не нормализовалась ни в политическом, ни в экономическом аспектах. И сегодня в Софии блокируются парламент, здания энергетических компаний, уходят в отставку представители высшего звена власти. Население требует национализировать энергетические компании, снизить тарифы за коммунальные услуги. Несмотря на субсидии со стороны ЕС на развитие образования (€500 млн), транспортно-го сектора (€1,5 млрд) и первый финансовый транш при вступлении в размере €7 млрд, население требует восстановить работу сельскохозяйственных предприятий, мясоперерабатывающих компаний, молочных ферм, которые были закрыты вследствие несоответствия европейским стандартам [6].

В отношении Венгрии Европейский Союз впервые в истории предъявил претензии и наложил санкции по причине внушительного бюджетного дефицита. Бюджетный дефицит появился из-за того, что Венгрия отказалась урезать субсидии для малообеспеченных граждан и государственные инвестиции в транспортный сектор. Более того, по этой причине ЕС хотел подавать в суд на Венгрию. Виктор Орбан, действующий премьер-министр Венгрии, заявил о диктаторстве государств Западной Европы и сравнил нынешнее положение с доминированием СССР в послевоенный период.

Всемирно известный венгерский бренд «Ikarus» прекратил массовое производство. Далее возникли серьезные проблемы в сельском хозяйстве. Венгерское правительство планировало, что после подписания ассоциации они смогут свободно продавать мед собственного производства в странах ЕС. Однако Европейский Союз запустил на рынок китайский мед, который заполнил европейские прилавки. В 2012 году ЕС разработали стандарт к клеткам для кур, после чего стоимость яиц выросла в два раза. Безработица достигла пика в 2012 году и составила 11% [7].

Основываясь на опыте вышеперечисленных стран, выделим плюсы и минусы вступления Украины в Евросоюз.

Плюсы присоединения к Европейскому Союзу:

1. Товары из Евросоюза станут дешевле примерно на 10-15% за счет отмены пошлин. Этот процесс будет проходить поэтапно, но уже в рамках этого процесса Украина получит возможность с 2014 года

поставлять в ЕС продукты питания на льготных условиях.

2. Изменение условий ведения бизнеса в Украине согласно стандартам ЕС. Возможность безболезненно и без взятки открывать и ликвидировать компании, получать разрешения на строительство, лицензии на разные виды деятельности и пр.

3. Возможность украинских компаний выходить на европейский рынок. Согласно договору об ассоциации, любая украинская компания (и не только крупная) сможет открывать представительства или филиалы в странах ЕС.

4. Появление филиалов западноевропейских банков и страховых компаний на территории Украины, которые обеспечат европейский уровень сервиса и тарифов на услуги. Учитывая опыт Польши [2], можно ожидать, что коммерческие банки будут начислять процент по депозитам на уровне 4,5-4,9% (зато надежно) и выдавать кредиты по более низким и привлекательным для предпринимателей ставкам (предположительно под 4,9-7,8% годовых).

5. Улучшение инвестиционного климата, приток западных инвестиций. По состоянию на конец 2013 года основными странами-инвесторами в экономику Украины являлись Кипр (как оффшорная зона ≈43,8%) и Российская Федерация (≈15,53%) [1].

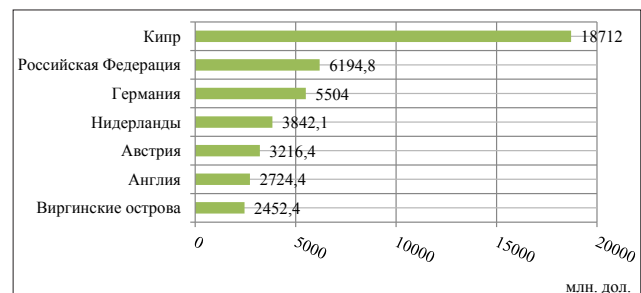


Рис. 1. Объем прямых иностранных инвестиций в Украину за 2013 г. (в млн. дол.)

По оценке международных экспертных институтов, условия ведения бизнеса в Украине – одни из худших в мире. Это подтверждают и различные рейтинговые агентства. Так, по Индексу глобальной конкурентоспособности (World Economic Forum, 2013) Украина занимает 73-ю позицию среди 144 стран; по Индексу простоты ведения бизнеса, составленному Всемирным банком и ПРС, – 137-ю позицию среди 176 стран (при этом Россия занимает 112-ю позицию, Эстония – 21-ю, Грузия – 9-ю); по Индексу восприятия коррупции от Transparency International – 144-ю позицию среди 176 стран (вместе с Бангладеш, Камеруном, Центральноафриканской Республикой (ЦАР), Конго, Сирией); по Индексу экономической свободы – 2013 (Wall Street Journal и Heritage Foundation) – 163-ю позицию среди 179 стран; в рейтинге легкости уплаты налогов (Price Water House Coopers) – 181-ю позицию среди 183 стран.

6. Приход на отечественный рынок европейских компаний, за которыми последуют: обновление средств производства (что крайне актуально, учитывая моральный и физический износ оборудования в промышленности), повышение уровня стратегического управления (менеджмента), а также улучшение условий труда для работников.

7. Увеличение рынка сбыта определенной номенклатуры отечественных товаров, как следствие, расширение их производства и появление новых рабочих мест, повышение заработной платы согласно стандартам ЕС.

8. Кардинальное изменение правил ведения бизнеса, отказ от теневой экономики. В Украине сейчас крайне популярны коррупционные схемы во всех сферах деятельности. Уровень коррупции достиг невероятных размеров; размер теневой экономики, по мнению некоторых экспертов, уже приблизился к размеру официального сектора. Однако теперь необходимо будет работать согласно правилам и требованиям ЕС. Жесткий контроль, предусмотренный правилами ЕС, позволит сократить размер теневого сектора и существенно снизить уровень коррупции.

9. Более выгодные условия кредитования Украины. Кредитоспособность Украины радикально снижена, что свидетельствует о преддефолтном состоянии экономики. Государственный долг на 01.09.2014 г. составил \$ 69,512 млрд, сюда входит долг за российский газ (более \$2 млрд), долг перед внешними кредиторами (Международным валютным фондом, Всемирным банком, Европейским банком реконструкции и развития, Парижским и Лондонским Клубами кредиторов); а также перед резидентами и прежде всего перед владельцами крупных предприятий – олигархами. Как следствие – курс гривни падает, а цены растут. Казна пуста, налоговых поступлений все меньше вследствие сокращения объемов производства ВВП. Нынешнее украинское правительство видит решение проблемы только в получении кредита от МВФ на общую сумму в \$16 млрд под такие условия:

- повысить пенсионный возраст – на два года для мужчин, на три года – для женщин; ликвидировать право на досрочный выход на пенсию и принцип «горячего стажа» (когда учитывается год за два на вредных производствах);

- ликвидировать институт специальных пенсионных пособий, которые выделяются ученым, государственным служащим, управляющим государственных предприятий; ограничить пенсии работающим пенсионерам; установить пенсионный возраст офицерам армии на уровне 60 лет;

- повысить цену на газ для муниципальных предприятий на 50% и в два раза – для частных потребителей; увеличить стоимость электричества на 40%; допустить рост цен на продукцию соответственно росту цен на газ; увеличить акциз на бензин на 60 евро;

- отменить льготы и повысить налоги на транспорт на 50%; не повышать прожиточный минимум, балансировать социальную ситуацию за счет точечных субсидий;

- приватизировать все шахты и отменить им все субсидии; отменить льготы для предприятий ЖКХ, транспорта и пр.;

- ограничить практику применения упрощенного налогообложения; отменить практику льгот по НДС в сельской местности; обязать аптеки и фармацевтов платить НДС;

- отменить мораторий на продажу земли сельскохозяйственного назначения; отменить субсидии для производителей свинины и курятины;

- в рамках административной реформы: сократить состав министерств до 14; оставить только одного вице-премьера; отменить должность министра Кабинета министров Украины; подчинить все государственные органы министерствам;

- ограничить дополнительную оплату труда государственных служащих;

- пособия по безработице должны начисляться только после минимального периода в шесть месяцев работы; оплачивать больничные листы на уровне 70% от заработной платы, но не ниже прожиточно-

го минимума, причем начиная только с третьего дня болезни [3].

Как видим, выполнение этих условий приведет к полному обнищанию большинства населения (особенно работающего в бюджетной сфере), снижению количества лет жизни и, как следствие, сокращению численности населения Украины.

Минусы евроинтеграции:

1. В договоре об ассоциации с ЕС есть раздел, посвященный соблюдению европейских стандартов. На сегодняшний день украинским производителям сложно продавать товары в ЕС, так как они имеют другие стандарты. Украине предоставляется переходный период до десяти лет, чтобы все стандарты, начиная от производства и заканчивая хранением и транспортировкой товаров привести к уровню стандартов ЕС.

2. Украинский рынок будет заполнен европейскими товарами как более дешевыми и качественными до тех пор, пока не появятся отечественные аналоги. Однако не следует забывать о невысоком уровне доходов большинства населения Украины, который формирует такой же платежеспособный спрос. Может создаться ситуация, когда для удовлетворения этого спроса вместо качественных (а, следовательно, дорогих по меркам украинского потребителя) товаров в Украину хлынет низкокачественный (иногда с небольшим браком), залежавшийся товар, преимуществом которого будет лишь низкая цена.

3. В договоре есть раздел «Способы защиты торговли», который позволяет Украине устанавливать спецпошлины на импортные автомобили при условии, если будет наблюдаться существенное падение украинского производства автомобилей за счет импортных поставок. Но размер спецпошлины не может быть больше 10%, а это не решит проблемы: украинский автопром не выдержит конкуренции с западными производителями (даже с учетом применения спецпошлин).

4. Курс национальной валюты будет падать за счет снижения экспорта (страны Таможенного союза откажутся от украинской продукции в случае подписания соглашения) и роста импорта из Европы. Дефицит платежного баланса будет расти; для его покрытия понадобятся новые инвалютные займы, что усилит давление государственного долга на бюджет. Как вариант, для сбалансирования бюджета страны правительство может прибегнуть к денежно-кредитной эмиссии, что приведет к росту цен и снижению реальных доходов населения.

5. Резкое подорожание отечественных товаров, вплоть до подорожания энергоресурсов. Закупать иностранный газ, электроэнергию (из Словакии, Польши, Венгрии) будет дешевле, чем заниматься самостоятельной выработкой и поставкой населению. Это приведет к абсолютной энергозависимости Украины от иностранных поставок, а следовательно, к падению уровня экономической безопасности.

6. Интеграция в ЕС не открывает свободный доступ на рынки труда европейских стран для украинцев, но оговаривает условия работы украинских специалистов в этих странах. В Части 4 договора об ассоциации есть упоминание о временном пребывании на территории ЕС физических лиц для экономических целей. Необходимо понимать, что это узаконивает работу в ЕС только квалифицированных специалистов (юристы, аудиторы, архитекторы, IT-специалисты, ученые), а также руководителей компаний. Это приведет к массовой «утечке мозгов» в страны Западной Европы.

7. Украина богата природными ресурсами, полезными ископаемыми и это чревато тем, что наша страна может стать ресурсной базой для стран Евросоюза. Ведь Европе, которая не богата природным сырьем, сильный конкурент в лице Украины не нужен, а вот дешевая сырьевая база нужна всегда.

8. Политические и экономические вопросы Украина сможет решать лишь с одобрения всех стран – участниц Евросоюза, а это грозит потерей суверенитета.

9. В договоре об ассоциации с ЕС не оговаривается конкретный срок введения безвизового режима для украинцев для поездок в страны Западной Европы. А ведь это была одна из основных причин поддержки евроинтеграции гражданами Украины (особенно проживающими в западных областях Украины).

10. Возможно закрытие стратегически важных, но низкорентабельных, предприятий в Украине (химических, горнодобывающих), так как модернизация производства и доведение его до стандартов ЕС крайне дорого.

Плюсы вступления в Таможенный союз:

1. Энергетический сектор Украины зависит от импортных энергоресурсов, а именно от стран Таможенного союза.

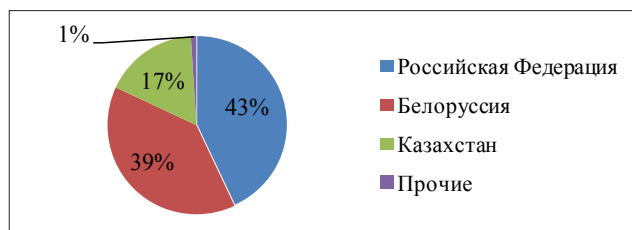


Рис. 2. Структура объема поставок импортных энергоресурсов в Украину в I полугодии 2014 г. в разрезе стран-поставщиков

Поэтому при вступлении Украины в данный союз население сможет значительно сэкономить на коммунальных платежах, чего не может предоставить ЕС.

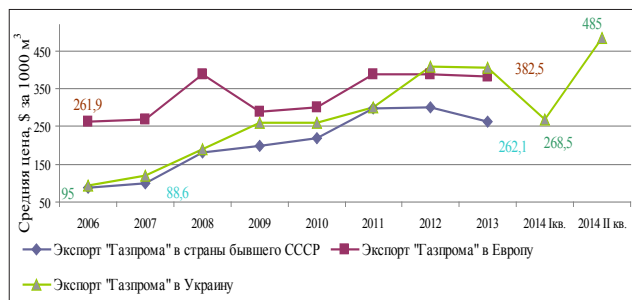


Рис. 3. Динамика изменения цены на газ для Украины, стран ТС и ЕС за 2006–2014 гг.

Согласно вышепредставленному графику, в 2013 г. наименьшая цена поставки газа приходится на страны Таможенного союза (\$262,1 за 1000 м³), далее идет цена за поставку газа в Европу – \$382,5 (несмотря на географическую отдаленность), и, наконец, все рекорды по средней цене бьет Украина – \$485 за 1000 м³ [1]. Разумеется, этот уровень цены газа определяется в большей степени политическими факторами, которые будут нивелированы, как только Украина вступит в ЕС.

2. Основным партнером Украины в машино-, авиа- и кораблестроении является Россия. Поэтому при подписании Соглашения с ЕС Украина лишится рынка сбыта, крупнейшие отечественные предпри-

ятия останутся, что приведет к высокому уровню безработицы и росту дефицита бюджета.

3. Украинские товары будут попадать на рынки стран – участниц Таможенного союза без особых ограничений.

4. Россия готова предоставлять кредиты для Украины в случае вступления в Таможенный союз, при этом нет таких жестких условий, какие ставит ЕС.

Минусы вступления в Таможенный союз:

1. Качество товаров останется на том же уровне, так как не будет такой конкуренции и таких стандартов качества, как в ЕС.

2. Доминантное влияние России при решении многих экономических и политических вопросов.

3. Подорожание европейских товаров. При вступлении Украины в Таможенный союз установятся единые ставки таможенных пошлин при поставке товаров из Европы (несколько выше, чем ныне действующие в Украине). При пересечении границы Таможенного союза товар облагается импортной пошлиной в зависимости от страны происхождения этого товара. Если товар украинский, то облагается он по нулевой ставке как товар из страны – члена ТС. Если товар произведен в любой из стран ЕС, он облагается по ставке РНБ то есть в соответствии с Единым таможенным тарифом (ЕТТ).

4. Сложности в кредитных отношениях с европейскими странами и международными финансовыми институтами.

Не секрет, что международные финансовые институты (в частности, МВФ), как правило, более лояльны к странам, чьи геополитические устремления совпадают с политикой США. Присоединение Украины к Таможенному союзу однозначно усложнит и ужесточит отношения с западными кредиторами, МВФ и Всемирным Банком.

Необходимо понимать, что интеграция как в Таможенный союз, так и в ЕС не является панацеей, о чем свидетельствует опыт Болгарии, Венгрии, Латвии.

Как видим на рисунке 4, уровень минимальной зарплаты в Болгарии, Латвии, Румынии наиболее низкий – €158,5, €286, €157 соответственно, что значительно выше уровня минимальной месячной заработной платы в Украине (€80), однако существенно ниже, чем в Швеции, Германии, Дании, Австрии и некоторых других странах ЕС. Что касается подписания договора об ассоциации, то оговаривается переходный период в 10 лет. За это время Украине нужно будет решить огромное количество технических вопросов, касающихся стандартов, правил ведения бизнеса, унификации действующего законодательства. Разработчики этого договора считают, что для Украины этих десяти лет будет достаточно, чтобы она могла стать такой же, как Польша, Чехия или Венгрия, но вряд ли такой, как Германия или Франция.

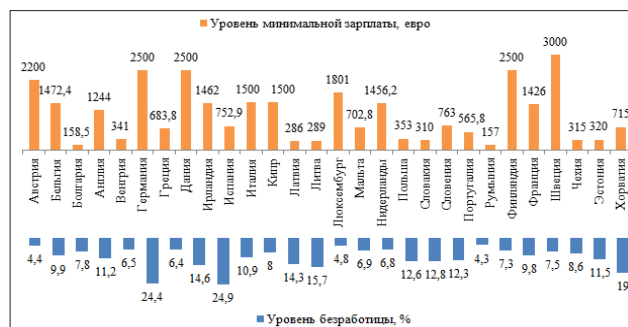


Рис. 4. Уровень минимальной зарплаты (евро) и уровень безработицы (%) за 2013 г. в странах ЕС

Украина переживает самые тяжелые времена за все годы независимости. Главные проблемы, стоящие перед нынешней властью, – это прекращение военных действий на территории Украины, обеспечение стабилизации и последующего устойчивого развития экономики. С нашей точки зрения, реальной причиной конфликта на территории нашей страны является противостояние между двумя империями – США и Россией, а правительство Украины не смогло предотвратить активизацию этого конфликта на нашей территории. Объявив курс на вступление в ЕС и НАТО, украинское правительство тем самым спровоцировало переход еле тлеющего конфликта в активную фазу. Отказавшись от вступления в Таможенный союз и объявив о вступлении в ЕС, Украина нарушила определенный баланс интересов России и США, которые оказывают существенное давление на ЕС. Для России создалась угроза расширения на восток сил НАТО и потери рынков сбыта. Поэтому этот конфликт может быть остановлен только по достижении баланса интересов США, ЕС и стран Таможенного союза (в частности, России). Вступление Украины в ЕС или Таможенный союз однозначно приводит к потере суверенитета, существенной угрозе экономической безопасности и стабильности развития экономики Украины (во всяком случае в краткосрочной и среднесрочной перспективе).

Выводы из проведенного исследования. У Украины была уникальная возможность остаться вне инте-

грационных группировок и не понести значительных потерь (как человеческих, так и финансовых, материальных, территориальных). Украина должна быть заинтересована в поиске баланса интересов США, ЕС и России. Иные варианты со вступлением в международные интеграционные объединения и военные организации не обеспечат Украине стабильного развития и могут привести к развалу экономики с возможностью потенциальной потери государственной территориальной целостности. Сейчас любой выбранный Украиной геополитический курс не станет панацеей от назревших системных проблем экономики и неэффективности государственного управления.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Государственная служба статистики Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <<http://ukrstat.gov.ua>>.
2. Основные процентные ставки Польского национального банка [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <<http://poland.su>>.
3. 10 требований МВФ к Украине [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <<http://unn.com.ua>>.
4. EU-27 and Russia: basic statistical indicators and selected trade figures [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>>.
5. Latvian Debt and Macroeconomic Indexes [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <<http://debt.lv>>.
6. The economist Intelligence [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <<http://country.eiu.com/bulgaria>>.
7. Hungarian central statistical office [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <<http://ksh.hu>>.

УДК 336.76+330.33

Любіна О.В.

*кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри фінансів*

Київського національного університету імені Тараса Шевченка

КОЛИВАННЯ ЦІН НА РИНКАХ ФІНАНСОВИХ АКТИВІВ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ЦИКЛ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ

У статті здійснено дослідження взаємозв'язку коливання цін на фінансові активи і циклу ділової активності. Визначено якісні та кількісні параметри цінних флуктуацій на ринках фінансових активів. Наведено теоретичне обґрунтування та окремі кількісні характеристики взаємозв'язку цін на фінансові активи і коливань обсягів виробництва. Визначено інструменти фінансового регулювання, спрямовані на зниження проциклічного впливу ринків фінансових активів.

Ключові слова: фінансові ринки, фінансові активи, фінансова криза, фінансовий акселератор, фінансові цикли.

Любіна Е.В. КОЛЕБАНИЯ ЦЕН НА РЫНКАХ ФИНАНСОВЫХ АКТИВОВ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ЦИКЛ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ

В статье проведено исследование взаимосвязи изменения цен на финансовые активы и цикла деловой активности. Определены качественные и количественные параметры ценовых флуктуаций на рынках финансовых активов. Приведено теоретическое обоснование и отдельные количественные характеристики взаимосвязи цен на финансовые активы и колебаний объемов производства. Определены инструменты финансового регулирования, направленные на снижение проциклического влияния рынков финансовых активов.

Ключевые слова: финансовые рынки, финансовые активы, финансовый кризис, финансовый акселератор, финансовые циклы.

Liubkina O.V. THE PRICE FLUCTUATIONS ON THE MARKETS OF FINANCIAL ASSETS AND THEIR IMPACT ON BUSINESS CYCLE

The author examines the linkage of price fluctuation on financial assets and business activity cycle and determines qualitative and quantitative parameters of price fluctuations on the markets of financial assets. The theoretical grounding and some quantitative characteristics of the linkage of prices of financial assets and fluctuations of production are provided. The author determines the tools for the financial regulation that are aimed at reducing of the procyclical impact of the markets of financial assets.

Keywords: financial markets, financial assets, financial crisis, financial accelerator, financial cycles.

Постановка проблеми. Фінансова криза є явищем складним і багатоплановим, яке має велику кількість симптомів, факторів і форм проявів. Серед основних проявів фінансової кризи є бюджетна криза, банківська криза, фондова або біржова криза, валютна криза [1]. Загалом, фінансова криза представляє собою глибокий розлад фінансової системи, який проявляється у різкому падінні вартості фінансових активів, збитках фінансових інститутів, і потребує суттєвих втручань з боку держави. З іншого боку, криза є своєрідним індикатором життєздатності фінансової системи, ефективності регулюючої політики, еластичності зв'язків у системі і стійкості інституцій за надзвичайних обставин.

Фінансові кризи впливають на реальний сектор як безпосередньо, так і через очікування суб'єктів, що приводить у середньостроковому періоді до суттєвих відхилень темпів зростання ВВП. Для криз 1970-2007 років цей показник складає в середньому 20% впродовж перших чотирьох років кризи [2]. Крім цього, є значні прямі витрати пов'язані з реалізацією термінових заходів політики на зупинку і подолання фінансової кризи (йдеться про фінансову підтримку фінансових інститутів, виплати з гарантійних фондів тощо), які для різних епізодів кризи можуть коливатися в широких межах від 0 до 98% ВВП [3]. Враховуючи, що масштаб фінансових криз стає глобальним і їх вплив на економіку і соціальну сферу посилюється, проблема дослідження внутрішньої структури та механізмів формування дисбалансів у фінансовій системі залишається актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Економічна наука має досить довгу традицію вивчення фінансових криз та їх впливу на реальну економіку. Класичними зразками таких досліджень виступають праці К. Маркса, М. Туган-Барановського, Н.Д. Кондратьєва, Р. Гильфердинга, П. Самуельсона, А. Афталіона, М. Фрідмана та інших. Одні з перших досліджень фондової кризи представили І. Фішер, Дж.М. Кейнс на прикладі Великої Депресії у США. Сучасні дослідження фондових криз представляють дослідження на межі методології економіки, психології, фізики, дослідження складних систем, адже формування «бульбашок» цін на активи не узгоджуються ні з моделями поведінкових фінансів, ні з неокласичними моделями мейнстриму навіть за припущення обмеженої раціональності, асиметричної інформації (Р. Шиллер, Р. Зельтен, Р.М. Харстад). Достатньо досліджень і практичного спрямованості, наприклад Б.С. Бернанке. Водночас масштаби фінансових циклів постійно змінюються як з точки зору охоплення ринків, так і з точки зору суспільних «втрат», змінюється характер взаємодії та розповсюдження деструктивних явищ в економіці. Традиційні заходи антикризової політики не завжди виявляються ефективними, що свідчить про обмеженість сучасних уявлень щодо суті і причин фінансових криз, механізмів їх впливу на реальну економіку.

Постановка завдання. Метою статі є визначення кількісних параметрів коливань цін на фінансові активи, причин сучасних фондових криз та каналів передачі дисбалансів у реальну економіку та на цій основі обґрунтування найбільш адекватних характеру сучасних фінансових криз заходів упередження кризових явищ та пом'якшення їхніх наслідків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансові кризи слідує загальній траєкторії: після накопичення глибинних недоліків поштовхом до кризи стає конкретна подія; криза посилюється і поширюється на інші країни; здійснюються заходи щодо по-

долання наслідків кризи і усунення ризику повторення причин кризи у майбутньому.

За результатами систематизації фактологічного матеріалу щодо ситуації дестабілізації економіки, коли першопричини мали суто фінансовий характер, пропонується визначити п'ять періодів фінансових криз. Кожен цих періодів охоплював кризи, причини яких були подібними, а кризи розгорталися за спільним сценарієм.

Вважається, що першою кризою причини якої були суто фінансового характеру стала криза 1825 р., що почалася в Англії. Фінансові кризи у період з середини XIX ст. до середини XX ст. були переважно пов'язані із змінами облікової ставки для поповнення золотовалютних резервів (1836–1838 рр., 1890 р., 1907 р.) і тривали до відміни золотого стандарту у 20-х рр. XIX ст. Фінансові кризи у цей період відбувалися у середньому через 11-17 років, проте у XX сторіччі їх частота збільшується і інтервал складає 6-7 років. Як правило, в першу чергу реагували фондові ринки, і з певним лагом – банківський сектор. «Велика депресія», що почалася у США і поширилася на Європу і Канаду, стала першою фінансовою кризою, яка призвела до сильної та довготривалої рецесії. Початком її вважається біржова паніка внаслідок різкого падіння завищеної ринкової вартості фінансових активів («бульбашки» на фінансовому ринку), яка скоро призвела до масових банкрутств як фінансових, так і нефінансових корпорацій.

З 1957 року відбувається серія фінансових криз, першопричинами яких виступали падіння обсягів реального виробництва, пов'язані переважно з вартістю нафти – так звані енергетичні кризи (1957, 1959, «Нафтовий шок» 1973 р., 1979 р.). З кінця 80-х рр. фундаментальні причини і характер розгортання фінансових криз знову змінюється. Кризи пов'язані з платіжними балансами, зокрема з рухом капіталу в межах глобального фінансового ринку, який починає оформлюватися (кризи в Латинській Америці, «Чорний понеділок» у 1987 р. у США, криза 1997–1998 рр. в Південній Азії, дефолт у Росії). Найбільш значною за тривалістю, обхватом національних економік і суспільними витратами фінансовою кризою XXI ст. залишається криза, що почалася у США у 2007 р., а у 2008 р. вже отримала назву «Великої рецесії» та набула світового масштабу.

Наразі відсутнє єдине твердження щодо причин криз, проте в якості відправного пункту в теорії зазначаються дисбаланси, які виникають у структурі економіки, динаміці цін, обсягах виробництва, співвідношенні продуктивності праці і доходів, нагромадженні і споживанні, тощо. До типових макроекономічних факторів криз додаються інші фактори: регуляторні, політичні, соціальні. мобільність капіталів в межах глобальної фінансової системи. Стосовно безпосередніх причин «Великої рецесії», то серед основних можна назвати: недооцінку ризику за новими складними фінансовими інструментами, недостатня прозорість ринків похідних інструментів, взаємопов'язаність фінансових інститутів, високий рівень лівериджного фінансування.

Фактори, які спричинили кризу в країнах з ринком, що формується, децю відрізняються від тих, що мали місце в розвинутих країнах. Головною причиною стала суттєва залежність економіки від експорту і надходжень іноземного капіталу. За термінологією МВФ, у країнах з ринком, що формується, відбулася криза «раптової зупинки» («sudden stop») з причини колапсу експортних цін, суттєвого зростання цін на імпорту, скорочення активності іноземних банків на

внутрішньому ринку, стрибкоподібного підвищення процентних ставок на світових ринках [4]. Внутрішні причини – недостатня збалансованість національної економіки, невідповідне нарощування грошової маси, невідповідний валютний курс, політична нестабільність, значна заборгованість приватного сектору – посилюють ефект «раптової зупинки».

Аналіз характеру системних розладів у фінансових системах (особливо у періоди з середини XIX ст. до середини XX ст. та з 80-х рр. XX ст. і до сьогодні) показує, що коливання цін на фінансових ринках завжди супроводжують, а у більшості випадків і передують системним фінансовим кризам. Різкі падіння цін на певні класи фінансових активів після їх різкого зростання (так звані «бульбашки цін») призводять до різкого обвалу цілих секторів економіки, як це було під час останньої кризи 2007–2008 рр. коли різко знизилася активність у секторі житлової та комерційної нерухомості. Буми на фондових ринках часто є наслідком експансії фінансового капіталу – або ззовні (наприклад, приплив іноземних інвестицій на ринки акцій Південно-Східної Азії), або внутрішнього розширення кредитного фінансування (наприклад, поширення операцій за рахунок кредитних коштів перед Великою депресією у США).

З 743 фінансових спадів, ідентифікованих за період з 1960 р. по 2007 р., 384 були спадами на фондових ринках [5]. Частково це пов'язано з високою чутливістю цін на фінансові активи до ринкової кон'юнктури та очікувань ринкових суб'єктів, і не завжди виступає індикатором рецесії. В абсолютному вираженні зафіксовані коливання на ціни фінансових активів досить суттєві – понад 50%, водночас у порівнянні з динамікою інших показників коливання цін на фондових ринках менш значні (під час кризи падіння цін вдвічі більші порівняно з «нормальними» кон'юнктурними коливаннями до 20%, а спади на ринках нерухомості та на кредитних ринках глибші у 7 та у 4 рази відповідно [6]).

Характер і розмах волатильності залежить також від розвитку фондового ринку. Як видно з графіку (рис. 1), цінові коливання на фондових ринках достатньо синхронізовані за напрямом, але розмах коливань на розвинутих ринках (DM) значно менший, що пов'язано з відносною усталеністю обсягу ринку, кількості учасників на початок періоду, що розглядається.

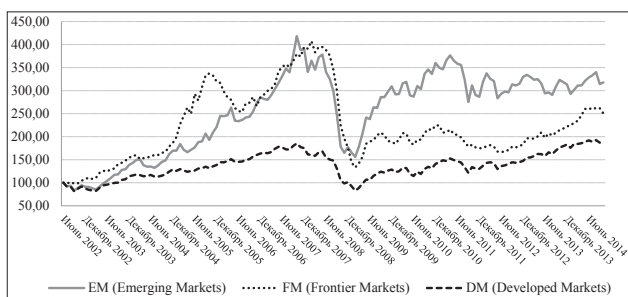


Рис. 1. Динаміка індексу MSCI за період 1.06.2002 р. по 1.10.2014 р. (у %, значення на початок періоду прийняте за 100) [7]

Ринки, що розвиваються (EM), і «граничні ринки» (FM) мають відносно незначну історію (статистика за «граничними» ринками існує тільки з 2002 року), тому саме останні роки супроводжувалися значними приростами фондової торгівлі. Розходження у характері цінових коливань на ринках, що розвиваються і «граничних» ринків після 2008 року, пов'язані із

різким скороченням обсягу операцій (зокрема і через зменшення притоку капіталу) та низькою ліквідністю і незначною капіталізацією останніх.

Коливання цін на фінансові активи часто бувають затяжними і пов'язані з високими витратами для учасників ринку (за оцінками експертів МВФ, середня тривалість спаду на фондовому ринку складає до 3 місяців, а буму – лише півтора місяця) [5].

Цінова динаміка на ринках окремих фінансових активів (наприклад, акцій) має тенденцію до швидкого розповсюдження як на інші фінансові активи, так і на суміжні сектори фінансового ринку (банківський сектор, валютний ринок). Для фінансових криз часто характерний збіг – фінансові кризи все частіше мають системний характер. Збіг або навіть слідування фінансових криз одна за одною не обов'язково свідчить про безпосередню детермінованість процесів, проте однозначно, що такий збіг робить кожну з криз глибшою. Наприклад, спади у кредитуванні, що протікають одночасно з фондовою кризою, є значно більш глибокими. Водночас фондові кризи самі по собі не демонструють «чутливості» до впливу фінансових дисбалансів – їх глибина, тривалість залишаються відносно сталими незалежно від системності.

Останнім часом цінові коливання на фондових ринках синхронізовані між різними країнами, що є наслідком фінансової глобалізації. Цикли на фондових ринках виявляють одну з найвищих ступенів синхроністичності за країнами – біля 75% коливань на фондових ринках різних країн знаходяться в одній фазі [6], і цей показник буде тільки підвищуватись враховуючи мобільність трансграничних потоків капіталу. Такі глобальні коливання стають більш вираженими – ціни падають вдвічі сильніше, ніж у випадках ізольованих криз.

Історія фінансових криз надає факти одночасно для двох взаємовиключних точок зору на взаємозв'язок між коливаннями цін на фінансові активи і циклами ділової активності. Біржові кризи 1929 р. у США, 1990 р. в Японії, 2008 р. дають підстави припустити, що різкі корекції цін на фінансові активи передують рецесії, або співпадають з нею. Водночас різкі падіння цін в 1962 р., «Чорний понеділок» 1987 р., «Flash Crash» 2010 р. суттєво не вплинули на економічну активність – ціни на фінансові активи, що торгуються, є надто рухливими і чутливими до суб'єктивних оцінок.

Надвисоку чутливість (приблизно за 6-10 місяців до реакції показників реального виробництва динаміка цін акцій констатувала ще «статистична школа» У. Мітчела [8], у межах якої було вперше розроблено і впроваджено прогнозування кон'юнктури за допомогою економічних показників випередження. Результатом їх статистичних досліджень барометричних якостей окремих показників став розроблений у 20-х роках «Гарвардський барометр», Даний метод прогнозування ділової активності базувався на аналізі трьох кривих. Крива спекуляції (базувалася переважно на цінах акцій залізничних компаній і промислових облігацій) дає максимум або мінімум раніше, ніж крива ділової активності приблизно на 6-10 місяців.

Взаємовідносини циклічних хвиль є, напевно, зовсім особливим родом взаємозалежності. Можна сказати, що деякі з циклічних кривих змінюються одночасно, але немає ніяких підстав говорити, що ці зміни знаходяться у причинній залежності одна від одної. Власне, не можна сказати нічого відносно зв'язку кривих, які одночасно циклюють. Базовими

концепціями фінансової теорії, що пов'язують ціни на фінансові активи з циклами ділової активності, виступають:

1) теорія «q-Тобіна». Співвідношення ринкової і відновлювальної вартості активів виступає індикатором для інвесторів – у разі його зростання підвищується схильність до реальних інвестицій і навпаки;

2) концепція фінансового акселератора, викладена Б. Бернанке, М. Гетлером і С. Гілкрістом у 1996 році [9]. Зміст концепції полягає в тому, що відносно незначні коливання цін фінансових активів, діючи через канали зворотних зв'язків здатні впливати на ділову активність і реальне виробництво. Ціни на фінансові активи впливають на ринкову вартість чистих активів домогосподарств, корпоративного і фінансового секторів, а це у свою чергу призводить до змін: (а) у оцінках багатства домогосподарств, що може заставляти їх переглядати плани споживання; (б) у оцінці забезпеченості позик домогосподарств і корпорацій, що впливає на їх потенційну здатність залучати додаткові кредити в умовах ринків з асиметричною інформацією, (в) у ліквідності балансів фінансових інститутів, що визначає їх здатність надавати позики. У результаті зниження цін на активи веде до скорочення споживчого і інвестиційного попиту, скорочує джерела фінансування інвестиційної та торгової діяльності на фондовому ринку, що призводить до зниження обсягів виробництва, який може перетворюватися на цикл «падіння цін на активи – падіння виробництва», що самогенерується;

3) концепція «DCF», згідно з якою ринкова вартість фінансового активу має наближатись в умовах

ефективних ринків до їх справедливої вартості, яка визначається потоком очікуваних дисконтованих доходів. Тобто в ціні фінансового активу відображені оцінки ринкових суб'єктів щодо напрямку змін ринкової кон'юнктури.

Таким чином, якщо зазначені концепції відповідають реальності, то динаміка цін на фінансові активи має бути проциклічною і випереджаючою до циклу ділової активності, тобто відповідати напрямку змін обсягів виробництва, і має передувати таким змінам. Останні дослідження підтверджують наявність такого характеру цінової динаміки на фінансові активи [10]: синхронічна кореляція між реальними змінами цін на активи і динамікою обсягів виробництва за період 1970–2012 рр. для країн G7 є позитивною і статистично значущою, а коефіцієнти перехресної кореляції з динамікою виробництва у фондових цін суттєво відрізняються від нуля в показниках за період від одного до чотирьох кварталів. Тобто ціни на фінансові активи і обсяги виробництва рухаються в одному напрямку, при цьому ціни на фінансові активи можуть бути корисними випереджуваними індикаторами циклу ділової активності, як це випливає з теорії.

Враховуючи наведене вище, можна констатувати, що фінансовий цикл суттєво визначає динаміку ділового циклу, а параметри фінансових ринків мають велике значення з точки зору перспектив розвитку світової економіки. Системна оцінка фінансових ринків (система оцінки «4Ч2») здійснюється в межах недавно запровадженої Світовим банком серії звітів про глобальний фінансовий розвиток (Global Financial Development Report) (рис. 2).

Згідно з методикою, фінансові ринки оцінюються за 4 параметрами у розрізі ступеню розвитку економіки (розвинуті і ті, що розвиваються) та у розрізі рівня доходу на душу населення (з високим доходом, вище середнього, нижче середнього і низьким доходом). На рисунку 2 узагальнено оцінки фінансових ринків за вказаними параметрами у розрізі розвитку економіки. Дані для країн з доходом нижче середнього наведені згідно з іншим класифікаційним підходом. Доцільність цього пов'язана з тим, що Україна належить до даної групи (біля 20 країн), і вона більш однорідна, ніж група країн з економіками, що розвиваються (біля 60 країн), до якої також належить Україна.

Наведені у рисунку 2 характеристики фінансових ринків демонструють, що ключовими відмінностями фінансових ринків у країнах, що розвиваються, є їх незначна глибина, відносно незначний обсяг фінансових активів у вільному обігу (free float), невисока концентрація ринку за емітентами. Спостерігається також скорочення розміру фінансових ринків (глибина), і, скоріш за все, у світлі глобальних реформ регулювання фінансового сектора ця тенденція буде зберігатись у ближчі роки. Для кожної країни залишається вибір – чи буде цей процес зменшення обсягів фінансового сектору керованим та поступовим, чи більш руйнівним та стихійним.

Остання фінансова криза 2007–2008 рр. виявила одночасно ознаки системності, глобального характеру, глибину і тривалості. Першою реакцією національних урядів на

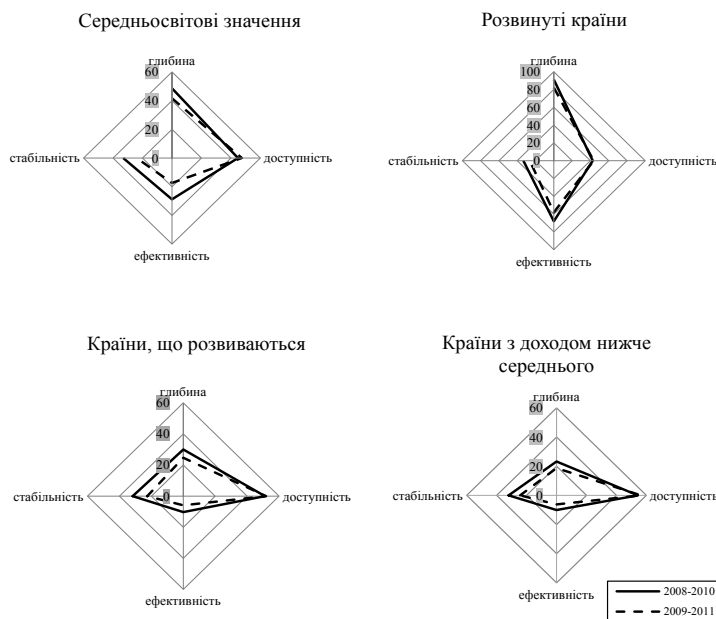


Рис. 2. Медіанні характеристики фінансових ринків за групами країн [11; 12]

Примітка: Глибина фінансових ринків визначається як співвідношення ринкової капіталізації до ВВП (у відсотках). Доступність до фінансових ринків визначається як відношення ринкової капіталізації компаній крім топ-10 найбільших компаній до сумарної ринкової капіталізації (у відсотках). Ефективність фінансових ринків визначається як відношення загальної вартості акцій, що торгуються в визначеному періоді до середньої ринкової капіталізації за даний період (у відсотках). Стабільність фінансових ринків визначається як відношення середньорічного стандартного відхилення ціни однорічних суверенних облігацій до середньорічної ціни однорічних суверенних облігацій (у відсотках). Докладніше див. [11, с. 23]

кризу стало застосування традиційних монетарних методів. Програми антикризового регулювання завжди були досить стандартними – девальвація та скорочення бюджетних витрат та доходів для зменшення попиту на імпорт, іноді в комбінації з грошовою рестрикцією для захисту курсу та запобігання інфляції. Але увага до зменшення бюджетних дефіцитів та до макроекономічно неважливих структурних реформ на фоні криз фінансових ринків та фінансових установ призвела до зменшення ефективності антикризових програм та зайвих соціальних втрат.

Суттєві наслідки кризових явищ на фінансових ринках для розвитку економіки та недостатня дієвість традиційних заходів регуляторного впливу змушують переглянути концепцію та інструментарій регулювання фінансового сектору. Одна з ключових проблем полягає у тому, що існуючі інструменти фінансового регулювання не зменшують проциклічності фінансових ринків. Продуктивними напрямками підвищення ефективності фінансового регулювання у контексті проведеного вище аналізу можуть стати:

– враховуючи системний характер сучасних фінансових криз, необхідно усунути роздрібненість нагляду у фінансовій системі через впровадження більш централізованих і глобальних моделей нагляду за фінансовим сектором;

– посилити контроль і відповідальність у фінансовій системі, зокрема, стосовно випадків маніпулювання цінами фінансових активів, торгівлі за рахунок позик («маржевої» торгівлі);

– запровадити практику контролю за волатильністю цін на фінансові активи. Хоча дискусії стосовно того, чи потрібно центральному банку превентивно «гасити» бульбашки на фінансовому ринку за допомогою управління відсотковими ставками продовжуються, заходи впливу на ціни вже проводилися в межах застосування так званого «кількісного обмеження» («QE»);

– удосконалити регулювання інформаційної інфраструктури фінансових ринків, зокрема діяльності провідних рейтингових агенцій. Діяльність провідних рейтингових агенцій на сьогодні регламентується вимогами щодо звітності, усунення конфлікту інтересів, частково щодо розкриття методології оцінювання, але системи рейтингування мають суттєві внутрішні недоліки, особливо стосовно інструментів структурованого фінансування, про що свідчила значна кількість неадекватно присвоєних рейтингів напередодні кризи. Враховуючи ключове значення інформації при формуванні цін на фінансові активи, важливим напрямом усунення асиметричності інформації, запобігання порушенням ринкового цінового механізму фінансових ринків може стати створення інституту, що здійснює нагляд за якістю і достовірністю інформації, яка постачається на фінансові ринки, ідентифікує фіктивну або неправдиву інформацію, що приводить до суттєвих цінових викривлень.

Висновки з проведеного дослідження. Аналіз характеру цінових флуктуацій на сучасних фондових ринках дозволяє зробити висновки: 1) коливання цін на фінансові активи часто бувають затяжними і пов'язані з високими витратами для учасників ринку; 2) цінова динаміка має тенденцію до швидкого розповсюдження як на інші фінансові активи, так і на суміжні сектори фінансового ринку (банківський сектор, валютний ринок); 3) цінові коливання на фондових ринках синхронізовані між різними кра-

їнами, що є наслідком фінансової глобалізації. Фінансові кризи стають більш тривалими і глибокими, вони часто набувають характеру системної фінансової кризи глобального характеру, від чого їх наслідки стають більш деструктивними для реальної економіки, а витрати у зв'язку з їх подоланням – вищими.

Кількісна оцінка залежності цінових коливань на фінансовому ринку і змін обсягів виробництва доводить наявність позитивної статистично значущої залежності між фінансовим і діловим циклом. При цьому динаміка цін на фінансові активи випереджає динаміку обсягів виробництва на 1-4 квартали. Такий характер взаємозв'язку фінансового і ділового циклів має і теоретичне обґрунтування (концепція «фінансового акселератора»).

Встановлений вплив цінової динаміки фінансових ринків на економіку вимагає розширення інструментарію антикризового фінансового регулювання за рахунок удосконалення системи фінансового моніторингу, контролю за цінами, контролю за інформаційним середовищем фінансового ринку, посиленням контролю за лівериджним фінансуванням.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Батковський В.А. Безпека грошово-кредитної системи та механізм подолання загроз її розвитку / В.А. Батковський // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія: Економіка. – 2009. – Випуск 111. – С. 37-41.
2. Laeven L., Valencia F. Systemic Banking Crises Database / L. Laeven, F. Valencia // IMF Economic Review. – Vol. 61, No. 2. – 2013. – P. 225-270. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2012/wp12163.pdf>.
3. Carmen R., Rogoff K. The Aftermath of Financial Crises / R. Carmen, K. Rogoff // The American Economic Review. – Vol. 99, No. 2. – 2009 – P. 466-472.
4. Levchenko A., Mauro P. Do Some Forms of Financial Flows Help Protect from Sudden Stops? / A. Levchenko, P. Mauro // IMF Working Paper. – 2006. – Режим доступу: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2006/wp06202.pdf>.
5. Claessens S., Kose M.A., Terrones M.E. How Do Business and Financial Cycles Interact? / S. Claessens, M.A. Kose, M.E. Terrones // IMF Working Paper. – 2011. – Режим доступу: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2011/wp1188.pdf>.
6. Классенс С., Кесе М.А., Терронес М. Колебания на финансовых рынках / С. Классенс, М.А. Кесе, М. Терронес // Финансы & развитие. – Март. – 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2011/03/Claessens.htm>.
7. MSCI Index. Inclusion [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.msci.com/products/indexes/> – Назва з екрану.
8. Mitchell W.C. Business Cycles. – University of California Press, 1913. – 623 p.
9. Bernanke B., Gertler M., Gilchrist S. The Financial Accelerator and the Flight to Quality / B. Bernanke, M. Gertler, S. Gilchrist // The Review of Economics and Statistics. – Vol. 78, No. 1. – 1996. – P. 1-15.
10. Bluedorn J.C., Decressin J., Terrones M.E. Do Asset Price Drops Foreshadow Recessions? / J.C. Bluedorn, J. Decressin, M.E. Terrones // IMF Working Paper. – 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2013/wp13203.pdf>.
11. Global Financial Development Report 2013: Rethinking the Role of the State in Finance [Електронний ресурс] / International Bank for Reconstruction and Development. The World Bank. – Режим доступу: <http://www.worldbank.org/financialdevelopment> – Назва з екрану.
12. Global Financial Development Report 2014: Financial Inclusion [Електронний ресурс] / International Bank for Reconstruction and Development. The World Bank. – Режим доступу: http://siteresources.worldbank.org/EXTGLOBALFINREPORT/Resources/8816096-1361888425203/9062080-1364927957721/GFDR-2014_Complete_Report.pdf – Назва з екрану.

УДК 336.278

Новосьолова О.С.

аспірант кафедри податкової та бюджетної політики
Херсонського національного технічного університету

ІДЕНТИФІКАЦІЯ ФІНАНСОВИХ ДИСБАЛАНСІВ У КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БОРГОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

У статті розглянуто сутність фінансових дисбалансів та їх взаємозв'язок з іншими станами нестабільності фінансової системи та фінансовою безпекою, зокрема такою її важливою складовою, як боргова безпека. Досліджено світову практику виявлення фінансової незбалансованості. Запропоновано перелік показників, за допомогою яких можливо ідентифікувати та оцінити наявні фінансові дисбаланси.

Ключові слова: фінансові дисбаланси, фінансова нестабільність, фінансова безпека, боргова безпека, індикатори фінансових дисбалансів.

Новоселова Е.С. ИДЕНТИФИКАЦИЯ ФИНАНСОВЫХ ДИСБАЛАНСОВ В КОНТЕКСТЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДОЛГОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

В статье рассмотрены сущность финансовых дисбалансов и их взаимосвязь с другими состояниями нестабильности финансовой системы и финансовой безопасностью, в частности такой ее важной составляющей, как долговая безопасность. Исследована мировая практика выявления финансовой несбалансированности. Предложен перечень показателей, с помощью которых возможно идентифицировать и оценить имеющиеся финансовые дисбалансы.

Ключевые слова: финансовые дисбалансы, финансовая нестабильность, финансовая безопасность, долговая безопасность, индикаторы финансовых дисбалансов.

Novosolova O.S. IDENTIFICATION OF FINANCIAL IMBALANCES IN THE CONTEXT OF PROVISION THE STATE'S DEBT SECURITY

In the article it is observed the essence of financial imbalances and their relationship with other states of the instability of the financial system and financial security, in particular such an important part as debt security. It is studied international practice of identifying the financial imbalances. The list of indicators with which it is possible to identify and evaluate the available financial imbalances is proposed.

Keywords: financial imbalances, financial instability, financial security, debt security, indicators of financial imbalances.

Постановка проблеми. Стійке та стабільне функціонування фінансової системи держави визначає загальну макроекономічну стабільність сучасної ринкової економіки. Водночас кризовий період 2008-2009 років виявив суттєві недоліки в розпізнаванні та попередженні негативних коливань, які підсилюють вразливість фінансового сектору та призводять до спадних тенденцій в національних економіках. Актуальним завданням залишається розробка та запровадження методик, яка б дозволила своєчасно реагувати на фінансові дисбаланси, що формуються, для мінімізації їх впливу на економіку в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вітчизняній літературі проблематика фінансових дисбалансів досліджувалася такими вченими як В.В. Козюк, О.В. Луняков, О.В. Сніжко та ін. Проте в основному їх роботи присвячені теоретичному обґрунтуванню причин та наслідків фінансової розбалансованості. Серед зарубіжних вчених питання фінансових дисбалансів досліджували Б. Бернанке, К. Боріо, Дж. Кан, П. Кругман, Н. Прасад, А. Хубен У. Уайт та ін. Разом із тим окремого вивчення потребують методологічні основи ідентифікації та оцінки фінансових дисбалансів у контексті забезпечення фінансової безпеки держави, зокрема боргової безпеки.

Метою статті є розгляд існуючих підходів до визначення та оцінки фінансових дисбалансів в цілому та моніторингу дисбалансів у борговій сфері.

Виклад основного матеріалу. Однією з фундаментальних проблем сьогодення є існування фінансових дисбалансів в економіках більшості країн світу, що опосередковано впливає на виникнення глобальних кризових явищ. У зарубіжній практиці для позначення стану незбалансованості використовують поняття «imbalance», що в перекладі означає «відсутність рівноваги, нестійкість, невідповідність» [1, с. 914]; поряд із тим застосовується і поняття «disbalance» –

«порушення рівноваги, дисбаланс» [1, с. 537]. Для позначення стану протилежного дисбалансу використовують поняття «soundness» – стійкість. Т.В. Щетілова розглядає imbalance (нестійкість) як крайній стан disbalance (дисбаланс) [2, с. 107].

Отже, визначимо фінансові дисбаланси наступним чином – це стійке відхилення динаміки фінансових змінних від їх довгострокових або економічно обґрунтованих тенденцій, яке призводить до порушень у функціонуванні фінансової системи в цілому, а при значному накопиченні та тривалій дії фінансові дисбаланси спричиняють виникнення фінансової нестабільності.

Накопичення фінансових дисбалансів у довгостроковій перспективі генерує значні ризики погіршення стану фінансової системи. У першу чергу це призводить до набуття фінансовою системою крихкості, нездатності протидіяти коливанням на фінансових ринках. У підсумку фінансова система переходить у стан нестабільності та в подальшому під впливом деструктивних шоків можливим є розгортання фінансової кризи.

Отже, виникнення і накопичення фінансових дисбалансів генерує ризики для функціонування фінансової системи. Ризиком варто вважати випадковість чи небезпеку, що носить ймовірнісний характер, виникнення збитків або недоотримання доходів у порівнянні з очікуваним варіантом [3]. Цілком протилежна ризику ситуація у науковій літературі позначається поняттям фінансова безпека.

О.І. Барановський вважає, що фінансова безпека – це важлива складова частина економічної безпеки держави, що базується на незалежності, ефективності і конкурентоспроможності фінансово-кредитної сфери, яка відображається через систему критеріїв і показників її стану, що характеризують збалансованість фінансів, достатню ліквідність активів і наяв-

ність необхідних грошових і золотовалютних резервів, ступінь захищеності фінансових інтересів на усіх рівнях фінансових відносин, стан фінансових потоків в економіці, що характеризується збалансованістю і наявністю апробованих механізмів регулювання і саморегулювання [4, с. 6]. А отже, науковець розуміє фінансову безпеку як певний стан фінансової системи, який характеризується відсутністю дисбалансів.

А.Б. Миколайчук виходить з того, що фінансова безпека – це сукупність соціально-економічних і правових відносин, що забезпечують такий фінансовий стан, при якому виявляється стійкість до зовнішніх загроз і ризиків при раціональному використанні своїх фінансових ресурсів [5, с. 82]. Тобто фінансова безпека розглядається як синонім фінансової стійкості.

У «Методиці розрахунку рівня економічної безпеки України», затвердженій Наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29.10.2013 № 1277 фінансова безпека визначається як «стан фінансової системи країни, за якого створюються необхідні фінансові умови для стабільного соціально-економічного розвитку країни, забезпечується її стійкість до фінансових шоків та дисбалансів, створюються умови для збереження цілісності та єдності фінансової системи країни». Фінансова безпека, у свою чергу, має такі складові: банківська безпека; безпека небанківського фінансового сектору; боргова безпека; бюджетна безпека; валютна безпека; грошово-кредитна безпека [6], тобто охоплює основні сфери фінансової системи держави.

У контексті даного дослідження особливий інтерес представляє така складова фінансової безпеки, як боргова, оскільки боргова безпека характеризує основні параметри державного боргу країни та дозволяє оцінити наявні ризики у даній сфері. У вітчизняній практиці наводиться кілька визначень поняття «боргова безпека». Так, боргова безпека визнається складовою фінансової безпеки і трактується як «відповідний рівень внутрішньої та зовнішньої заборгованості з урахуванням вартості її обслуговування та ефективності використання внутрішніх і зовнішніх запозичень та оптимального співвідношення між ними, достатній для задоволення нагальних соціально-економічних потреб, що не загрожує суверенітету держави та її фінансовій системі» [6].

Ще одне визначення надає Т.П. Богдан: «Боргова безпека – це досягнення такого рівня державного й зовнішнього сукупного боргу, співвідношення між структурними складовими боргу, вартості обслуговування боргу і цільової спрямованості запозичених коштів, які забезпечують вирішення нагальних соціально-економічних потреб держави і не створюють загроз для стабільності вітчизняної фінансової системи й поступального розвитку економіки країни» [7, с. 9]. Таким чином, автор зазначає, що на боргову безпеку держави впливають і показники зовнішньої сукупної заборгованості країни.

І.О. Селіверстова, О.Ю. Лащенко, С.І. Шапошнікова визначають боргову безпеку держави як «складову частину фінансової безпеки держави, яка являє собою певний рівень державної внутрішньої та зовнішньої заборгованості з урахуванням вартості її обслуговування й ефективності використання внутрішніх і зовнішніх запозичень та оптимального відношення між ними, достатній для вирішення загальних соціально-економічних потреб, який дає змогу зберегти стійкість фінансової системи країни до внутрішніх і зовнішніх загроз, забезпечити відносну незалежність держави, зберігаючи при цьому економічну можливість країни здійснювати випла-

ти на погашення основної суми і відсотків без загрози втрати суверенітету, одночасно підтримуючи належний рівень платоспроможності та кредитного рейтингу» [8].

Отже, спільним для цих визначень є наголошення на тому, що боргова безпека означає певний рівень державного боргу та його структури, який не створює загроз для макрофінансової стабільності держави та характеризується достатнім рівнем платоспроможності країни. Узагальнюючи вищевказані визначення варто запропонувати наступне трактування поняття «боргова безпека держави» – це певний рівень державної заборгованості, співвідношення її складових, вартості обслуговування та обсягів погашення, який дозволяє уникнути виникнення дисбалансів у системі державних фінансів та забезпечити сталий економічний розвиток країни.

Однією з найважливіших проблем фінансової науки є визначення ситуації фінансової розбалансованості. Ідентифікація та оцінка фінансових дисбалансів дозволять своєчасно визначити ймовірні загрози та оптимізувати дії, що спрямовані на попередження та згладжування подальших негативних наслідків.

Країни «Великої двадцятки» («G-20») у 2011 році погодили перелік індикаторів, що дозволять виміряти економічні дисбаланси, що створюють потенційні ризики для економіки. До цього переліку включені наступні показники: рівень державного боргу, дефіциту бюджету, приватних заощаджень та приватних інвестицій, сальдо торговельного балансу та чисті інвестиції і трансферти [9].

Задля виявлення диспропорцій у економіках країн Європейського Союзу була затверджена Процедура з макроекономічних дисбалансів (Macroeconomic Imbalances Procedure – MIP). У країнах ЄС для ідентифікації негативних відхилень в економіці країни-члена ЄС застосовують перелік з 11 індикаторів та їх граничних значень, що характеризують основні джерела макроекономічних дисбалансів (табл. 1.1) [10].

Серед зазначених у таблиці 1.1 показників оцінити наявні фінансові дисбаланси дозволяють: чиста міжнародна інвестиційна позиція (НІП), реальний ефективний обмінний курс (РЕОК), консолідований борг реального сектору економіки, обсяг кредитування приватного сектору, загальний державний борг, сукупні зобов'язання фінансового сектору.

Вітчизняна економічна наука не наводить систематизованого підходу до виявлення та оцінки фінансових дисбалансів, однак практичні кроки у цьому напрямі зроблені більшістю економічно розвинених країн світу.

О.В. Сніжко вважає, що дисбаланси характерні для певних фінансових інститутів чи окремих сегментів фінансового ринку, а тому доцільно аналізувати лише певні фінансові «одиниці», а не фінансову систему в цілому.

Найбільш розповсюдженою ознакою накопичення дисбалансів, на думку науковця, є аномальна дисперсія, а оцінку дисбалансів варто проводити за наступними напрямками:

1. Для окремих фінансових інститутів на основі:
а) макропруденційного аналізу (концепція CAMELS);
б) стрес-тестів фінансових установ.
2. Визначення ризику міжбанківського зараження за допомогою показників концентрації ризику, враховуючи результати стрес-тестів для системних фінансових установ.
3. Аналіз ринкової невизначеності на основі оцінки волатильності цін фінансових активів за допомогою індикаторів ринкової ліквідності, очікуваних цін на активи, ринкового ризику тощо [11, с. 32].

Таблиця 1.1
Індикатори макроекономічних дисбалансів
у країнах ЄС

Показник	Граничне значення
Зовнішні	
Середнє сальдо поточних операцій за 3 роки, % ВВП (3 year average of Current Account balance)	<-4, >6
Чиста міжнародна інвестиційна позиція, % ВВП (Net International Investment Position) (NIIP)	<-35
Конкуренентоздатності	
Зміна частки на експортному ринку ЄС за 5 років, % (% change (5 years) in Export Market Shares)	<-6
Зміна номінальних питомих витрат на оплату праці за 3 роки, % (% change (3 years) in Nominal ULC)	>9 для країн єврозони та >12 для ін.
Зміна реального ефективного обмінного курсу на основі НІСР/СРІ дефляторів за 3 роки, % (НРСІ – гармонізований індекс споживчих цін, СРІ – індекс споживчих цін) (% change (3 years) of Real Effective Exchange Rates with NISCP deflators)	±5 для країн єврозони та ±11 для ін.
Внутрішні	
Консолідований борг приватного сектору економіки, % ВВП (Private Sector Debt (consolidated))	>133
Обсяг кредитування приватного сектору, % ВВП (Private Sector Credit Flow)	>15
Зміна цін на житло відносно дефлятора споживання, % (year-on-year changes in House Prices relative to a Eurostat Consumption Deflator)	>6
Загальний державний борг, % ВВП (General Government Debt)	>60
Середній рівень безробіття за 3 роки, % (3 year average of Unemployment Rate)	>10
Зміна сукупних зобов'язань фінансового сектору, % (year-on-year changes in Total Financial Sector Liabilities)	>16,5

У наукових розробках О.В. Лунякова показником фінансових дисбалансів запропоновано вважати «кредитний агрегат», який розраховується як лінійна комбінація індикаторів гепу співвідношення кредити/ВВП (величина абсолютних відхилень фактичних значень співвідношення кредити/ВВП від очікуваних значень) та середньорічного темпу приросту співвідношення кредити/ВВП [12, с. 29-30].

У вітчизняній практиці подібно до зарубіжної здійснюється оцінка стану фінансової системи та виявляються відхилення, що можуть становити загрозу її функціонуванню через визначення рівня фінансової безпеки. Рівень фінансової безпеки України розраховується за допомогою цілої низки індикаторів, встановлених Наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України «Про затвердження Методики розрахунку рівня економічної безпеки України» від 29.10.2013 № 1277. Кожна група індикаторів характеризує певну сферу фінансової системи держави (банківську; небанківський фінансовий сектор; боргову; бюджетну; валютну; грошово-кредитну). Усі індикатори мають свій ваговий коефіцієнт, з використанням якого і розраховується підсумковий індекс за кожною сферою, а потім аналогічно й інтегральний індекс фінансової безпеки. Окремо зупинимося на борговій складовій фінансової безпеки. До показників боргової безпеки віднесено 5 індикаторів (табл. 1.2) [6].

Загалом же у світовій практиці поширеними є різні способи вимірювання рівня боргової безпеки держави. Серед найуживаніших варто відмітити:

- визначення питомої ваги країни в обсязі світового боргу;
- оцінка дотримання певної кількості річних кредитних квот (при взаємовідносинах з МВФ);
- визначення навантаження державного боргу на державний бюджет;
- розрахунок динаміки загального обсягу державного боргу (індекс його зростання);
- оцінка величини зовнішнього боргу у розрахунку на душу населення (що характеризує ступінь зовнішньоекономічної залежності країни);
- аналіз темпів приросту зовнішнього боргу на душу населення тощо [7, с. 8].

Оскільки рівень боргової безпеки найчастіше визначається сукупністю певних індикаторів, то постає питання систематизації цих індикаторів та побудови певної системи моніторингу боргової безпеки, яка дозволила б врахувати потенційно можливі загрози стабільності розвитку фінансової сфери держави. Така система має забезпечувати можливість прогнозування та оцінки загроз і дестабілізуючих чинників макроекономічного розвитку, причин їх виникнення та наслідків впливу.

Фахівцями МВФ також розроблена система фіскальних індикаторів, які визначають рівень боргових ризиків. Усі 12 індикаторів розділено на 3 кластери (базові фінансові змінні, довгострокові фінансові тренди, показники управління активами та зобов'язаннями):

- різниця між зростанням ВВП та відсотковою ставкою по платежам за державним боргом;
- циклічно скоригований первинний баланс;

Таблиця 1.2

Індикатори та порогові значення індикаторів стану боргової безпеки України*

Індикатор, одиниця виміру	X-L _{крит}	X-L _{небезп}	X-L _{нездв}	X-L _{злв}	X-L _{онт}	X ^R _{онт}	X ^R _{злв}	X ^R _{нездв}	X ^R _{небезп}	X ^R _{крит}
Відношення загального обсягу державного боргу до ВВП, %	-	-	-	-	-	20	30	40	50	60
Відношення обсягу валового зовнішнього боргу до ВВП, %	-	-	-	-	-	40	45	55	60	70
Середньозважена дохідність ОВДП на первинному ринку, %	-	-	-	-	-	4	5	7	9	11
Індекс ЕМВІ+Україна	-	-	-	-	-	200	300	500	700	1000
Відношення обсягу офіційних міжнародних резервів до обсягу валового зовнішнього боргу, %	20	36	41	45	50	-	-	-	-	-

*L (ліва частина) – для індикаторів, які є стимуляторами, нормування відбувається за критеріями лівої частини; R (права частина) – для індикаторів, які є дестимуляторами, нормування відбувається за критеріями правої частини

- відношенням державного боргу до ВВП;
- валові потреби у позиковому фінансуванні;
- частка короткострокового боргу в загальній сумі державного боргу;
- частка боргу деномінована у іноземній валюті у загальній сумі державного боргу;
- середньозважений строк погашення державного боргу;
- частка боргу перед нерезидентами;
- відношення короткострокового боргу до міжнародних резервів.
- відхилення коефіцієнту народжуваності від 2,1;
- частка непрацездатного населення;
- довгостроковий прогноз щодо змін у державних пенсійних та медичних витратах [13; 14].

Для отримання граничних значень індикаторів боргової безпеки здебільшого використовують медіанні значення боргових показників у період, що передував виникненню боргових криз у країнах зі схожими соціально-економічними умовами.

Серед розробок українських фахівців на увагу заслуговують напрацювання Т.П. Богдан, у яких пропонується використовувати наступні показники боргової безпеки:

- співвідношення державного і гарантованого державою боргу до ВВП, %;
- співвідношення державного і гарантованого державою боргу до доходів державного бюджету, %;
- співвідношення валового зовнішнього боргу до експорту товарів і послуг, %;
- співвідношення погашення й обслуговування державного боргу до доходів державного бюджету, %;
- співвідношення платежів із погашення й обслуговування довгострокового зовнішнього сукупного боргу та експорту товарів і послуг, %;
- частка короткострокового зовнішнього сукупного боргу за залишковим терміном погашення у міжнародних резервах країни, %;
- циклічно скоригований первинний баланс сектору загального державного управління, % ВВП;
- різниця між номінальною ставкою обслуговування державного боргу і темпами зростання номінального ВВП, %;
- валові потреби уряду в позиковому фінансуванні (сума планованого дефіциту бюджету і погашення боргу), % до ВВП;
- середній термін до погашення державного боргу, років;
- частка боргових зобов'язань, деномінованих в іноземній валюті чи прив'язаних до обмінного курсу, в загальній сумі державного боргу, % [7, с. 10].

Аналіз наукових розробок вітчизняних та зарубіжних вчених, фахівців Міжнародного валютного фонду дозволяє зробити висновок про те, що наразі найбільш ефективними показниками, що дозволяють оцінити наявні фінансові дисбаланси, зокрема і в борговій сфері, є:

1. Зовнішні індикатори:
 - реальний ефективний обмінний курс (REER);
 - чиста міжнародна інвестиційна позиція (NIIP) (різниця між фінансовими активами та фінансовими зобов'язаннями перед нерезидентами, при розрахунку індикатора враховуються показники обсягу зовнішнього боргу, в тому числі державного, золото-валютні резерви тощо).
2. Внутрішні індикатори:
 - обсяг кредитування приватного сектора (Private Sector Credit Flow);
 - обсяг заборгованості приватного сектора (Private Sector Debt);

- обсяг фінансування бюджету сектора загальнодержавного управління (показник враховує окрім законодавчо визначених видатків державного бюджету також і витрати бюджету на збільшення статутного фонду банків та державних підприємств. Наразі в Україні для оцінки збалансованості бюджетної сфери визначається сальдо державного бюджету, проте це не дає можливості врахувати операції позабюджетних установ, діяльність яких координується Урядом);
- загальний обсяг державного боргу (General Government Sector Debt);
- сукупні зобов'язання фінансового сектора (Total Financial Sector Liabilities).

Висновки. Підсумовуючи дане дослідження, варто відзначити, що виникнення та накопичення фінансових дисбалансів є прямою загрозою не тільки для системи державних фінансів будь-якої країни, подібні явища становлять небезпеку і для банківського сектора, валютного та інвестиційного ринків, платіжного балансу країни. Необхідність розробки та впровадження системи виявлення імовірних загроз фінансовій безпеці держави є очевидною, оскільки завчасно виявлені детермінанти фінансової кризи дозволяють забезпечити оперативне внесення коректив у чинну фінансову політику.

Пріоритетними напрямками подальших досліджень є оцінка існуючих фінансових дисбалансів в економіці України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мюллер В.К. Англо-русский словарь. 24-е изд. – М. : Русский язык, 1995. – 2106 с.
2. Щетилова Т.В. Оценка глобальных дисбалансов в оценке макроэкономических систем / Т.В. Щетилова // Основы экономики, управления и права. – 2012. – № 6(6). – С. 106-111.
3. Шестаков А.В. Экономика и право: Энциклопедический словарь. – М. : Дашков и К, 2000. – 568 с.
4. Барановський О.І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення) : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.04.01 / О.І. Барановський ; НАН України. Ін-т екон. прогнозування. – К., 2000. – 36 с.
5. Миколайчук А.Б. Методичний підхід до прогнозування рівня фінансової безпеки держави в системі моніторингу [Текст] / А.Б. Миколайчук // Вісник економіки транспорту і промисловості – 2012. – № 38. – С. 81-86.
6. Наказ Міністерства економічного розвитку та торгівлі України «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України» від 29.10.2013 № 1277 [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку та торгівлі України – Режим доступу : http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/category/main?cat_id=38738&stind=1.
7. Богдан Т.П. Боргова безпека та її роль у гарантуванні фінансової стабільності / Т.П. Богдан // Вісник НБУ. – 2012. – № 4. – С. 8-15.
8. Селіверстова І.О. Боргова безпека як елемент фінансової безпеки держави / І.О. Селіверстова, О.Ю. Лашенко, С.І. Шапошнікова // Проблеми системного підходу в економіці. – 2010. – № 3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/e-journals/PSPE/2010_3/Laschenko_310.htm.
9. Imbalances and Growth Update of Staff Sustainability Assessments for G-20 Mutual Assessment Process – September 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imf.org/external/np/g20/pdf/map2013/map2013.pdf>.
10. Macroeconomic Imbalances Procedure [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/economy_finance/economic_governance/macroeconomic_imbalance_procedure/index_en.htm.
11. Сніжко О. Ієрархія фінансової нестабільності / О. Сніжко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 2. – С. 29-33.
12. Луняков О.В. Інтегральний підхід к оцєнке дисбалансов и устойчивости финансового сектора экономики / О.В. Луняков // Фінансовий простір. – 2013. – № 1(9). – С. 26-32.

13. IMF Working Paper. Assessing Fiscal Stress / Prepared by Emanuele Baldacci, Iva Petrova, Nazim Belhocine, Gabriela Dobrescu, and Samah Mazraani. – May 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2011/wp11100.pdf>.
14. IMF Working Paper Measuring Fiscal Vulnerability and Fiscal Stress: A Proposed Set of Indicators / Prepared by Emanuele Baldacci, James McHugh, and Iva Petrova – April 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2011/wp1194.pdf>.

УДК 336.717

Паньків Х.П.

*асистент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту
Львівського національного університету імені Івана Франка*

Раделицький Ю.О.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку й аудиту
Львівського національного університету імені Івана Франка*

РОЛЬ КАПІТАЛІЗАЦІЇ ТА ЛІКВІДНОСТІ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТАБІЛЬНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ БАНКІВ УКРАЇНИ

Розглянуто сутність ліквідності та капіталізації банків. Висвітлено необхідність комплексного їхнього дослідження для виявлення взаємодії та взаємодоповнення. Розкрито піраміду банківських ризиків з метою визначення ролі капіталізації та ліквідності для фінансової стабільності банку. Проаналізовано сучасний стан достатності банківського капіталу та ліквідності, що в підсумку дало змогу обґрунтувати пріоритетність забезпечення ліквідності вітчизняних банків для ефективного функціонування банківських установ в умовах фінансової кризи.

Ключові слова: банк, ліквідність, ризик ліквідності, банківський капітал, капіталізація, банківські ризики, Національний банк України, достатність капіталу та ліквідності.

Паньків Х.П., Раделицький Ю.О. РОЛЬ КАПИТАЛИЗАЦИИ И ЛИКВИДНОСТИ В ОБЕСПЕЧЕНИИ СТАБИЛЬНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ БАНКОВ УКРАИНЫ

Рассмотрена сущность ликвидности и капитализации банков. Отражена необходимость комплексного их исследования для выявления взаимодействия и взаимодополнения. Раскрыта пирамида банковских рисков с целью определения роли капитализации и ликвидности в финансовой стабильности банка. Проанализировано современное состояние достаточности банковского капитала и ликвидности, что в итоге позволило обосновать приоритетность обеспечения ликвидностью отечественных банков для эффективного функционирования банковских учреждений в условиях финансового кризиса.

Ключевые слова: банк, ликвидность, риск ликвидности, банковский капитал, капитализация, банковские риски, Национальный банк Украины, достаточность капитала и ликвидности.

Pan'kiv K.P., Radelyts'kyu Y.O. THE ROLE OF CAPITALIZATION AND LIQUIDITY IN PROVIDING OF STABLE FUNCTIONING TO BANKS OF UKRAINE

The essence of bank's liquidity and capitalization is considered. The necessity of its comprehensive research for detection of interaction and complementarity is represented. The pyramid of bank's risks in order to determine the role of capitalization and liquidity for financial stability of bank is revealed. The current state of bank's capital and liquidity sufficiency that eventually enable to justify the priority of domestic banks providing by liquidity for effective functioning of banking institutions in financial crisis condition is analyzed.

Keywords: bank, liquidity, liquidity risk, bank's capital, capitalization, bank's risks, National Bank of Ukraine, sufficiency of capital and liquidity.

Постановка проблеми. Перспективи розвитку будь-якого банку значною мірою визначаються рівнем його капіталізації, адже достатність банківського капіталу характеризує ступінь фінансової стійкості комерційного банку та є джерелом для покриття втрат від фінансових ризиків. Проте проблема ризиків й, зокрема, ризику ліквідності та ролі власного капіталу у її вирішенні є значно глибшою. З огляду на це, питання сприяння власним капіталом запобіганню потраплянню банку у кризу ліквідності та віднесення нарощення капітальної бази чи управління ліквідністю до більш пріоритетного є досить актуальними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Як об'єкт вивчення капіталізація та ліквідність знаходилися у центрі досліджень у працях зарубіжних і вітчизняних науковців, зокрема М.Д. Алексеєнка, В.М. Гейця, О.В. Дзюблюка, О.І. Лаврушина,

Ф. Мишкіна, В.І. Міщенко, А.М. Мороза, Г.С. Панової, Л.О. Примостки, П.С. Роуза, М.І. Савлука, Дж.Ф. Сінкі та ін. Однак наукові напрацювання цих учених пов'язані з процесом управління зазначеними економічними категоріями окремо один від одного та в них менше приділено уваги комплексному дослідженню їх взаємодії та взаємодоповнення.

Постановка завдання. Метою статті є визначення ролі капіталізації та ліквідності для забезпечення стабільного функціонування банківських установ на основі оцінки достатності капіталу та ліквідності вітчизняних банків в сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зауважимо, що тлумачення поняття банківської ліквідності у сучасній економічній літературі і практиці є неоднозначним. Ліквідність можна розглядати як з погляду окремого банку, так і банківської системи загалом, або активів та пасивів, чи виконання

зобов'язань перед резидентами та нерезидентами тощо. З позиції Національного банку України ліквідність банківської установи визначається як здатність банку забезпечити своєчасне виконання своїх грошових зобов'язань, яка визначається збалансованістю між термінами і сумами погашення розміщених активів та періодами і сумами виконання зобов'язань банку, а також термінами та сумами інших джерел і напрямів використання коштів [1].

Економічний зміст та характеристику ліквідності банку відображає ризик ліквідності, який розкриває її не лише як нездатність чи неможливість банку своєчасно та без втрат залучити додаткові фінансові ресурси чи реалізувати наявні активи для виконання взятих зобов'язань перед кредиторами та вкладниками, а й отримання збитків (втрати частини капіталу) внаслідок цього [2, с. 316]. На нашу думку, найвдалішим є визначення, запропоноване Базельським комітетом з банківського нагляду, який тлумачить його як «ризик втрати спроможності фінансувати збільшення активів та виконувати зобов'язання, коли настає час їх виконання».

З огляду на рівень капіталізації банків, варто зазначити, що він є агрегованим показником достатності капіталу як кожного банку зокрема, так і банківської системи загалом, а його зростання – важливий чинник забезпечення стабільного функціонування та розвитку банківської діяльності. Однак в економічній літературі не існує єдиного підходу до визначення суті капіталізації банку. Так як найголовнішою ознакою капіталу є його здатність приносити додану вартість, тому й сутність капіталізації будуть формувати економічні та юридичні відносини власності щодо перетворення різних матеріальних і нематеріальних ресурсів у вартість, здатну в процесі самозростання приносити додану вартість [3, с. 99]. На наш погляд, капіталізація банку – це процес взаємодії економічних і юридичних відносин з матеріальними та нематеріальними ресурсами, у результаті якого відбувається перетворення доданої вартості (прибутку) в банківський капітал за умов подальшої трансформації його у вигляді інвестицій у реальний сектор економіки.

Відзначимо, що низький рівень капіталізації зовсім не згадується серед причин банкрутства банків. За даними рейтингової компанії Moody's, основними причинами дефолту 60 банків України, Росії та Казахстану, загальний обсяг зобов'язань яких становив 84 млрд грн, під час останньої світової фінансової кризи були: втрата ліквідності у 96% випадків, ризикованість активних операцій – 70%, відтік депозитів – 52%, залежність від грошового ринку – 48%, операції з пов'язаними особами – 48%, значна концентрація кредитів – 30%, ринковий ризик – 17%. Раптовий відтік коштів був найбільшим в Україні – 24% від загального обсягу, в Росії – 11% та у Казахстані – 8% [4, с. 239].

Зважаючи на зазначені причини банкрутств, доцільним є висновок про наявність певної ієрархії ризиків, яку можна формалізувати у вигляді піраміди (рис. 1). Ця піраміда побудована за двома критеріями: загроз (збитків), які несе у собі кожний сектор піраміди, та керованості кожного сектора. Таким чином, ризики вищих секторів несуть у собі більші загрози і менше піддаються врегулюванню методами ризик-менеджменту, а ризики нижчих секторів, навпаки, є менше загрозливими і більш регульованими. Згідно з цією пірамідою, найзагрозливішим ризиком є повна втрата ліквідності, наслідком якої є банкрутство банку.

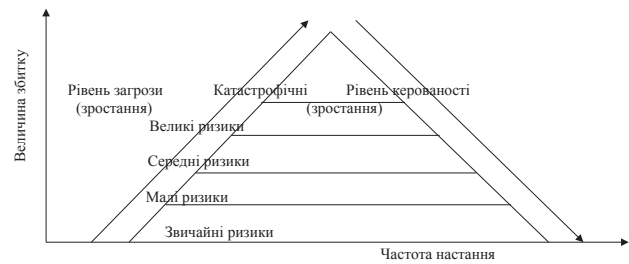


Рис. 1. Піраміда банківських ризиків [4]

Необхідно відмітити, що уникнути банкрутства банківської установи традиційними інструментами ризик-менеджменту у реаліях неможливо. Тому і власний капітал, на який спираються ці інструменти, втрачає свою захисну функцію. Власники та вищий менеджмент банку опиняються перед вибором докапіталізувати банк і таким чином відновити ліквідність та уникнути банкрутства, що знаходиться за межами традиційного ризик-менеджменту, чи збанкрутувати і втрати власний капітал [4, с. 240-241]. З огляду на зазначене, важливим є питання ролі капіталізації у забезпеченні ліквідності банків, з цією метою проаналізуємо, наприклад, банкрутство банку «ТАВРИКА». Так, за офіційними даними НБУ, станом на 01.01.2013 р. власний капітал ПАТ «БАНК «ТАВРИКА» становив 350 млн грн, загальний розмір вкладів – 2,6 млрд грн. Банк посідав 60 позицію зі 175 банківських установ України [5]. У листопаді 2012 р. фінустанова достроково повернула кредит НБУ, термін якого спливав у 2013 р., взамін на обіцянку рефінансування. Проте НБУ не надав коштів, що призвело до розриву ліквідності за поточними зобов'язаннями (основні ресурси були виділені на довготермінові кредити) і спровокувало відтік грошей. У разі ж надходження обіцяного рефінансування у сумі 350 млн грн банк мав би можливість виходу зі штучно створеної кризи та виплатити би вкладникам їхні кошти. Водночас докапіталізація банку на 100 млн грн [6], яку провели акціонери 7 грудня 2012 р. не змінила ситуації. НБУ 20 грудня 2012 р. приймає рішення про визнання банку неплатоспроможним.

Зауважимо, що згідно з Постановою Правління Національного банку України «Про внесення змін до деяких нормативно-правових актів Національного банку України» від 28.12.2011 № 479, нововведенням є норматив співвідношення регулятивного капіталу та зобов'язань (НЗ-1), що відображає достатність власних коштів банку для виконання зобов'язань перед вкладниками та кредиторами, а його нормативне значення має становити не менше 10% [1].

Загалом, у таблиці 1 відображено результати дослідження виконання нормативів капіталу та ліквідності банками України.

На основі аналізу наведених у таблиці даних можна зробити висновок про позитивну тенденцію до збільшення обсягу регулятивного капіталу вітчизняних банків 2008–2013 рр., а значення нормативу достатності (адекватності) регулятивного капіталу банківських установ, незважаючи на незначне його зменшення упродовж 2011–2013 рр., станом на 31.12.2013 р. було майже удвічі більшим за нормативне (17,55%). З огляду на це, маємо усі підстави вважати, що в цілому вітчизняний банківський сектор був спроможний своєчасно та в повному обсязі розрахуватися за своїми зобов'язаннями, що впли-

Таблиця 1

Динаміка виконання нормативів достатності капіталу та ліквідності комерційними банками 2008–2013 рр.

Період	Нормативи капіталу							
	Н1 – норматив мінімального розміру регулятивного капіталу (млн грн)		Н2 – норматив достатності (адекватності) регулятивного капіталу		Н3 – коефіцієнт співвідношення регулятивного капіталу до сукупних активів		Н3-1 – коефіцієнт співвідношення регулятивного капіталу до зобов'язань	
	Фактичне значення	Нормативне значення	Фактичне значення	Нормативне значення	Фактичне значення	Нормативне значення	Фактичне значення	Нормативне значення
2008 р.	100987,9	10 млн євро	13,16	Не менше 10%	10,09	Не менше 4%	–	Не менше 10%
2009 р.	139003,4	75 млн грн	18,28		13,86	Не менше 9%	–	
2010 р.	156083,9	120 млн грн	20,34		14,35		–	
2011 р.	173577,6		18,51		14,82		–	
2012 р.	177991,9		18,09		14,95		–	
2013 р.	192916,0		17,55		13,85		17,30	
I півр. 2014 р.	184639,8		15,18		12,36		15,25	
Період	Н4 – норматив миттєвої ліквідності		Н5 – норматив поточної ліквідності		Н6 – норматив короткострокової ліквідності			
	Фактичне значення	Нормативне значення	Фактичне значення	Нормативне значення	Фактичне значення	Нормативне значення		
2008 р.	50,20	Не менше 20%	72,41	Не менше 40%	32,38	Не менше 20%		
2009 р.	65,74		70,30		33,77			
2010 р.	55,64		81,11		91,73			
2011 р.	58,43		73,33		93,97	Не менше 60%		
2012 р.	57,38		84,30		90,37			
2013 р.	50,85		85,81		86,96			
I півр. 2014 р.	42,40		76,44		83,46			

Джерело: побудовано автором на основі [5]

вають із торговельних, кредитних або інших операцій грошового характеру.

Необхідно зазначити, що коефіцієнт миттєвої ліквідності (Н4) значно перевищує нормативне значення в 20%, отже, за цим показником для банківської системи України характерна надлишкова ліквідність. Водночас коефіцієнт поточної ліквідності у 2008–2013 рр. також достатньо високий. Таким чином, банки були здатні виконувати свої поточні зобов'язання за рахунок ліквідних активів терміном погашення до 31 дня.

Значення нормативу короткострокової ліквідності (Н6) збільшилося з 35,88% на початок 2010 р. до 91,73% на кінець цього ж року. Причиною такого підвищення показника є зміни Інструкції НБУ «Про порядок регулювання діяльності банків в Україні» від 28.08.2001 № 368 [1], згідно з якими нормативне значення коефіцієнта короткострокової ліквідності зросло з 20 до 60%. Таким чином, банки здатні забезпечити виконання своїх зобов'язань протягом одного року.

Дані таблиці 1 свідчать про те, що, порівнюючи виконання фактичних значень показників достатності капіталу та ліквідності над їхніми нормативними значеннями, варто відзначити, що перевиконання обов'язкових значень відбувається переважно за нормативами ліквідності, особливо нормативом миттєвої ліквідності, зокрема найвищі з них були у 3,3 рази у 2013 р., 2,9 рази у 2012 р. тощо. Також високі значення перевиконання нормативних значень спостерігається за нормативом поточної ліквідності – 2,1 рази у 2013 р. та 2,1 рази у 2012 р. Перевиконання фактичного значення нормативу короткострокової ліквідності над обов'язковим значенням у 2013 р. становило 1,4 рази, а найбільшим це значення було у 2011 р. – 1,6 рази. Якщо взяти до уваги нормативи до-

статності капіталу, то перевиконання обов'язкового значення регулятивного капіталу у 2013 р. становило лише 1,6 рази, а найбільшим воно було у 2009 р. – 1,8 рази, нормативу адекватності регулятивного капіталу у 2013 р. – 1,8 рази, найбільше – у 2009 р. (2,0 рази). Серед показників достатності капіталу найбільшим перевиконанням нормативного значення спостерігалось за коефіцієнтом співвідношення регулятивного капіталу та активів у 2008 р. – 2,5 рази, у 2013 р. воно становило 1,5 рази. Тобто можемо дійти висновку, що порівняно з нормативами достатності капіталу комерційні банки більше акцентували увагу на забезпеченні ліквідності та не лише дотриманні нормативних значень, але їх перевиконанні удвічі, а подекуди і втричі.

Отже, можемо зробити висновок, що власний капітал комерційного банку навіть з дотриманням ним нормативів адекватності капіталу неспроможний протистояти ризику ліквідності. За таких умов лише додаткова капіталізація може послабити дефіцит ліквідності та запобігти їх банкрутству. Обсяги такої капіталізації повинні визначатися виходячи не зі значень нормативів достатності капіталу та інших економічних нормативів, а з потреб у ліквідних коштах та з огляду на сучасні вітчизняні умови господарювання. Так, за оцінкою Fitch, девальвація гривні на 30% призведе до скорочення капіталізації банківської системи на 2 процентних пункти за рахунок зростання вартості валютних активів [7]. На думку фахівців, найбільша докапіталізація може знадобитися Укрсопбанку (646 млн грн), Приватбанку (468 млн грн), «Дельта Банку» (320 млн грн), «ВТБ Банку» (290 млн грн), Промінвестбанку (270 млн грн), «ВіЕйБі Банку» (122 млн грн), «Альфа-банку» (119 млн грн) [8].

У 2013 р. обсяг власного капіталу банківської системи України становив 180,9 млрд грн, що на

Таблиця 2

Основні показники діяльності банківської системи України, 2007–2013 рр.

Показники	Роки	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	01.10.2014
Власний капітал, млрд грн		69,6	119,3	115,2	137,7	155,5	169,3	180,9	166,3
Темпи зростання власного капіталу, %		163,4	171,4	96,6	119,5	112,9	108,9	106,8	91,9
Статутний капітал, млрд грн		42,9	82,4	119,2	145,8	171,9	175,2	183,5	181,8
Темпи зростання статутного капіталу, %		163,1	192,1	144,7	122,3	117,9	101,9	104,7	99,1
Частка статутного капіталу у ВК, %		61,6	69,1	100,8	105,9	110,5	103,5	101,4	109,3
Активи, млрд грн		599,4	926,1	880,3	942,1	1054,3	1127,2	1262,9	1310,9
Темпи зростання активів, %		176,2	154,5	95,1	107,0	111,9	106,9	112,0	103,8
Співвідношення капіталу до активів, %		11,58	12,86	13,10	14,63	14,76	15,03	15,06	12,69
Співвідношення приросту капіталу й активів, %		83,2	131,0	69,4	235,0	108,4	128,9	56,7	-213,2
Ліквідні активи, млрд грн		69,5	86,6	100,8	177,5	196,6	249,7	260,5	286,4
Темпи зростання ліквідних активів, %		163,5	124,6	116,4	176,1	110,8	127,0	104,3	109,9
Співвідношення ліквідних активів до сукупних активів, %		11,6	9,35	11,45	18,84	18,65	22,15	20,63	21,85
Співвідношення ліквідних активів до капіталу, %		99,9	72,6	87,5	128,9	126,4	147,5	144,0	172,2
Результат діяльності, млрд грн		6,6	7,3	-38,4	-13,0	-7,7	4,9	2,4	-10,6
Темпи зростання результату діяльності, %		160,9	110,6	-526,0	166,1	140,8	263,6	49,0	-441,7

Джерело: побудовано автором на основі [5]

11,6 млрд грн (6,8%) більше, ніж у 2012 р. Однак, незважаючи на поступове збільшення значення цього показника, темпи його зростання були нижчими, ніж у 2010–2012 рр. Переважна більшість вітчизняних банків здійснювали нарощування власного капіталу насамперед шляхом збільшення статутного капіталу. Проте варто зазначити, що сукупний власний капітал є меншим, ніж статутний, що пояснюється значними обсягами нагромаджених збитків упродовж 2009–2011 рр. (табл. 2).

Істотні зміни темпів зростання власного капіталу банківської системи України з 171,4 до 99,1% упродовж 2009 р. були зумовлені насамперед від'ємним результатом діяльності банків, рівень якого на 01.12.2009 р. становив -38,4 млрд грн порівняно з +7,3 млрд грн на 01.12.2008 р. Проте темпи приросту капіталу не є адекватними темпам приросту активів. У 2010 р. приріст капіталу був удвічі більшим (235%), ніж приріст активів, а у 2013 р. – навпаки, що є підставою стверджувати про активізацію нагромадження власного капіталу або ж збільшення обсягів кредитування. Значення темпів зростання ліквідних активів показують позитивну тенденцію упродовж 2007–2013 рр., що також свідчить про нарощення ліквідної маси.

Однак знову ж таки, порівнюючи значення власного капіталу та ліквідності за даними таблиці 2, можемо стверджувати, що, незважаючи на незначний відсоток ліквідних активів у загальному обсязі активів (приблизно 20%) та в окремих випадках приріст капіталу був більшим, ніж приріст активів, починаючи з 2010 р. ліквідні активи перевищували величину власного капіталу на 28,9% до 44,0% у 2013 р. З огляду на це, пріоритетним завданням для вітчизняних банків є нагромадження ліквідних активів.

Повертаючись до піраміди банківських ризиків, складеної за величиною їх загроз та рівнем керованості, варто відзначити, що в основі цієї піраміди формуються першопричини ризиків і з'являються їхні перші ознаки, а загрози є найменшими з можливих. Тому у цьому секторі найлегше урегулювати ризик ліквідності методами ризик-менеджменту, спираючись на власний капітал, який здатний найповніше проявити тут свою захисну функцію. Однак

із підвищенням ризикових загроз урегулювання ситуації стає все складнішим, збільшуються їх обсяги, а, отже, і потреби в додаткових коштах. У результаті чого є ймовірність появи відхилень динаміки капіталу та динаміки обсягу ризику ліквідності через те, що у міру зростання ризикованості знижується інтерес інвесторів до фінансування та посилюється дія ризиків, що впливають на зменшення капіталу [4, с. 242].

З огляду на це, висновок про неспроможність власного капіталу протидіяти ризику ліквідності і запобігати банкрутству банку стосується лише найвищого сектора піраміди банківських ризиків – повної втрати ліквідності, коли банк із внутрішніх, а часто й зовнішніх причин не здатний власними силами уникнути повної втрати ліквідності і забезпечити адекватне співвідношення його обсягу та обсягу загроз, що несуть у собі ризики.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, при виборі більш пріоритетного завдання – капіталізація чи ліквідність – необхідно сказати, що обсяг власного капіталу не є абсолютним чинником захисту від ризиків банківської діяльності, особливо ризику ліквідності. Безпосередньо рівень капіталізації банку не відіграє відчутної ролі у покращенні ліквідності, оскільки власний капітал вкладений в інші статті активу, дохідні, але зазвичай низьколіквідні. У такому разі лише додаткові внески учасників або реінвестування прибутку можуть бути джерелом поповнення ліквідності і відновлення платоспроможності банківської установи. Однак опосередковано власний капітал може запобігати розвитку кризи ліквідності у банку на ранніх стадіях її прояву, якщо власники вчасно розпізнають цю загрозу, а менеджментом банку будуть задіяні ефективні антикризові заходи.

Зважаючи на зазначене, першочерговим завданням є забезпечення ліквідності банків, що підтверджується перевиконанням фактичних значень показників ліквідності над їхніми нормативними значеннями порівняно з показниками достатності капіталу та перевищення ліквідної бази над капіталіною, адже управління ризиком ліквідності є превентивним засобом значних втрат для банківських установ. Однак банківський капітал повинен

слугувати основою, на яку опираються методи та інструменти ризик-менеджменту, та амортизувати вплив фінансових ризиків на нижніх щаблях піраміди банківських ризиків. Проте показники достатності капіталу банків мають бути спрямовані не лише на дотримання їхніх нормативних значень, а й відповідати потребам у ліквідних коштах, оскільки чим з вищим рівнем капіталізації банк зустрінеться з ризиком ліквідності, тим вищим будуть шанси уникнути великих втрат.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Інструкція НБУ «Про порядок регулювання діяльності банків в Україні» від 28.08.2001 № 368 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgiibin/laws/main.cgi?nreg=z0841-01>.
2. Паньків Х.П. Теоретичні основи банківської ліквідності / Х.П. Паньків // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. – Випуск 23.1. – 2013. – С. 311-320.
3. Тиркало Р.І. Капіталізація банківської системи України: сучасний стан, проблеми, шляхи та перспективи зростання / Р.І. Тиркало, Н.М. Ткачук. – Тернопіль : Економічна думка ТНЕУ. – 2010. – 328 с.
4. Савлук С.М. Власний капітал комерційного банку : монографія / С.М. Савлук. – К. : КНЕУ, 2012. – 459 с.
5. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.
6. Текст колективного звернення вкладників банку «Таврика» к руководству Украины [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minfin.com.ua/blogs/dikkens/32909/>.
7. Банки скуповують долар перед девальвацією гривні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ipress.ua/news/banku_skupovuyut_dolar_pered_devalvatsiieyu_gryvni_10169.html.
8. Дубинський О. За кілька кроків до краху / О. Дубинський [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://gazeta.dt.ua/finances/za-kilka-krokov-vid-krahu_.html.

УДК 336.02

Нагайчук В.В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів і кредиту*

*Вінницького навчально-наукового інституту економіки
Тернопільського національного економічного університету*

Панько В.В.

студент

*Вінницького навчально-наукового інституту економіки
Тернопільського національного економічного університету*

СУТНІСТЬ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ ЯК ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ

У статті досліджено сутність поняття «фінансова стратегія підприємства». Уточнено зміст поняття «фінансова стратегія» як одного із найважливіших видів функціональних стратегій підприємства. Запропоновано авторське тлумачення поняття «фінансова стратегія підприємства». Подано визначення управління фінансовою стратегією. Наведено етапи процесу управління фінансовою стратегією підприємства.

Ключові слова: стратегія, фінансова стратегія, підприємство, мета, завдання.

Нагайчук В.В., Панько В.В. СУЩНОСТЬ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ КАК ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КАТЕГОРИИ

В статье исследована сущность понятия «финансовая стратегия предприятия». Уточнено содержание понятия «финансовая стратегия» как одного из важнейших видов функциональных стратегий предприятия. Предложено авторское толкование понятия «финансовая стратегия предприятия». Дано определение управления финансовой стратегией. Приведены этапы процесса управления финансовой стратегией предприятия.

Ключевые слова: стратегия, финансовая стратегия, предприятие, цель, задачи.

Nagaichuk V.V., Panko V.V. THE ESSENCE OF FINANCIAL STRATEGY AS ECONOMIC CATEGORY

The article explores the essence of the concept of «financial strategy of the enterprise». The concept of «financial strategy» as one of the most important functional strategies of the company is clarified. The author's interpretation of the term «financial strategy of the enterprise» is proposed. The definition of management of financial strategy is given. The stages of process of management of financial strategy of enterprise are resulted.

Keywords: strategy, financial strategy, enterprise, goal, objectives.

Постановка проблеми. Здатність оперативної та ефективно реагувати на зовнішні негативні фактори в ринковому середовищі є основою успішного розвитку підприємства. Висока фінансова стійкість і прибутковість суб'єкта господарювання досягається за рахунок ефективного управління фінансовою стратегією і використання фінансових інновацій у цьому процесі.

На сьогодні потреба управління фінансовою стратегією є важливим складником успішного функціонування будь-якого підприємства незалежно від розміру, організаційно-правової форми та виду ді-

яльності. Проте існуюче теоретико-методичне забезпечення управління фінансовою стратегією недостатньо ефективне та обґрунтоване як у науковому, так і організаційно-практичному вимірі. Про це свідчить відсутність єдиної послідовності етапів процесу управління фінансовою стратегією, методичних рекомендацій, які б комплексно враховували різні характеристики підприємств. Це зумовило об'єктивну необхідність подальшого розвитку теоретичних положень щодо ідентифікації фінансової стратегії підприємства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання управління фінансовою стратегією досліджували такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як І. Бланк, Ю. Бригхем, В. Василенко, В. Гриньова, В. Ковалев, М. Мартиненко, Л. Ніколаєнко, А. Петрова, О. Раєвнева, О. Тищенко, В. Хвостенко, О. Ястремська та ін.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження сутності поняття «фінансова стратегія підприємства».

Виклад основного матеріалу дослідження. Процес управління в довгостроковому аспекті нерозривно пов'язаний з використанням поняття «стратегія». У своєму первісному значенні термін стратегія визначається як частина воєнного мистецтва, що охоплює питання теорії і практики підготовки збройних сил до війни. Інший аспект терміна «стратегія» визначається як «мистецтво управління суспільною політичною боротьбою, загальний план ведення цієї боротьби, який виходить з розміщення та співвідношення сил» [14, с. 263].

Основна ідея, закладена в цих двох визначеннях, полягає в такому: стратегія – це засіб управління погодженим використанням власних ресурсів, що забезпечує поведінку будь-якої системи в досягненні бажаних для неї результатів в умовах протидії. На цій же основі термін «стратегія» був введений у практику управління підприємствами. На початку 60-х років професорами Гарвардського університету Кеном Ендрюсом і Роландом Крістенсеном була сформульована концепція стратегії розвитку компанії як засобу зв'язку напрямів її діяльності та виявлення її сильних і слабких сторін відносно конкурентів. Таке широке трактування змісту стратегії перекриває

практично всі процедури стратегічного планування й більшість процедур стратегічного управління, а тому втрачає свої відмітні риси як самостійний інструмент управління.

Встановлено, що стратегія – це спосіб досягнення підприємством своєї мети, яка визначає його поведінку в ринковому середовищі, а також взаємодією внутрішніх компонентів підприємства, які знаходяться на різних стадіях свого життєвого циклу. Це надає можливість встановлювати орієнтири, правила, звужує варіанти вибору поведінки щодо вирішення суперечностей у рамках заданих обмежень, а також виконує роль засобу координації всіх ієрархічних рівнів підприємства і виступає таким чином як управлінський інструмент системи менеджменту.

Після розробки концепцій стратегічного управління проблемами фінансових стратегій займався чимало науковців. Так, існує значна кількість визначень поняття «фінансова стратегія» різних авторів, серед яких домінують її різні характеристики (табл. 1.1).

Так, М. Володькіною [9] наведено чітке визначення «фінансової стратегії», ключовою ознакою якого є фінансові рішення. Проте будь-які рішення в площині менеджменту розуміються як тактична або оперативна дія, що не відповідає стратегічному аспекту.

Встановлено, що має місце погляд групи науковців, які розглядають фінансову стратегію як систему цілей та завдань.

На нашу думку, не є доречним звужувати «фінансову стратегію» до формування цілей та завдань, адже ці елементи є лише частиною будь-якої стратегії.

Таблица 1.1

Узагальнення поняття «фінансова стратегія»

Автор	Визначення поняття	Ключові ознаки
М. Володькіна	Особливий вид практичної діяльності людей – фінансова робота, яка полягає у розробці стратегічних фінансових рішень (у формі прогнозів, проектів, програм і планів), що передбачають висунування таких цілей та стратегій фінансової діяльності підприємства, реалізація яких забезпечує їхнє ефективне функціонування у довгостроковій перспективі, швидку адаптацію до мінливих умов зовнішнього середовища.	Фінансові рішення
М. Мартиненко	Стратегічна програма формування фінансових ресурсів і капітальних вкладень за рахунок власних та залучених зовнішніх коштів і капіталу, їх ефективного використання в процесі реалізації стратегій.	Стратегічна програма
А. Петрова	Формування та використання фінансових ресурсів для реалізації базової стратегії підприємства та відповідних курсів дій.	Курс дій
Ю. Лукіна	Визначення основних довгострокових завдань і мети підприємства, прийняття курсу дій та розподіл ресурсів, необхідних для досягнення поставленої мети. Фінансова стратегія показує шлях розвитку підприємства у майбутньому, вона є основною для вибору альтернативи, яка зумовлює природу й напрям організації фінансових відносин.	Завдання і мета підприємства
Ю. Путятін	Фінансова стратегія визначає довгострокову мету фінансової діяльності підприємства, що залежить від його фінансової політики, вибору найефективніших напрямів її досягнення.	Система довгострокових цілей
І. Бланк	Система довгострокових цілей фінансової діяльності, які визначаються його фінансовою ідеологією і більш ефективними шляхами їх досягнення.	
Н. Тренев	Сформована система довгострокових цілей фінансової діяльності підприємства й найбільш ефективних шляхів їхнього досягнення, обумовлених фінансовою ідеологією.	Система довгострокових цілей
Г. Кіндрацька	Формування системи довгострокових цілей фінансово-господарської діяльності та вибір найефективніших шляхів їх досягнення, зважаючи на тенденції розвитку фінансового ринку.	
В. Герасимчук	Генеральний план дій підприємства, що охоплює формування фінансів та їхнє планування для забезпечення фінансової стабільності підприємства, який включає: планування, яке охоплює облік, аналіз і контроль фінансового стану; оптимізацію основних і оборотних коштів; розподіл прибутку.	Генеральний план дій підприємства
В. Василенко	Підсистема корпоративної ділової стратегії, подана у вигляді довгострокової програми конкретних дій з використанням власних і залучених зовнішніх фінансових ресурсів організації для досягнення стратегічної конкурентної переваги.	Підсистема загальної стратегії
І. Алексієв	Підсистема загальної стратегії підприємства. Звичайно дана стратегія має вигляд довгострокової програми конкретних дій з використанням власних та залучених фінансових ресурсів для досягнення стратегічної конкурентної переваги.	

Так, А. Чандлер визначає поняття стратегії як визначення основних довгострокових цілей і задач підприємства, прийняття курсу дій і розподіл ресурсів, необхідних для виконання поставлених цілей. Він розглядає стратегію як процес [17].

Інше розуміння змісту поняття «стратегія» полягає в тому, що вона розглядається як довгостроковий якісно визначений напрям розвитку організації, що стосується сфери діяльності організації, засобів і форм діяльності, системи взаємозв'язку всередині організації, а також позиції організації в оточуючому середовищі, що приводять організацію до її цілей» [7]. Узагальнюючи своє розуміння стратегії, А. Гапоненко стверджує, що «стратегію в загальному вигляді можна охарактеризувати як довгострокову задачу, яка стосується поведінки в середовищі і розв'язання якої повинно привести організацію до досягнення цілей, котрі стоять перед нею» [10].

Інші автори, конкретизують, що вказані цілі є довгостроковими. Це унеможливило тактичну та оперативну складові, що є доцільним.

Встановлені цілі та завдання стратегії обумовлюють вибір методів, підходи, принципів, важелів та інструментів, що будуть використані для їх досягнення. Весь цей перелік Райзберг визначає як механізм [15].

Проте В. Герасимчук [11] розуміє під фінансовою стратегією генеральний план дій підприємства, що охоплює формування фінансів та їхнє планування для забезпечення фінансової стабільності підприємства. У роботі [7] наводиться визначення стратегії, характерні для довгострокового планування й стратегічного управління. У першому випадку «стратегія – це конкретний довгостроковий план досягнення конкретної довгострокової цілі» [7]. Тоді вироблення стратегії змістовно являє собою процес встановлення цілі й складання довгострокового плану, що здійснюється, виходячи з досить точно визначеного кінцевого стану, що має бути досягнутий у віддаленому майбутньому.

Автори дослідження не погоджуються з вичерпністю цього визначення, адже планування є одним із методів, який містить механізм фінансової стратегії. Особливої уваги заслуговує питання мети фінансової стратегії, яку, на нашу думку, не доцільно обмежувати досягненням стабільності.

Приймаючи за головну ідентифікаційну ознаку те, що фінансова стратегія є одним із видів функціональних стратегій, доцільно віддати перевагу ієрархічному підходу, де зазначено, що фінансова стратегія є підсистемою загальної і її функції зведено лише до фінансування [1; 13].

Безумовний науковий інтерес викликають іноземні підходи до визначення поняття стратегія підприємства. Так, І. Ансофф підкреслює також інструментальний характер стратегії: «традиційний натиск на сформовану організацію дуже часто веде до застою або занепаду. Звідси стратегія як інструмент для перерозподілу навантаження» [2]. Поряд з поняттям «стратегія» І. Ансофф використовує поняття «стратегічні принципи фірми» та «стратегічна задача».

Загалом, за І. Ансоффом, стратегія показує, у якій галузі господарської діяльності діє компанія та у якій сфері вона планує діяти в майбутньому.

Шведський економіст Б. Карлоф [13] зазначає, що в бізнесових додатках поняття «стратегії» відповідає термінам «політика» чи «ділова політика», які вживалися раніше. Можна стверджувати, що стратегія, з одного боку, спрямовує дію на досягнення цілі або виконання задачі, а з іншого – пояснює, яким чином повинні бути досягнуті цілі, встановлюючи

орієнтири, яких необхідно додержуватись. Змістовне наповнення поняття «стратегія» змінювалося в міру розвитку світової економіки.

При цьому під портфельною стратегією він розуміє модель дій вищого керівництва корпорації з «вибору господарських об'єктів, у які варто зробити інвестиції» [6]. У той же час ділова стратегія визначається ним як «узагальнююча модель дій, необхідних для досягнення поставлених цілей шляхом координації та розподілу ресурсів компанії».

М. Мескон, М. Альберт та Ф. Хедоурі визначають стратегію як «детальний всебічний комплексний план, призначений для того, щоб забезпечити здійснення місії організації та досягнення її цілей» [18].

Поняття «стратегія» В. Глюк визначив як уніфікований, інтегрований і зрозумілий план, розроблений таким чином, щоб бути впевненим у досягненні цілей підприємства [19]. Аналізуючи дане визначення, варто зазначити, що стратегія має не тільки забезпечити впевненість у досягненні цілей, а й забезпечити безпосередню реалізацію цілей.

Г. Гольнштейн визначив стратегію як систему дій і управлінських підходів, які використовуються для досягнення організаційних завдань та цілей організації [12].

Встановлено, що фінансова стратегія повинна носити підлеглий характер відносно загальної стратегії підприємства, бути адекватною їй за метою та завданням. Разом з цим мета та завдання визначаються її фінансовою природою, економічними відносинами між суб'єктами ринку з приводу формування та використання фінансових ресурсів. Фінансова стратегія розглядається таким чином [16, с. 43]: компонент загальної стратегії – одна із функціональних стратегій, метою якої є захоплення фінансових позицій на ринку. Базова стратегія, що забезпечує реалізацію будь-якої базової стратегії; мета її – ефективно використання фінансових ресурсів та управління ними.

Виділення фінансової стратегії як складової загальної стратегії підприємства обґрунтовано у роботі [1, с. 105]:

- диверсифікацією діяльності великих підприємств з погляду опанування ними різноманітних ринків, у тому числі і фінансового;
 - необхідністю пошуку джерел фінансування стратегічних проектів;
 - наявністю єдиної для всіх підприємств кінцевої цілі при виборі стратегічних орієнтирів – максимізації фінансового ефекту;
 - стрімким розвитком міжнародних та внутрішньо-національних фінансових ринків.
- І. Бланк зазначає, що відповідно до головної стратегічної мети фінансова стратегія забезпечує [3-5]:
- формування фінансових ресурсів і централізоване стратегічне керівництво ними;
 - виявлення основних напрямів і зосередження на їх виконанні зусиль, маневреності у використанні резервів фінансовим керівництвом підприємства;
 - ранжування й поетапне досягнення завдань;
 - відповідність фінансових дій економічному стану й матеріальним можливостям підприємства;
 - об'єктивний облік фінансово-економічної обстановки й реального фінансового стану підприємства в році, кварталі, місяці;
 - облік економічних і фінансових можливостей самого підприємства й конкурентів;
 - створення й підготовку стратегічних резервів;
 - визначення головної погрози з боку конкурентів, мобілізацію сил на її усунення й умілий вибір напрямів фінансових дій;

– маневрування й боротьбу за ініціативу досягнення вирішальної переваги конкурентами.

У роботі [8] запропоновано класифікацію фінансових стратегій у залежності від їх функцій. На думку автора, серед функцій фінансової стратегії доцільно виділити процеси залучення фінансових ресурсів (фінансування), ефективного їх використання (інвестування), підтримання ліквідності та платоспроможності як результативності фінансової діяльності, забезпечення досягнення поставленої генеральної мети.

Управління фінансовою стратегією являє собою процес розгляду можливих способів досягнення стратегічних фінансових цілей і вибору найбільш ефективних з них для практичної реалізації з обліком стратегічної фінансової позиції конкретного підприємства.

Приймаючи ті або інші стратегічні фінансові рішення, підприємство пов'язано певною системою обмежень. З одного боку, системою таких обмежень виступають можливості стратегічного фінансового розвитку підприємства, які характеризуються його фактичною фінансовою позицією, а з іншого боку система стратегічних фінансових цілей, кількісно виражених у цільових стратегічних фінансових нормативах, на реалізацію яких спрямовані ті або інші стратегічні фінансові рішення. Незважаючи на ці обмеження, діапазон можливостей прийняття підприємством індивідуалізованих стратегічних фінансових рішень досить великий. Цей діапазон, у рамках якого підприємство може приймати свої стратегічні фінансові рішення, називається «полем прийняття стратегічних фінансових рішень».

Виходячи зі стратегічної фінансової позиції й стратегічних цілей фінансової стратегії підприємства, процес управління останньою здійснюється за такими основними етапами:

1. Вибір головної фінансової стратегії підприємства.
2. Формулювання фінансової політики підприємства за основними аспектами його майбутньої фінансової діяльності.
3. Формування портфеля можливих стратегічних фінансових альтернатив.
4. Оцінка й відбір стратегічних фінансових альтернатив.
5. Складання програми стратегічного фінансового розвитку підприємства.

Викладена послідовність основних етапів процесу формування фінансової стратегії підприємства може бути уточнена й деталізована з урахуванням особливостей фінансової діяльності підприємства і рівня стратегічного мислення його фінансових менеджерів.

Висновки з проведеного дослідження. З урахуванням отриманих результатів аналізу було уточнено зміст поняття «фінансова стратегія» як одного з найважливіших видів функціональних стратегій підприємства, що забезпечує основні напрями його фінансової діяльності шляхом формування довгострокових фінансових цілей та завдань фінансової політики, вибору найефективніших шляхів їх досягнення, адекватного коректування обсягів і напрямів формування грошових коштів, їх розподілу та використання при

зміні умов зовнішнього середовища, тобто фінансова стратегія в основному спрямована на досягнення кількісних змін.

Таким чином, під поняттям «фінансова стратегія підприємства» запропоновано розуміти систему довгострокових фінансових цілей і завдань та механізму їх досягнення, спрямованих на фінансування розширеного відтворення, соціальних та інших функцій підприємства шляхом використання фінансових інновацій тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Алексеев І.В. Фінансовий механізм і реальний сектор економіки / І.В. Алексеев // Современные аспекты финансового управления экономическими процессами : материалы Всеукр. науч.-метод. конф. – Севастополь : Севастополь, 2008. – С. 3-5.
2. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. – М. : Экономика, 1989. – 518 с.
3. Бланк И.А. Стратегия и тактика управления финансами / И.А. Бланк. – К. : МП «ИТЕМ» ЛТД, АДЕФ-Украина, 2006. – 536 с.
4. Бланк И.А. Управление активами / И.А. Бланк. – К. : Ника-центр, Эльга, 2006. – 716 с.
5. Бланк И.А. Финансовый менеджмент / И.А. Бланк. – К. : Ника-центр, 2008. – 528 с.
6. Бриггем Ю. Финансовый менеджмент. Полный курс : в 2-х томах / Ю. Бриггем, Л. Гапенски ; пер. с англ. ; под редакцией В.В. Ковалева. – СПб. : Экономическая школа, 1997. – Т. 1. – 497 с.
7. Василенко В.О. Стратегічне управління підприємством : навч. посіб. / В.О. Василенко, Т.І. Ткаченко. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 400 с.
8. Веретенникова Г.Б. Формування фінансових стратегій промислових підприємств : автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / Г.Б. Веретенникова. – Харків, 2005. – 20 с.
9. Володькина М.В. Стратегический менеджмент : учеб. пособие / М.В. Володькина. – К. : Знання, 2004. – 149 с.
10. Гапоненко А.Л. Стратегическое управление : учебник / А.Л. Гапоненко, А.П. Панкрухин. – М. : Омега-Л, 2004. – 472 с.
11. Герасимчук В.Г. Развитие предприятия: диагностика, стратегия, эффективность : монография / В.Г. Герасимчук. – К. : Вища шк., 1995. – 264 с.
12. Гольдштейн Г.Я. Стратегический менеджмент : учебное пособие / Г.Я. Гольдштейн. – Таганрог : ТРТУ, 2003. – 94 с.
13. Карлоф Б. Деловая стратегия / Б. Карлоф; пер. с англ.; научн. ред. и авт. послесл. Приписнов В.А. – М. : Экономика, 1991. – 239 с.
14. Пономаренко В.С. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи : монографія / В.С. Пономаренко, О.М. Тридід, М.О. Кизим. – Харків : ІНЖЕК, 2003. – 323 с.
15. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 479 с.
16. Фінанси підприємств: теоретико-методичне забезпечення формування та відтворення : монографія / Під заг. ред. Журавльової І.В. – Харків : ХНЕУ, 2010. – 428 с. Розділ 6. Концептуальні основи стратегії фінансового розвитку підприємства. – С. 264-282, С. 291-303.
17. Chandler A. D. Strategy and Structure: A Chapter in the history of industrial enterprises. – Cambridge, Mass, MIT. Press, 1962.
18. Porter M. E., Competitive Strategy. Macmillan, New York, 1985.
19. Gluck F. W., (1985) «A FRESH LOOK AT STRATEGIC MANAGEMENT», Journal of Business Strategy, Vol. 6 Iss: 2, pp.4-19.

УДК 336.71.078.3

Простебі Л.І.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів**Чернівецького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету***ДЕЯКІ АСПЕКТИ ВАЛЮТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В УКРАЇНІ**

У науковій статті досліджено основні тенденції валютного ринку України. Розкрито проблемні аспекти функціонування системи валютного регулювання. Досліджено динаміку офіційного курсу гривні до долара США з 2008–2014 роки. Розглянуто поточні заходи Національного банку, що спрямовані на захист національної грошової одиниці України та створення сприятливих умов для здійснення економічними агентами господарських операцій. Обґрунтовано позитивні моменти, які пов'язані з девальвацією національної валюти. Виділено основні напрями вдосконалення валютного регулювання.

Ключові слова: валюта, валютне регулювання, дисконтна політика, девізна політика, валютні інтервенції, валютні обмеження.

Простебі Л.И. НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ВАЛЮТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В УКРАИНЕ

В научной статье исследованы основные тенденции валютного рынка Украины. Раскрыты проблемные аспекты функционирования системы валютного регулирования. Исследована динамика официального курса гривни к доллару США с 2008–2014 года. Рассмотрены текущие меры Национального банка, направленные на защиту национальной денежной единицы Украины и создание благоприятных условий для осуществления экономическими агентами хозяйственных операций. Обоснованы положительные моменты, связанные с девальвацией национальной валюты. Выделены основные направления совершенствования валютного регулирования.

Ключевые слова: валюта, валютное регулирование, дисконтная политика, девизная политика, валютные интервенции, валютные ограничения.

Prostebi L.I. SOME ASPECTS OF CURRENCY REGULATION IN UKRAINE

In a scientific article the main trends of the currency market of Ukraine. Reveals problematic aspects of the system of currency regulation. The dynamics of the official exchange rate of UAN to the USD from 2008–2014 year. Review current measures of the National Bank are aimed at protecting the national currency of Ukraine and the creation of favorable conditions for the implementation of the economic agents of economic operations. Proved positive aspects that are associated with the devaluation of the currency. The basic directions of perfection of currency regulation.

Keywords: currency, currency regulation, discount policy, devizna politics, foreign intervention, foreign exchange restrictions.

Постановка проблеми. Ефективне поєднання методів валютного регулювання є одним із найголовніших принципів валютної політики держави. На поточний момент вплив економічних проблем (пов'язаних з проведенням антитерористичної операції на території України) та суспільно-політичне напруження у суспільстві зумовлюють важливість підсилення системи державного регулятивного впливу на діяльність суб'єктів валютних відносин. Це і зумовлює актуальність теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми валютного регулювання досліджувалися багатьма вченими-економістами. Різні аспекти даної проблеми досліджуються у наукових працях О. Андруся [1], О. Береславської [2], Н. Бодрова [3], С. Боринця [4], Ю. Козака [5], І. Ніздельської [6], Л. Рябої [1], Д. Салмінського [7]. Проте в існуючих дослідженнях, на нашу думку, недостатньо уваги приділяється проблемним питанням реалізації валютної політики в умовах нестабільного періоду політичної та економічної кризи в Україні.

Постановка завдання. Завдання даної статті полягає у дослідженні основних тенденцій розвитку валютного ринку України, розкритті проблемних аспектів функціонування системи валютного регулювання.

Вклад основного матеріалу. Головними інструментами системи валютного регулювання і контролю є [4; 5]:

- дисконтна політика, представлена маневруванням облікової ставки центрального банку. Вона дає змогу регулювати величину грошової маси в обігу шляхом підвищення або зниження ціни кредитних ресурсів, прямо впливає на курс національної валюти;
- девізна політика, яка в сучасних умовах здійснюється переважно у вигляді валютних інтервенцій.

Валютна інтервенція є купівлею-продажем державними органами іноземної валюти з метою впливу на курс національної валюти. Для підтримки курсу національної валюти центральний банк продає іноземну валюту на валютному ринку, використовуючи резерви іноземних валют, сподіваючись на підвищення курсу національної валюти. І навпаки, якщо центральний банк має на меті провести політику девальвації, він купує іноземну валюту за національну;

- девальвація і ревальвація спрямовується на згладжування переважно зовнішніх чинників, які визначають структуру платіжного балансу країни;

- диверсифікація валютних резервів, яка здійснюється шляхом продажу нестабільних валют і купівлі більш стійких, з метою зменшення валютного ризику (страхування) офіційних резервів;

- політика валютних обмежень – це система законодавчих норм, які обмежують операції з валютними цінностями, золотом. Ця політика була вперше застосована під час Першої світової війни (Австро-Угорщиною, Німеччиною та іншими країнами). До найбільш поширених валютних обмежень відносяться: заборона вільного продажу (купівлі) іноземної валюти, регулювання грошових переказів, ліцензування здійснення валютних операцій тощо.

Зокрема, в Україні використовуються: заборона використання іноземної валюти в якості засобу платежу (всі операції з іноземною валютою здійснюються виключно через уповноважені банки); ліцензування операцій з іноземною валютою; обмеження максимальних термінів боргованості нерезидентів перед резидентами України за зовнішньоторговельними операціями.

Сфера міжнародних розрахунків та руху капіталу на поточний момент в Україні є досить жорстко регульованою.

Національний банк України є головним органом валютного регулювання та контролю в Україні. На основі нормативно-правових та законодавчих актів ним здійснюється моніторинг всіх операцій в іноземній та національній валюті. Таким чином, він слідкує за станом як і внутрішнього, так і зовнішнього боргу, платіжним балансом, відповідно за сумою експорту та імпорту товарів та послуг, формуючи при цьому курси валют.

Спеціальним законодавчим актом у сфері валютного регулювання, який визначає сферу застосування валютного контролю, є Декрет Кабінету Міністрів України «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» [8].

На жаль, досвід останніх років свідчить про те, що управління валютним курсом в Україні є в цілому непослідовним, дещо відірваним від економічних реалій і часто стає предметом політичних спекуляцій.

Управління валютним курсом повинно мати за мету підтримання його стабільності з урахуванням тенденцій внутрішнього економічного розвитку та впливу зовнішніх шоків. Це, у свою чергу, вимагає того, щоб обраний режим валютного курсу відповідав тенденціям розвитку вітчизняної економіки та орієнтирам економічної політики уряду та визначення валютного курсу має бути прозорим і відбуватися з урахуванням поточних ринкових тенденцій.

Девальваційні очікування щодо гривні набули особливої гостроти у другій половині 2013 року, що змусило Національний банк України посилити контроль за валютнообмінними операціями населення та скоротити грошову масу.

На рисунку 1 представлено динаміку офіційного курсу гривні до долара США.

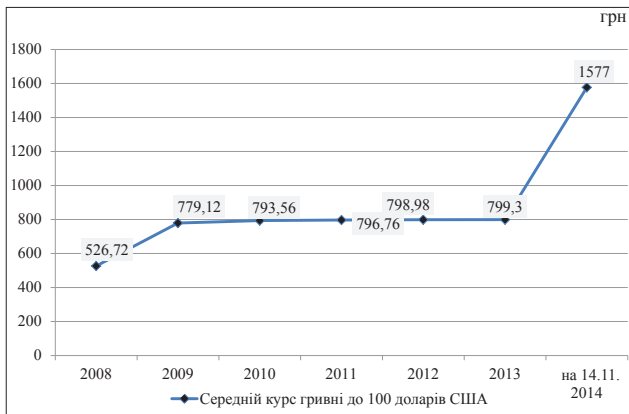


Рис. 1. Динаміка офіційного курсу гривні до долара США

Так, протягом досліджуваного періоду відбулася значна його зміна. Протягом 2008–2009 рр. відбулося різке підвищення: з 526,72 грн за 100 доларів США – 2008 рік, до 779,12 грн – 2009 рік. З настанням 2014 року курс національної валюти України до долара США на міжбанківському ринку трохи перевищував 820 грн за 100 доларів США. До кінця січня 2014 року співвідношення було вже 860 грн за 100 доларів, незважаючи на спроби НБУ стримувати його зростання. Ці спроби обійшлися Національному банку приблизно в 1,5 млрд доларів. З березня 2014 року розвиток подій прискорився і вже на 11 листопада 2014 офіційний курс досягнув історичного мінімуму і становив 1577 грн за 100 доларів США [9].

Ці події аналітики пов'язують з дефіцитом за рахунками справжніх операцій у гривневій валюті і високий попит на американську валюту, який почав зростати з листопада 2013 року. Саме з цього моменту і почалася політична криза в країні, яка і підштовхнула інвесторів до перегляду своїх валютних переваг. Поки в країні не встановиться хоча б відносний спокій, аналітики не пророкують нічого хорошего, а тільки лише спад економіки України. Існує високий ризик девальвації гривні, яка проходить в примусовому порядку. Тут вся справа в тому, що валютними зобов'язаннями країни є більше половини всього державного боргу, а якщо відбудеться девальвація, то Україна взагалі навряд чи зможе розрахуватися і погасити всі свої зобов'язання [10].

Національний банк України оптимізував і доповнив заходи, спрямовані на забезпечення рівноваги на валютному ринку (постанова від 29.08.2014 № 540 «Про введення додаткових механізмів для стабілізації грошово-кредитного та валютного ринків України»).

Постанова НБУ № 540 містить широкий спектр обмежень для різних банківських послуг. Зокрема, дана постанова встановлює обмеження [11]:

- для операцій із продажу готівкової іноземної валюти чи банківських металів одній особі в один операційний день (у сумі, що не перевищує в еквіваленті 3 000 гривень). Це має допомогти знизити відтік валюти з банківської системи. Проте дане обмеження стосується тільки купівлі іноземної валюти за гривні. Проте воно не поширюється на продаж іноземної валюти та отримання еквівалента за поточним курсом обміну в гривні. Таким чином, щодо продажу валюти обмежень немає;

- на видачу готівкових коштів у національній валюті через каси та банкомати. Так, вводиться ліміт – до 150 000 гривень на добу на одного клієнта;

- на видачу (отримання) готівкових коштів в іноземній валюті або банківських металів з поточних та депозитних рахунків клієнтів через каси та банкомати в межах до 15 000 гривень на добу на одного клієнта в еквіваленті за офіційним курсом Національного банку України.

Національний банк ухвалив рішення лібералізувати валютний ринок, скасувавши низку адміністративних обмежень.

Зокрема, скасовано обмеження на проведення операцій в іноземній валюті зі здійснення розрахунків за імпортними операціями без **увезення** товару на територію України та зі здійснення платежів за імпортними договорами, за якими продукція була ввезена на територію України та здійснено митне оформлення на підставі ввізної митної декларації, дата оформлення якої перевищує 180 днів.

Для стабілізації ситуації на валютному ринку підвищив норму обов'язкового продажу валютної виручки до 100% і продовжив вимогу щодо обмеження строків розрахунків за зовнішньоекономічними контрактами до 90 днів, а також закріпив за собою право вимагати від банків призупинити проведення операцій клієнтів, які мають підвищений ризик їх використання в протиправних цілях.

Заходи, пов'язані з лібералізацією валютного ринку, сприятимуть поверненню до ринкового регулювання банківської системи, стабілізації курсу національної валюти, оскільки значно зменшать ажіотажний попит на іноземну валюту.

На поточний момент Національний банк проводить щоденно валютні інтервенції у вигляді аукціонів невеликих обсягів за «голландською» схемою,

метою яких має стати визначення реального обмінного курсу гривні. НБУ продовжує продавати по 300-500 млн доларів США щотижня. Тим самим витрачаючи офіційні резервні активи.

Щодо офіційних резервних активів України, то за останні роки вони суттєво змінювалися (рис. 2).

Динаміка руху офіційних резервних активів спостерігається різними коливаннями. На кінець 2009 року активи становили 26505 млн дол. США. У 2010 році вони зросли на 30,5% і становили 34576 млн дол. США. На початок 2012 року резерви становили 31364 млн дол. США. В січні 2013 року обсяги міжнародних резервів становили 24651 млн доларів США. А на жовтень 2014 року становили 12586 млн доларів США. Ми бачимо, що вони суттєво знизилися [9].

Хоча причиною падіння було й погашення Нафтогазом боргу за облігаціями на суму 1,67 млрд доларів, а також погашення Газпрому 1,45 млрд доларів простроченої заборгованості. Також, повернення МВФ – 223 млн доларів.

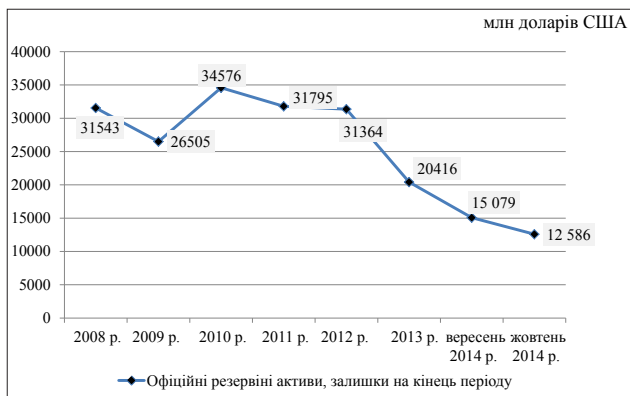


Рис. 2. Динаміка офіційних резервних активів

Вважаємо, що необхідно вести раціональну політику валютних інтервенцій НБУ.

Тенденції валютного ринку України за жовтень 2014 року свідчать наступне [12]:

- обсяг операцій із безготівковою іноземною валютою на міжбанківському валютному ринку України (купівля та продаж у доларовому еквіваленті) становив 17 171,7 млн доларів США (з урахуванням операцій Державної казначейської служби України);

- обсяг операцій із готівковою іноземною валютою на міжбанківському валютному ринку України (купівля та продаж іноземних валют за гривні в доларовому еквіваленті) становив 855,8 млн доларів США, у тому числі: обсяг валюти, купленої банками в населення, – 258,4 млн доларів США; обсяг валюти, проданої населенню, – 597,4 млн доларів США;

- банківські вклади фізичних осіб у вільно конвертованій валюті (у доларовому еквіваленті) знизилися на 464,7 млн доларів США і станом на 01.11.2014 становили 14 532,9 млн доларів США.

На ринку є зайвий попит на іноземну валюту. Цей ажіотаж дестабілізує ситуацію на валютному ринку та збільшує різницю між офіційним банківським курсом та курсом на тіньовому ринку.

Панічні настрої на фінансовому ринку і девальвація – це вже не перший випадок у нашій країні. Досвід кризи 2008 року показує, що скуповувати валюту в кризові моменти не має сенсу. Оскільки втрачаються накопичені відсотки, панічний попит породжує неадекватні курси, на яких заробляють тільки спекулянти.

У ситуації, що склалася на даний момент, є і позитивні моменти. Серед них:

- стимулювання зростання експорту. Девальвація національної валюти дискримінуватиме імпортерів та надаватиме переваг експортерам, таким чином вирівнюючи платіжний баланс країни та сприяючи зростанню експорту;

- коригування офіційного курсу валют щодо ситуації на ринку відповідає одній із ключових вимог Міжнародного валютного фонду (МВФ). Оскільки МВФ вимагав від України плаваючого курсу гривні для відновлення співпраці.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Виходячи з вищенаведеного, можемо зробити висновки.

Валютне регулювання відіграє значну роль у грошово-кредитній політиці держави. Уряд та Національний банк України формують відповідну стратегію розвитку грошово-кредитної системи та корегують її відповідно до зміни впливу зовнішніх та внутрішніх факторів.

Варто зазначити, що застосовувати інструменти валютного регулювання доцільно лише у короткостроковому періоді.

Можна виділити основні напрями вдосконалення валютного регулювання. А саме:

- створення правової бази для життя екстрених заходів для стабілізації банківської системи під час криз (наприклад, під час ринкової паніки 2004 та 2008 рр. НБУ вводив мораторій на дострокове зняття депозитів, який фактично й врятував вітчизняну банківську систему від повного колапсу. Проте, з юридичної точки зору, такі дії прямо суперечать положенням господарського законодавства, які передбачають право вкладника у будь-який момент забрати свої кошти з банку);

- забезпечення стабільності національної валюти та достатнього обсягу золотовалютних резервів. Адже застосування валютних інтервенцій призводить до зменшення обсягу валютних резервів;

- застосування методів регулювання грошової маси, а саме: операцій з облігаціями внутрішньої державної позики;

- вдосконалення структури внутрішнього валютного ринку та створення сприятливих умов для інвестування в національну економіку. На поточний момент вважаємо за доцільне для залучення іноземних інвесторів в Україну скасувати обмеження на купівлю валюти для виплати дивідендів та зняття грошей з депозитів (оскільки це утискає права вкладників).

Найбільшу актуальність, на нашу думку, становитимуть подальші дослідження, що вивчатимуть проблеми валютного ринку України та шляхи їх вирішення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрусь О.І. Механізм державного регулювання валютного ринку в Україні / О.І. Андрусь, Л.В. Ряба // Сучасні проблеми економіки і підприємництва : збірник наукових праць. – 2012. – Вип. 10. – С. 196-202.
2. Береславська О.І. Актуальні проблеми курсової політики України / О.І. Береславська // Вісник НБУ. – 2010. – № 2. – С. 16-20.
3. Бодрова Н.Е. Валютний ринок України: стан, проблеми й перспективи / Н.Е. Бодрова // Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка. – 2012. – № 1. – С. 102-114.
4. Боринець С. Міжнародні валютно-фінансові відносини : підручник / С. Боринець. – К. : Знання, 2009. – 305 с.
5. Козак Ю.Г. Міжнародні фінанси : навчальний посібник / Козак Ю.Г. – 3-тє видан., доповн. і переробл. – К. : ЦУЛ, 2007. – 640 с.
6. Ніздельська І.А. Вплив валютного регулювання на розвиток

- вітчизняної економіки / І.А. Ніздельська // Фінанси України. – 2010. – № 2. – С. 83-88.
7. Салмінський Д.В. Валютне регулювання і контроль у сучасних умовах економічного зростання України / Д.В. Салмінський // Міжнародна економічна політика : наук. журнал / ДВНЗ «Київський нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана»; голов. ред. Д.Г. Лук'яненко. – 2012. – Спец. вип.: у 2 ч. – Ч. 2. – С. 339-342.
 8. Про систему валютного регулювання і валютного контролю [Електронний ресурс] : Декрет Кабінету Міністрів України від 19.02.1993р. №15-93–Режимдоступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/15-93>.
 9. Економічні та фінансові показники України [Електронний ресурс] Національний банк України. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36728&cat_id=45692.
 10. Яким буде курс гривні в 2014 році. Що буде з гривнею найближчим часом [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rivnist.in.ua/news/2014/02/21/1348>.
 11. Про введення додаткових механізмів для стабілізації грошово-кредитного та валютного ринків України [Електронний ресурс] : Національний банк України – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/v0540500-14>.
 12. Основні тенденції валютного ринку України за жовтень 2014 року [Електронний ресурс] Національний банк України. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=678_4384&cat_id=58039.

УДК 330.1

Ружанська Т.В.

аспірант

Університету банківської справи
Національного банку України

УДОСКОНАЛЕННЯ КОНТРОЛЮ ВАЛЮТНИХ ОПЕРАЦІЙ ШЛЯХОМ ЗАПРОВАДЖЕННЯ САМООЦІНКИ ТА САМОКОНТРОЛЮ ЇХ ОПЕРАЦІЙНОГО РИЗИКУ

У статті визначено сутність поняття «операційного ризику валютних операцій банку» та сформованого комплекс заходів, реалізація яких дозволить удосконалити методичне забезпечення його контролю. Статтею вдосконалено методичне забезпечення контролю операційного ризику банку при проведенні валютних операцій для забезпечення досягнення цілей діяльності банку на валютного ринку без втрати фінансової стійкості та прибутковості. У статті запропоновано методи управління операційними ризиками на основі їх самооцінки та самоконтролю. У статті здійснений акцент на проведення ідентифікації операційних ризиків валютних операцій як основи для їх самооцінки, що передбачає визначення ймовірності їх настання та масштабу впливу. Встановлено, що матриця операційних ризиків валютних операцій є основою для прийняття рішення щодо запровадження додаткових/введення нових інструментів їх контролю. Структурним підрозділам банку запропоновано визначити ефективність власної системи оцінки та контролю внутрішніх процесів підрозділу. Додатково запропоновано структурним підрозділам банку складатися план, який визначатиме необхідність застосування заходів щодо зниження рівня операційних ризиків, пропозиції щодо покращення системи самооцінки та самоконтролю в розрізі окремих операційних процесів структурного підрозділу.

Ключові слова: банк, валютні операції банку, валютний ризик, система контролю валютного ризику банку, лімітування.

Ружанская Т.В. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНТРОЛЯ ВАЛЮТНОГО РИСКА БАНКА

В статье определяется суть понятия «валютный риск банка» и определен комплекс мер, реализация которых позволит усовершенствовать методическое обеспечения контроля. В статье усовершенствовано методическое обеспечение контроля операционного риска банка при проведении валютных операций для обеспечения достижения целей деятельности банка на валютном рынке без потери финансовой стабильности и прибыльности. В статье предложены методы управления операционными рисками на основе их самооценки и самоконтроля. В статье сделан акцент на проведении идентификации операционных рисков валютных операций как основы их самооценки, которая предполагает определение имверности их та масштабы влияния. Установлено, что матрица операционных рисков валютных операций есть основой для принятия решений касательно введения дополнительных/новых инструментов их контроля. Структурным подразделениям банка предложено определить эффективность собственной системы оценки и контроля внутренних процессов подразделения. Дополнительно предложено структурным подразделениям банка создавать план, который определит необходимость проведения мер касательно снижения уровня операционных рисков, предложенный улучшения системы самооценки и самоконтроля в разрезе отдельных операционных процессов структурного подразделения.

Ключевые слова: банк, валютные операции банка, валютный риск, система контроля валютного риска, лимитирование.

Ruzhanska T.V. IMPROVEMENT OF METHODOLOGICAL SUPPORT TO CONTROL EXCHANGE RATE RISK, THE BANK

In the article essence of concept «operating risk of currency operations of bank» and formed are certain complex of events realization of that will allow to perfect the methodical providing of his control. The article is improve the methodical providing of control of operating risk of bank during realization of currency operations for providing of achievement of aims of activity of bank on currency to the market without the loss of financial firmness and profitability. In the article the methods of management operating risks offer on the basis of their self-appraisal and self-control. In the article a realizable accent is on realization of authentication of operating risks of currency operations as bases for their self-appraisal that envisages determination of probability of their offensive and scale of influence. It is set that a matrix of operating risks of currency operations is basis for a decision-making in relation to the input of additional/introduction of new instruments of their control. It offers to determine efficiency of the own system of estimation and control of internal processes of subdivision structural subdivisions of bank. It is additionally offered to structural subdivisions of bank to be folded plan, that will determine the necessity of application of events in relation to the decline of level of operating risks, suggestion in relation to the improvement of the system of self-appraisal and self-control in the cut of separate operating processes of structural subdivision.

Keywords: bank, currency operations of bank, currency risk, checking of currency risk of bank, limiting system.

Постановка проблеми. Основним видом ризику, на який наражається банк при проведенні валютних операцій, є валютний ризик, який виникає через несприятливі коливання курсів іноземних валют. Якщо не вжити спеціальних заходів щодо його зменшення, зміни валютного курсу можуть не тільки зменшити їх ефективність, а й призвести до значних втрат чистого прибутку та капіталу.

Зважаючи на зазначене, необхідним є формування ефективної системи контролю валютного ризику для забезпечення досягнення цілей діяльності банку на валютному ринку без втрати фінансової стійкості та прибутковості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Формування теоретичного підґрунтя для дослідження системи валютних ризиків банку зроблено в роботах К. Уварова [1], О. Бутука [2], А. Волицької [3], Г. Кірейцева [4], К. Редхеда [5], Є. Балацького [6], Д. Піскулова [7] та інших.

При всій значущості їх розробок, слід зазначити, що майже не розкриті питання, пов'язані з формуванням комплексної системи контролю валютного ризику банку.

Переважна більшість наукових праць даного напрямку присвячені дослідженню валютного контролю в банках в контексті виконання ними функцій агентів валютного контролю держави.

Г. Стадник розроблено комплексну методику застосування низки прийомів валютного контролю за банківськими операціями в іноземній валюті та запропоновано методичні прийоми і техніку організації аудиту операцій в іноземній валюті, придатну для використання комп'ютерних програмних засобів як основи оперативного обліку і контролю [8]. С. Левицька досліджувала методичне забезпечення та заходи щодо вдосконалення аудиту операцій в іноземній валюті [9]. О. Ретюньських досліджено внутрішній аудит операцій банків в іноземній валюті [10]. О. Шора розробила методику оцінки валютних ризиків й встановлення й контролю лімітів відкритої валютної позиції банків України [11].

Формулювання цілей статті. Відповідно до цього, метою статті є вдосконалення методичного забезпечення контролю валютного ризику банку для забезпечення досягнення цілей діяльності банку на валютному ринку без втрати фінансової стійкості та прибутковості.

Вагомий вплив на ефективність валютних операцій банку має ефективне управління операційним ризиком, який характеризує специфічні ризики, обумовлені порушенням операційних процедур та засобів контролю їх здійснення, можливістю шахрайської діяльності, впливом правових ризиків (наприклад, накладення штрафних санкцій Національним банком України). Пов'язаним з операційним ризиком є технологічний ризик, обумовлений необхідністю використання при здійсненні валютних операцій технічних засобів, високотехнологічного обладнання та технологій, що виникає через помилки у застосуванні комп'ютерних програм, у математичних моделях, формулах, розрахунках і призводить до значних втрат банків у частині прибутку або капіталу.

У результаті проведеного дослідження визначено, що єдиного підходу до розуміння операційного ризику не існує, що ускладнює ідентифікацію факторів впливу на нього та оцінку в сфері валютних операцій. Загальноприйнятим є визначення операційного ризику за Базельською угодою: «... Ризик збитків, що виникає в результаті неадекватних або помилкових внутрішніх процесів, дій співробітників і систем

або в результаті зовнішніх подій. Поняття включає в себе правовий ризик, але виключає стратегічний ризик і ризик втрати ділової репутації. Правовий ризик включає, але не обмежується, ризиком нарахування штрафів, пені або штрафних збитків у результаті здійснення нагляду, а також приватних судових позовів» [12].

Згідно з Методичними рекомендаціями Національного банку України щодо управління ризиками банки в своїй діяльності наражаються на операційно-технологічний ризик «... внаслідок неадекватності чи неспроможності внутрішніх процесів, персоналу та систем або зовнішніх подій, що виявляється у зміні чистого прибутку та/або власного капіталу банку» [13].

Нормативним документом, що прямо визначає деякі види операційних ризиків, переважно пов'язаних з недбалістю або навмисними діями операційних працівників банку, та заходи щодо управління ними, є Положення «Про організацію операційної діяльності в банках України» від 18.06.2003 № 254 [14]. У ньому вказані такі параметри, що стосуються управління операційними ризиками: визначення операційного ризику; докладний опис порядку проведення операційної діяльності банку; порядок перевірки та підпису різноманітних банківських документів (касових, розрахункових тощо); відповідальність працівників банку за помилки у первинних документах чи похибки при їх оформленні; порядок уніфікації аналітичного та синтетичного обліку операцій банку з метою їхньої перевірки; порядок функціонування системи внутрішнього контролю в банках України; порядок здійснення контролю за автоматизованою системою обліку в банках тощо [14]. Але у цьому документі зазначені далеко не всі можливі випадки виникнення операційного ризику, що є стандартними у міжнародній практиці.

Цей документ визначає операційний ризик як ризик, пов'язаний «...з порушенням банківських правил та/або систем контролю за обробленням, проведенням операцій, документацією, що виникає як унаслідок зовнішніх причин, так і через помилки працівників банку» [14].

Деякі визначення використовують опосередкований (визначення Європейської комісії) підхід або поєднання прямого та опосередкованого підходу до визначення операційного ризику, тобто під ними розуміються ризики, що не підпадають під інші категорії ризиків банківської діяльності (кредитний, ринковий, процентний) і розраховуються як залишкова величина всіх банківських ризиків [15]. На нашу думку, практичне застосування опосередкованого підходу об'єднує в одну групу стільки різноманітних ризиків, що унеможливує якісне управління ними.

Отже, узагальнюючи наведене вище, можна сформулювати таке визначення операційних ризиків валютних операцій банку – ризик прямих або непрямих втрат банку, викликаних помилками або недосконалістю їх операційних процесів, та/або систем контролю за обробленням, проведенням валютних операцій, документацією, що виникає як унаслідок зовнішніх причин, так і через помилки працівників банку.

Узагальнивши розробки вітчизняних та зарубіжних науковців та практиків, зважаючи на значну різноманітність валютних операцій та, відповідно, значну кількість операційних ризиків, з ними пов'язаних, вважаємо за доцільне запропонувати управління ними на основі їх самооцінки та самоконтролю.

Самооцінка операційних ризиків валютних операцій проводиться з метою:

- виявлення чутливості операційних процесів валютних операцій до окремих джерел і факторів операційних ризиків, у тому числі впливу зовнішнього середовища;

- виявлення слабких місць і/або зон концентрації операційних ризиків на окремих валютних операціях та/або операційних процедурах;

- оцінки збитків, які можуть виникнути внаслідок реалізації несприятливих подій, що відносяться до операційних ризиків валютних операцій;

- оцінки прийнятного рівня операційних ризиків валютних операцій;

- оцінки якості й достатності заходів і процедур контролю, що використовуються банком, для обмеження операційних ризиків валютних операцій до прийнятного рівня;

- запобігання операційних ризиків валютних операцій.

Об'єктом контролю операційних ризиків валютних операцій банку в запропонованому методичному підході є операційні процеси, пов'язані з їх здійсненням.

Суб'єктами контролю операційних ризиків валютних операцій банку в запропонованому методичному підході є структурні підрозділи, що здійснюють валютні операції банку, в особі відповідального працівника-координатора управління операційними ризиками (співробітник структурного підрозділу).

Вони ідентифікують операційні ризики валютних операцій та здійснюють їх структурування на прийнятні та неприйнятні; визначають операційні процеси, в яких низький/відсутній контроль; виявляють випадки реалізації операційних ризиків при здійсненні валютних операцій; здійснюють оцінювання ймовірності та масштабів операційних ризиків валютних операцій; оцінюють якість прийомів та процедур контролю операційних ризиків валютних операцій, які використовує структурний підрозділ; забезпечують підвищення ефективності оцінки та контролю операційних ризиків при проведенні валютних операцій; відповідають за формування звітності щодо операційних ризиків валютних операцій; оцінюють, аналізують випадки реалізації операційних інцидентів та формують пропозиції щодо попередження їх виникнення та зменшення обсягів збитків.

Додатково координатор з питань управління операційними ризиками у процесі функціональної взаємодії з іншими підрозділами банку щодо здійснення валютних операцій зобов'язаний формувати звіти за умов ідентифікації операційних ризиків валютних операцій та реалізації операційних інцидентів за ними, зумовлених помилками або недосконалістю операційних процесів в інших структурних підрозділах.

Вагому роль відіграє підрозділ банку з ризик-менеджменту, який:

- бере участь у формалізації операційних процесів щодо нових валютних операцій, які плануються до запровадження, внесенні змін в існуючі операційні

процеси валютних операцій відповідно до змін у зовнішньому та/або внутрішньому середовищах функціонування банку;

- на основі узагальнення самооцінки та самоконтролю операційних ризиків валютних операцій структурними підрозділами, які їх здійснюють, складає карту їх операційних ризиків;

- розробляє управлінську звітність щодо самооцінки та самоконтролю операційних ризиків валютних операцій банку;

- надає пропозиції щодо стратегії самооцінки та самоконтролю операційних ризиків валютних операцій;

- здійснює виявлення, моніторинг та оцінку операційних ризиків валютних операцій та налагодження системи обміну звітності щодо їх реалізації.

Функції служби внутрішнього аудиту полягають у:

- перевірки наявності операційних карт, що регламентують операційні процеси валютних операцій, посадових інструкцій та їх відповідності цим операційним картам;

- перевірки відповідності наявних операційних карт валютних операцій обсягам та складності операційних процесів, що проводить відповідний структурний підрозділ;

- виявленні неформалізованих операційних процесів валютних операцій, які зумовлюють значні операційні ризики для банку;

- визначенні відповідності результатів аудиту структурних підрозділів результатам, наданим координатором з питань управління операційними ризиками валютних операцій, з метою визначення коректності та повноти подання даних;

- участі у формалізації нових операційних процесів, внесенні змін в існуючі операційні процеси валютних операцій.

Процес управління операційними ризиками валютних операцій, що базується на його самооцінці та самоконтролі, наведений на рисунку 1.



Рис. 1. Процес управління операційними ризиками валютних операцій банку на основі їх самооцінки та самоконтролю

Джерело: складено автором

Ідентифікація операційних ризиків валютних операцій є першим етапом у процесі контролю, на якому повинні бути визначені всі операційні ризики валютних операцій, незалежно від того, чи будуть розроблятися відповідні заходи контролю. Вона здійснюється для кожного операційного процесу валютних операцій, затвердженого відповідними нормативними документами банку.

Для ідентифікації операційних ризиків валютних операцій вважаємо за доцільне використати висхідний принцип (bottom-up approach), який передбачає, що вона здійснюється на рівні окремого операційного процесу валютної операції. Результати ідентифікації операційних ризиків валютних операцій інтегруються в структурному підрозділі, який їх здійснює, та консолідується на рівні окремого виду діяльності та банку в цілому.

Метою даного етапу є визначення всіх можливих операційних ризиків, притаманних валютним операціям банку, оскільки невиявлений (неідентифікований) на цьому етапі ризик зумовить його виключення з подальшого процесу контролю.

У результаті визначаються ідентифіковані (визначені структурним підрозділом на етапі проведення самооцінки операційних процесів цієї валютної операції та які безпосередньо впливають на його проведення) та неідентифіковані (не визначені структурним підрозділом на етапі проведення самооцінки операційних процесів цієї валютної операції та які безпосередньо не впливають на його проведення) операційні ризики валютних операцій.

Ідентифікація операційних ризиків валютних операцій повинна здійснюватися на регулярній основі, не рідше одного разу на рік.

Структурні підрозділи банку, що беруть участь у здійсненні валютних операцій, зобов'язані здійснювати позачергову самооцінку операційних процесів валютних операцій за умов реалізації наступних факторів: виявленні операційних ризиків, що не були раніше ідентифіковані; підвищенні рівня ризику внаслідок змін у внутрішньому або зовнішньому середовищах (зміни валютного законодавства, зміни в організаційній структурі банку, зміни нормативної

бази, що регламентує операційні процеси здійснення валютних операцій); реалізації операційних інцидентів, що призвели до збитків за валютними операціями в обсягах, неприйнятних для банку; наявності значного обсягу порушень за результатами внутрішнього або зовнішнього аудиту; погіршення значень ключових показників ризику.

За результатами ідентифікації операційного ризику валютних операцій відповідним структурним підрозділом повинен складатися звіт, який надається до підрозділу з ризик-менеджменту.

Ідентифікація операційних ризиків валютних операцій є основою для їх самооцінки, що передбачає визначення ймовірності їх настання та масштабу впливу.

Класифікація ймовірності настання операційних ризиків валютних операцій передбачає визначення таких їх видів: рідкісний (ймовірність низька); малоймовірний (ймовірність нижче середнього рівня); можливий (ймовірність середня); ймовірний (ймовірність вище середнього); ризик з високою ймовірністю настання. Класифікація масштабу впливу операційних ризиків валютних операцій передбачає визначення наступних його рівнів: незначний, малий, помірний, значний та катастрофічний.

За результатами самооцінки складається матриця рівня операційного ризику валютних операцій як результат комбінації параметрів масштабності та ймовірності (рис. 2).

У результаті операційний ризик валютної операції банку класифікуються на: прийнятний, допустимий та недопустимий. Дана класифікація представлена різними кольорами у матриці ризиків (див. рис. 2).

Результати самооцінки операційних ризиків валютних операцій банку надаються підрозділу з ризик-менеджменту у вигляді звіту. Зазначений звіт відображає всі можливі операційні ризики валютних операцій та засоби їх контролю.

При заповненні цього звіту спочатку заповнюються значення масштабу впливу та ймовірності настання операційних ризиків валютних операцій до та після застосування відповідних засобів контролю. На другому етапі заповнюються такі значення: адекватність існуючих систем контролю, рівень операційних ризиків валютних операцій, прийнятність операційних ризиків валютних операцій, пріоритетність операційних ризиків валютних операцій.

Матриця операційних ризиків валютних операцій є основою для прийняття рішення щодо запровадження додаткових/введення нових інструментів їх контролю. Відповідно до неї, з нижнього лівого до верхнього правого кута ймовірність настання, масштаб впливу та рівень операційного ризику валютної операції зростають, відповідно, мета операційного контролю перевести ризики з верхньої правої частини до нижньої лівої частини шляхом запровадження відповідних прийомів та процедур контролю, тобто мінімізувати операційні ризики валютних операцій.

Ймовірність настання	Ризик з високою ймовірністю настання	5	10	15	20	25
	Ймовірний	4	8	12	16	20
	Можливий	3	6	9	12	15
	Малоймовірний	2	4	6	8	10
	Рідкісний	1	2	3	4	5
		1	2	3	4	5
		Незначний	Малий	Помірний	Значний	Катастрофічний
		Масштаб впливу				
	Рівень ризику	<div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;"> <div style="width: 15px; height: 15px; background-color: #e0e0e0; border: 1px solid black;"></div> Прийнятний <div style="width: 15px; height: 15px; background-color: #cccccc; border: 1px solid black;"></div> Допустимий <div style="width: 15px; height: 15px; background-color: #333333; border: 1px solid black;"></div> Недопустимий </div>				

Рис. 2. Матриця операційних ризиків валютної операції

Джерело: складено автором

За результатами ідентифікації та самооцінки операційних ризиків валютних операцій на основі узагальнення звітів, отриманих від структурних підрозділів, у підрозділі банку з ризик-менеджменту здійснюється формування карти операційних ризиків валютних операцій, у якій наведено їх оцінку з позицій ймовірності настання та масштабу впливу без урахування існуючих засобів контролю (абсолютна оцінка ризику) та настання та масштабу впливу з урахуванням існуючих засобів контролю.

На етапі мінімізації операційних ризиків валютних операцій контрольні зусилля зосереджуються на тих з них, що були класифіковані як неприйнятні для банку.

Підрозділ банку з ризик-менеджменту оцінює ефект запровадження потенційних прийомів та процедур контролю операційних ризиків валютних операцій шляхом визначення рівня ризику після їх запровадження. На основі цього в межах лімітованого апетиту до ризику, визначеного правлінням, визначаються прийоми та процедури контролю валютних операцій, які повинні бути запроваджені, та включаються до плану розробки інструментів зниження операційного ризику валютних операцій.

Мінімізація операційних ризиків валютних операцій за результатами самооцінки може здійснюватися шляхом:

- уникнення ризику (припинення операційних процесів, що генерують відповідний операційний ризик);
- зниження ймовірності настання ризику шляхом запровадження прийомів та процедур контролю, покращення нагляду, тестування, проведення тренінгів;
- зниження масштабу впливу ризику (страхування).

Результати мінімізації операційних ризиків валютних операцій надаються у звіті, форма якого наведена у додатку 4.

Для підвищення рівня контрольованості операційних ризиків валютних операцій банку необхідним є формування звітності за операційними інцидентами (подіями, що зумовили негативний вплив на діяльність банку, і відбулися внаслідок реалізації операційних ризиків при здійсненні валютних операцій банку).

Координатори з питань управління операційними ризиками структурних підрозділів банку зобов'язані на регулярній основі, але не рідше одного разу на місяць формувати за кожним операційним інцидентом звіт, та спрямовувати його до підрозділу з ризик-менеджменту. За умов відсутності операційних інцидентів протягом звітного періоду координатор з питань управління операційними ризиками відповідного структурного підрозділу надає інформацію щодо відсутності ідентифікованих операційних ризиків цього структурного підрозділу.

Координатори з питань управління операційними ризиками банку зобов'язані позачергово/терміново надавати звіт до підрозділу з ризик-менеджменту у випадках реалізації операційних інцидентів, що відповідають таким критеріям:

- значні за обсягами інциденти: стосуються будь-якої категорії ризику і перевищили / потенційно можуть перевищити ліміт (граничну величину) збитків;
- у випадках реалізації операційних ризиків, що раніше не були ідентифіковані та призвели до збитків (або існує ймовірність понесення збитків);

- інциденти, спричинені порушеннями у сфері безпеки: виявлення вірусів, випадків хакерства, нових методів шахрайства при здійсненні валютних операцій.

У випадках реалізації операційних ризиків валютних операцій, що раніше не були ідентифіковані, координатор з питань управління операційними ризиками зобов'язаний формувати та подати до виконавчого підрозділу з ризик-менеджменту звіт щодо операційних інцидентів по підрозділу за формою додатку 5 та звіт щодо ідентифікації операційних ризиків за формою додатку 1.

У випадках ідентифікації операційних ризиків валютних операцій, що раніше не були ідентифіковані, координатор з питань управління операційними ризиками складає звіт щодо ідентифікації операційних ризиків та надає його до виконавчого підрозділу з ризик-менеджменту. Звіт щодо операційних інцидентів по підрозділу у даному випадку не формується.

З метою адекватної оцінки та прогнозування рівня операційних ризиків валютних операцій вважаємо, що банк повинен формувати базу даних реалізованих операційних інцидентів за ними, що включає такі складові: єдиний 22-значний код для класифікації операційного інциденту; деталізовані коди класифікації операційного інциденту; дата виникнення інциденту; словесний опис випадку реалізації операційного ризику; детальний словесний опис причин інциденту; вартісна оцінка збитків.

З метою дотримання єдиних правил формування бази даних реалізованих операційних інцидентів за валютними операціями запроваджується 22-значний код (рис. 3), який є групуванням операційних інцидентів відповідно до кваліфікаційних ознак, встановлених Базельським комітетом з банківського нагляду.

Розглянемо структуру коду класифікації операційного інциденту за валютними операціями банку більш детально:

A – код бізнес-лінії. Перелік кодів бізнес-ліній наведено у додатку 6.

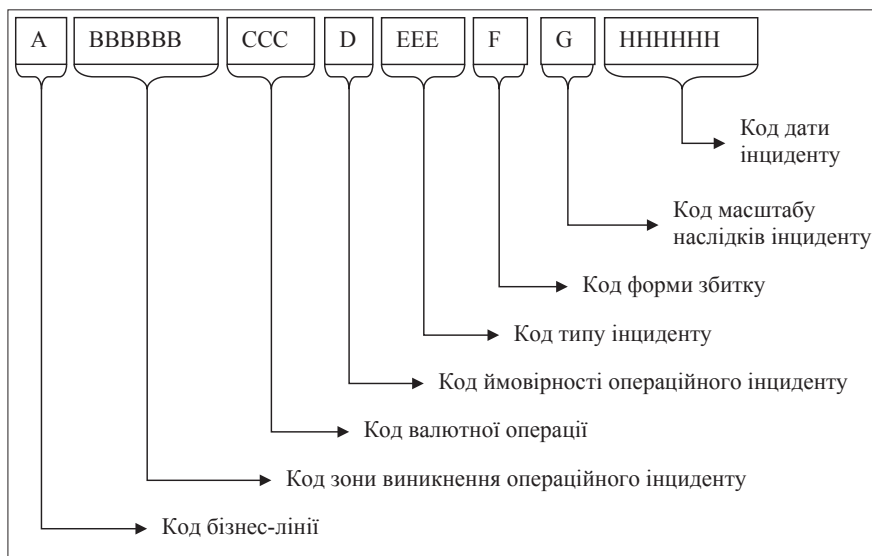


Рис. 3. Запропонований підхід до структури коду класифікації операційного інциденту за валютними операціями банку

Джерело: складено автором

BBBBB – код зони виникнення операційного інциденту (структурно-го підрозділу). При його визначенні використовується розподіл кодів структурних підрозділів, присвоєння яких здійснюється згідно з їх внутрішньобанківською класифікацією.

ССС – код валютної операції. При його визначенні використовується розподіл кодів банківських продуктів, присвоєння яких здійснюється згідно з їх внутрішньобанківським класифікатором.

D – код ймовірності інциденту; відповідає двом категоріям інцидентів:

інциденти, які могли б спричинити збиток протягом звітного періоду (код 1);

інциденти, які спричинили збиток протягом звітного періоду (код 2).

EEE код типу інциденту. Перелік типів інцидентів наведено у додатку 9.

F код форми збитку. Перелік кодів форми збитків наведений у додатку 10.

G код масштабу; відповідає одному з двох випадків:

збиток не перевищив ліміт (граничну величину) збитків (код 1);

збиток перевищив ліміт (граничну величину) збитків (код 2).

NNNNN код дати інциденту; виражається у такому форматі: DD\MM\YY.

Запропоноване кодування сформує основу для класифікації випадків реалізації операційних ризиків за валютними операціями. Це дозволить проводити поглиблений горизонтальний, вертикальний, порівняльний та коефіцієнтний аналіз операційних ризиків валютних операцій з використанням в розрізі бізнес-ліній, окремих операцій, структурних підрозділів, форм та масштабів втрат. У результаті цього, на нашу думку, зросте загальна контрольованість операційних ризиків валютних операцій банку та їх ефективність.

Узагальнивши зазначене вище, нами пропонується наступна структура звітності для суб'єктів, що бе-

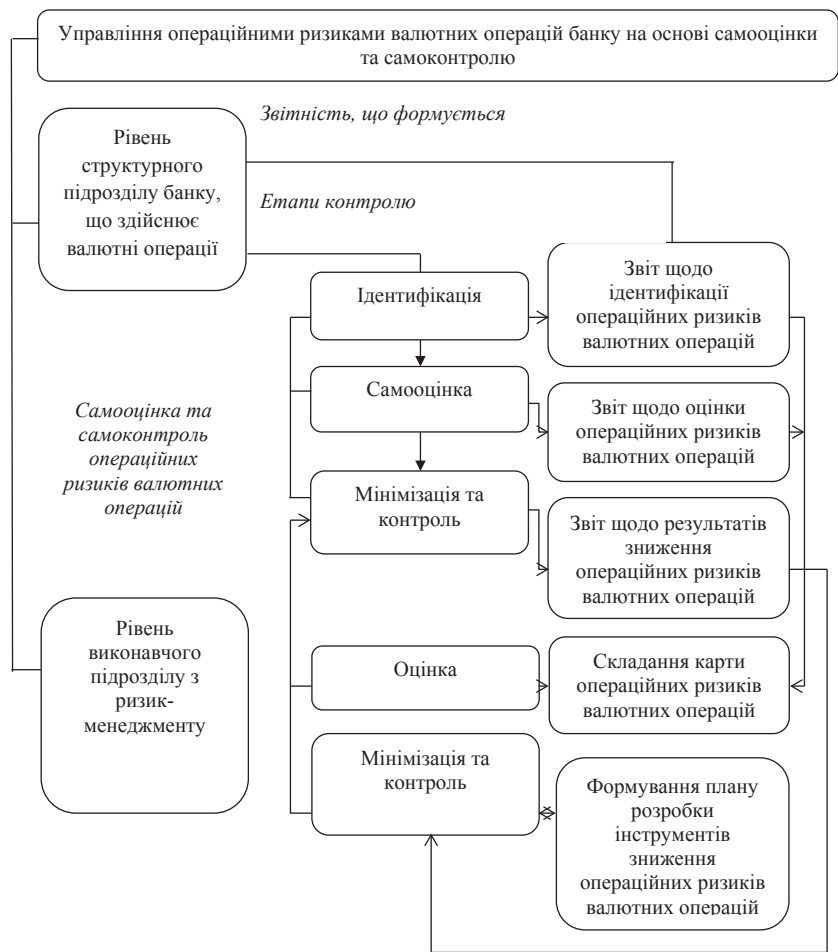


Рис. 4. Взаємозв'язок форм звітності з заходами банку щодо самооцінки та самоконтролю операційних ризиків валютних операцій

Джерело: складено автором

руть участь в самооцінці та самоконтролі операційних ризиків валютних операцій, представлена у таблиці 1.

У результаті проведеного дослідження нами пропонується наступний взаємозв'язок форм звітності з заходами банку щодо самооцінки та самоконтролю операційних ризиків валютних операцій (рис. 4).

Запровадження запропонованого методичного підходу до самооцінки та самоконтролю операційних

Таблиця 1

Обґрунтування необхідності формування звітів щодо операційних ризиків валютних операцій

Етап контролю операційних ризиків валютних операцій	Запропоновані форми звітності	Особливості розкриття інформації
Ідентифікація	звіт щодо ідентифікації операційних ризиків валютних операцій	ключові ризики операційного процесу; частота виникнення пріоритетності ризику; існуючі заходи контролю.
Оцінювання	звіт щодо оцінювання операційних ризиків валютних операцій	опис ключових ризиків; масштаб ризику та його ймовірність (абсолютний та після застосування заходів контролю); рівень ризику (абсолютний та після контролю); прийнятність та пріоритетність ризику.
Контроль	звіт щодо результатів зниження операційних ризиків валютних операцій	опис ключових ризиків; можливі та оптимальні механізми зниження ризику; залишковий ризик (після застосування механізмів зниження); результати аналізу ефективності.
	звіт щодо операційних інцидентів	опис операційного інциденту та деталізований опис його причин; дата інциденту та його виявлення; зона виникнення; ймовірність та тип; вартісна оцінка збитку та його масштаб; рекомендації щодо попередження виникнення операційного інциденту подібного типу та зроблені висновки по даній ситуації

Джерело: складено автором

ризиків валютних операцій забезпечить банку:

- ідентифікацію структурними підрозділами та працівниками банку операційних ризиків, притаманних операційним процесам, пов'язаним зі здійсненням валютних операцій;

- мінімізацію неідентифікованих операційних ризиків валютних операцій;

- розподіл ідентифікованих операційних ризиків валютних операцій банку за рівнем ризику на групи прийнятних та неприйнятних;

- оцінку ймовірності та масштабу впливу операційних ризиків валютних за окремими структурними підрозділами банку;

- визначення ефективних інструментів зниження рівня неприйнятних для банку ідентифікованих операційних ризиків валютних операцій;

- єдину процедуру оперативного збору даних, формування та надання структурованої управлінської звітності щодо операційних інцидентів при здійсненні валютних операцій;

- встановлення єдиних вимог до формування управлінської звітності, що сприяє уникненню дублювання та дефіциту інформації щодо випадків реалізації операційних ризиків при здійсненні валютних операцій;

- формування єдиної аналітичної бази даних щодо операційних інцидентів при здійсненні валютних операцій;

- зв'язок між процесами самооцінки та самоконтролю рівня операційних ризиків при здійсненні валютних операцій та іншими процесами управління операційним ризиком.

Щорічно структурні підрозділи банку повинні визначати ефективність власної системи оцінки та контролю внутрішніх процесів підрозділу. Додатково структурними підрозділами банку повинен складатися план, який визначатиме необхідність застосування заходів щодо зниження рівня операційних ризиків, пропозиції щодо покращення системи самооцінки та самоконтролю в розрізі окремих операційних процесів структурного підрозділу.

Висновок. Отже, узагальнюючи зазначене вище, вважаємо, що розроблений нами методичний підхід до контролю операційного ризику банку, що передбачає послідовну реалізацію відповідних етапів (формування системи індикативних та контрольних показників ризику, розробку системи кількісних стандартів контролю валютного ризику банку, визначення контрольних періодів та формування системи звітності за дотриманням лімітів валютного ризику банку, моніторинг лімітів валютного ризику та регулювання рівня валютного ризику банку за його результатами), дозволить ризик-менеджерам банку адекватно реагувати на зростання рівня валютного ризику банку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Уваров К.В. Управление валютным риском в банках Украины [Текст] : автореф. дис. ... на здоб. наук. ступеня канд. екон. наук : 08.00.08 / Уваров Костянтин Володимирович ; Державний вищий навчальний заклад «Київський національний економічний ун-т ім. Вадима Гетьмана». – К., 2007. – 17 с.
2. Бутук О.І. Валютно-фінансові відносини : навчальний посібник [Текст] / О.І. Бутук. – К. : Знання, 2006. – 349 с. – (Вища освіта XXI століття). – ISBN 966-346-103-9.
3. Волицька А.А. Валютні ризики як впливові чинники ведення банківського бізнесу [Текст] / А.А. Волицька // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. Т. 13. – С. 73-82.
4. Кірейцев Г.Г. Фінансовий менеджмент [Текст] : навч. посіб. для студ. вищих навч. закл. / М.М. Александрова [та ін.] ; ред. Г.Г. Кірейцев. – 2-ге вид., перероб. та доп. – К. : ЦУЛ, 2002. – 495 с. – ISBN 966-7570-91-6.
5. Рэдхэд К. Управление финансовыми рисками [Текст] : пер. с англ. / К. Рэдхэд, С. Хьюс. – М. : ИНФРА-М, 1996. – 288 с. – ISBN 5-86225-154-5
6. Балацкий Е. Факторы формирования валютных курсов: плюрализм моделей, теории и концепций [Текст] / Е. Балацкий // Мировая экономика и международные отношения. – 2003. – № 1. – С. 46-59.
7. Пискулов, Д.Ю. Теория и практика валютного дилинга [Текст] / Д.Ю. Пискулов (Foreign Exchange and Money Market Operations). Прикладное пособие. – М.: ИНФРА-М, 1995. – 208 с. – ISBN 5-86225-148-0.
8. Стадник Г. П. Облік і контроль банківських операцій в іноземній валюті [Текст] : дис. ... канд. економ. наук : спец. 08.00.09 – Бухгалтерський облік, аналіз і аудит (за видами економічної діяльності) / Г.П. Стадник ; Київський нац. економічний ун-т. – Київ, 2009. – 196 с.
9. Левицька С. О. Облік і аудит операцій в іноземній валюті : автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / С.О. Левицька. – Тернопіль, 2000. – 20 с.
10. Ретюнських О.Б. Внутрішній аудит операцій з іноземною валютою в банках: автореф. дис. на здобуття наукового ступеня кандидата екон. наук: спец. 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / О.Б. Ретюнських. – Харків, 2004. – 22 с.
11. Шора О.Є. Методики оцінки валютних ризиків і встановлення та контролю лімітів відкритої валютної позиції в практичній діяльності комерційних банків України / О.Є. Шора // Наукові доповіді НАУ. – 2006. – Вип. 2(3). – С. 1-8.
12. Готовчиков И. Системы управления банковскими операционными рисками по Basel II. Предложения по технологиям построения / И. Готовчиков // Банковские технологии. – 2007. – № 7. – С. 40-44.
13. Методичні рекомендації щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Національного банку України. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/Bank_supervision/Risks/361.pdf.
14. Про організацію операційної діяльності в банках України : Положення, затверджене постановою Правління Національного банку України від 18.06.2003 № 254 // Офіційний вісник України. – 2003. – № 28. – С. 164-192.
15. Сазыкин Б.В. Управление операционным риском в коммерческом банке / Б.В. Сазыкин. – М.-СПб. : Вершина, 2008. – 291 с.

УДК 369.23(477)

Серватинська І.М.

аспірант кафедри фінансів

Черкаського державного технологічного університету

ЕФЕКТИВНІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФОНДУ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ ВІД НЕЩАСНИХ ВИПАДКІВ НА ВИРОБНИЦТВІ ТА ПРОФЕСІЙНИХ ЗАХВОРЮВАНЬ

Стаття присвячена аналізу ефективності функціонування Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань. З'ясовано проблеми виробничого травматизму в Україні та країнах ЄС, проаналізовано фінансову діяльність Фонду, запропоновано напрями поліпшення ефективності функціонування Фонду.

Ключові слова: актуарні розрахунки, адресність соціальних виплат, виробничий травматизм, планування та прогнозування доходів і витрат, профілактика травматизму, соціальне страхування, страхові внески.

Серватинская И.Н. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ФОНДА СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ ОТ НЕСЧАСТНЫХ СЛУЧАЕВ НА ПРОИЗВОДСТВЕ И ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ЗАБОЛЕВАНИЙ

Статья посвящена анализу эффективности функционирования Фонда социального страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний. Выявлены проблемы производственного травматизма в Украине и странах ЕС, проанализирована финансовая деятельность Фонда, предложены направления по улучшению эффективности функционирования Фонда.

Ключевые слова: актуарные расчеты, адресность социальных выплат, производственный травматизм, планирование и прогнозирование доходов и расходов, профилактика травматизма, социальное страхование, страховые взносы.

Servatynska I.M. EFFICIENCY OF THE SOCIAL INSURANCE FUND AGAINST EMPLOYMENT ACCIDENTS AND OCCUPATIONAL DISEASES

The article deals with the analysis of the efficiency of Social Insurance Fund functioning against work accidents and occupational diseases. The problems of industrial accidents in Ukraine and EU are clarified; financial activity of the Fund is analyzed; the ways of improving Fund efficiency are suggested.

Keywords: actuarial calculations, the targeting of social benefits, occupational injury, planning and forecasting revenues and expenses, injury prevention, social insurance and premiums.

Постановка проблеми. Страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань є важливою складовою системи загальнообов'язкового державного соціального страхування в Україні, стабільне та ефективне функціонування якого – необхідна умова для забезпечення конституційних гарантій щодо соціального захисту, охорони життя та здоров'я громадян у процесі їх трудової діяльності. Однак ефективність даного виду соціального страхування потребує вдосконалення, отже, з метою наближення до європейських стандартів та норм доцільно проаналізувати ефективність функціонування Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань (далі – Фонд).

За даними Міжнародної організації праці (далі – МОП), рівень виробничого травматизму в Україні залишається високим порівняно з більшістю економічно розвинутих країн світу. В Україні випадки загибелі людей, зайнятих у суспільному виробництві, трапляються частіше, ніж у Великій Британії, у 6 разів, і частіше, ніж у Японії, – у 5 [1]. Фахівці з Національного інституту стратегічних досліджень при Президентові України констатують недоліки функціонування Фонду. Особливої актуальності набувають проблеми формування дохідної та видаткової частин бюджету Фонду, а також фінансування Фондом заходів, які не відповідають критеріям цільового та адресного використання коштів [2; 3].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань проаналізовано в наукових дослідженнях багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців. Методика розрахунку, прогнозування нещасних випадків на виробництві та їх профілактика представлена в наукових працях М. Гандзюка, Г. Готіашвілі, Є. Желіби, В. Жидецького, О. Запорожця.

Питанням фінансового забезпечення соціального страхування присвячені наукові доробки таких вітчизняних науковців, як: В. Базилевич, О. Василік, В. Геєць, Е. Лібанова, С. Мельник, С. Осадець, Ю. Пасічник, М. Шаварина, Н. Шаманська, С. Юрій. Науковці зазначають, що головною проблемою даного виду соціального страхування є недотримання планових показників дохідної та видаткової частин бюджету Фонду, нецільового використання коштів спеціального призначення. Це призводить до недотримання страхових внесків й неефективного виконання функцій Фонду як страховика та до залишкового принципу фінансування пріоритетних завдань, наприклад – профілактики травматизму.

Отже, враховуючи наукові дослідження та рекомендації вітчизняних науковців і накопичений досвід країн ЄС, доцільно продовжити дослідження з даної проблематики.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз ефективності функціонування Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань. Відповідно до поставленої мети завданнями є:

- з'ясування проблем виробничого травматизму в Україні та країнах ЄС;
- аналіз фінансової діяльності Фонду: дохідну та видаткову частини бюджету Фонду;
- розробка напрямів поліпшення ефективності функціонування Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно із Конституцією України, громадяни мають право на працю, що включає можливість заробляти собі на життя працюю, зазначається, що кожен має право на належні, безпечні і здорові умови праці. Вітчизняним законодавством гарантується право громадян

на соціальний захист, що включає право на забезпечення їх у разі повної, часткової або тимчасової втрати працездатності та в інших випадках, передбачених законом. Таке право забезпечується загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням за рахунок страхових внесків фізичних та юридичних осіб [4, с. 13]. Однак реалізація норм вітчизняного законодавства та Міжнародної організації праці (далі – МОП) у сфері охорони праці та соціального захисту громадян від соціальних ризиків здійснюється неефективно.

За останніми дослідженнями експертів МОП, Україна займає одну із найгірших позицій за рівнем смертельного травматизму в Європі: з розрахунку на 100 тис. працівників порівняно з Німеччиною вищий у 2,5 рази, США – у 2 рази, Італією – 1,3 рази [5].

Експерти МОП вказують на те, що на показник професійного травматизму впливає рівень доходу країни. Всесвітній банк розділив економіки країн світу на чотири категорії виходячи з оцінок валового національного доходу (ВНД) на душу населення за 2013 (табл. 1) [6].

Так, за підрахунками МОП, 86% випадків професійного травматизму припадає на країни з низьким та середнім рівнями доходів, а решта – 14% на країни з високим рівнем доходів.

Зарубіжний досвід свідчить, що співвідношення нещасних випадків зі смертельним наслідком до загального числа нещасних випадків протягом 2009–2013 рр., в середньому, склало: у Німеччині – 1 до 1 280, Словаччині – 1 до 280, Польщі – 1 до 140, тоді як в Україні цей показник склав від 1 до 10 [7, с. 10]. Причинами є:

1) тіньова зайнятість, яка, за даними МОП, охоплює майже 9% працюючого населення, або 5 млн працівників. За оцінками Державної фіскальної служби України, в тіні знаходиться приблизно 35% заробітної плати. Отже, держава недоотримує приблизно 21,69 млрд грн податку на доходи фізичних осіб, а фонди соціального страхування – 60,54 млрд грн [8].

2) недостатнє проведення аналізу виробничого травматизму, тобто до офіційної державної статистики включаються не всі випадки травматизму на виробництві. Очевидно, що в несприятливому становищі опиняються наймані працівники, які за декілька заробітних плат «у конвертах» готові ризикувати власним життям та здоров'ям, а недобросовісні роботодавці цим користуються, оскільки зменшується сума оподаткування.

За інформацією Федерації профспілок України, щодо рівня виробничого травматизму протягом 2009–2013 рр. у середньому, щорічно на виробництві було зареєстровано 12,7 тис. нещасних випадків, у



Рис. 1. Соціально-економічні наслідки виробничого травматизму та професійних захворювань в Україні протягом 2012–2013 рр.

яких травмувалося 13,0 тис. працівників. Майже кожен десятий нещасний випадок закінчувався смертельним наслідком [7, с. 4; 12].

Показники виробничого травматизму та професійних захворювань в Україні протягом 2012–2013 рр. мали негативні соціально-економічні наслідки як для держави, так і для роботодавців та працівників (рис. 1) [7, с. 30].

Для держави протягом 2012–2013 рр. соціально-економічні наслідки були виражені безповоротним вибуттям через інвалідність і загибель економічно активних працівників 2322 і 2079 осіб, відповідно. Для роботодавців – витратами на ліквідацію нещасних випадків на виробництві, які в середньому склали 8,3 млн грн. Для потерпілих – втратою заробітку та фізичною і моральною шкодою.

З метою соціального захисту, охорони життя та здоров'я працівників протягом їх трудової діяльності, у 2001 році створено Фонд соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань (далі – Фонд). Основним джерелом надходжень до бюджету Фонду є внески роботодавців, які сплачуються у відсотках до бази нарахування єдиного внеску відповідно до класу професійного ризику [9].

Динаміка надходжень страхових внесків роботодавців протягом 2008–2013 рр. має тенденцію до зростання, що позитивно позначається на системі соціального страхування та розширює фінансові можливості Фонду (рис. 2) [10, с. 28].

Отже, протягом 2008–2013 рр. спостерігається збільшення суми страхових внесків роботодавців на 2 543,6 млн грн, або на 65%. Відповідно збільшилася кількість платників внесків на 445 433 осіб за рахунок яких формується лівова частка доходів бюджету Фонду (90%). Однак графік темпів зростання страхових внесків відносно попередніх періодів має стрибкоподібний характер – це означає, що страхові внески до фонду сплачують несвоєчасно та не в повному обсязі.

Таблиця 1

Рейтинг країн за розміром валового національного доходу на душу населення за 2013 р.

Економіка	Дохід	Країна
Високий рівень доходу (high-income countries)	≥ 12 746 дол. США	Австралія, Велика Британія, Данія, Люксембург, Німеччина, США, Франція.
Середній рівень доходу:	від 1 045 до 12 746 дол. США	
– доходи вище середнього (upper middle-income countries)	від 4 125 до 12 746 дол. США	Венесуела, Бразилія, Білорусія, Болгарія, Китай, Мексика, Польща, Росія, Румунія,
– доходи нижче середнього (lower middle-income countries)	від 1 046 до 4 125 дол. США	Албанія, Вірменія, Єгипет, Індія, Конго, Молдова, Узбекистан, Україна.
Низький рівень доходу (low-income countries)	< 1 045 дол. США	Бангладеш, Зімбабве, Ефіопія, Кенія, Малі, Мозамбік, Непал, Танзанія, Чад.



Рис. 2. Динаміка надходження страхових внесків роботодавців і темпи зростання відносно періоду попереднього року

Згідно зі звітом про виконання бюджету Фонду за 2013 рік, дохідна частина виконана на 97,9%, це пов'язано з недоотриманням суми поточних надходжень на 136 462,6 тис. грн, або 2,1%, хоча передумов для цього не було, оскільки протягом 2012–2013 років спостерігалось збільшення кількості платників на 56 315 осіб, або на 3,5%, що мало б збільшити надходження до бюджету Фонду. Причиною цього є відсутність контролю за сплатою та надходженням внесків до Фонду, що створює передумови для накопичення заборгованості по сплаті страхових внесків. Отже, в загальному підсумку у 2013 році бюджетом Фонду було недоотримано 144 724,1 тис. грн, або 2,2% внесків фізичних та юридичних осіб (табл. 2) [11].

У 2012 році до бюджету Фонду додатково надійшло 27 439,0 тис. грн за рахунок розміщення тимчасово вільних коштів на депозитних рахунках в банку. Однак у 2013 році сума таких коштів хоч і зросла порівняно з попереднім роком на 41,7%, але у загальному підсумку все ж було недоотримано 789,5 тис. грн, або 1,9%. Така ситуація пов'язана з коливаннями курсу національної валюти та дестабілізацією ситуації на валютному ринку.

Таким чином, бюджет Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань є профіцитним. Але є порушення у виконанні планових показників бюджету. Наприклад, якщо протягом попередніх 3 років дохідна частина бюджету Фонду у загальному підсумку була перевиконана, то у 2013 році недовиконання планових показників становило 1,7%. Наведені дані підтверджують наявність недоліків у механізмі планування та прогнозування доходів і витраток бюджету Фонду.

Також спостерігається тенденція невиконання Фондом запланованих витраток на профілактику виробничого травматизму, що призводить до неефективного використання коштів та появи корупційних схем з використання коштів не за їх цільовим призначенням (рис. 3) [11].

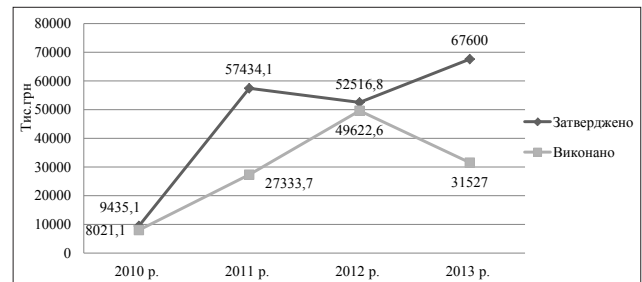


Рис. 3. Аналіз витраткової частини бюджету Фонду для профілактики нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань протягом 2010–2013 рр.

Отже, як свідчать дані, найкраща ситуація спостерігалася у 2010 та 2012 роках, так як відповідність затверджених і виконаних показників витраткової частини бюджету Фонду протягом цього періоду досягнуто на рівні 85 та 94,5% відповідно. Найгіршою склалася ситуація в 2011 та 2013 роках, оскільки на профілактику було спрямовано лише 47 та 46% коштів зі 100 можливих. Причиною незбалансованості бюджету є неефективність планування бюджетних витрат.

Щодо структури страхових витрат Фонду за 2013 рік, то із загальної суми доходів – 6 538 739,5 тис. грн (без урахування залишку та резерву коштів на початок року): 0,5% було спрямовано на профілактику нещасних випадків; 6,4% – на медичну, професійну та соціальну реабілітацію та 95% – відшкодування шкоди. При цьому на фінансування другорядних статей бюджету, наприклад адміністративно-господарські витрати, Фондом було використано 7,4% коштів, або 487 418,8 тис. грн, що перевищує суму витраток на профілактику та реабілітацію та є вкрай несправедливим і порушує страховий принцип.

Отже, з метою підвищення ефективності функціонування Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань пропонується:

- використати зарубіжний досвід з проведення актуарних прогнозних розрахунків фінансового стану – це сприятиме ефективному плануванню та прогнозуванню доходів бюджету Фонду і раціональному використанню коштів спеціального призначення;

Аналіз дохідної частини бюджету ФСС НВ протягом 2012–2013 рр.

Таблиця 2

(тис. грн)

№ п/п	Показники	2012 рік		2013 рік		Відхилення 2013 до 2012 рр. +/-		Відхилення 2013 рік	
		Виконано	Затверджено	Виконано	Затверджено	Абс. грн.	Відн. %	Абс. грн.	Відн. %
1.	Залишок коштів на поч. року	673 405,8	1 073 523,1	1 073 352,3	1 073 352,3	400 117,3	59,4	-	100
2.	Резерв коштів на поч. року	350 904,8	441 082,4	441 082,4	441 082,4	90 177,6	25,7	-	100
3.	Поточні надходження	6 193 832,1	6 636 301,6	6 499 839,0	6 499 839,0	306 006,9	4,9	- 136 462,6	- 2,1
3.1	Внески роботодавців	6 172 797,1	6 615 266,6	6 470 542,5	6 470 542,5	297 745,4	4,8	- 144 724,1	- 2,2
4.	Прибуток, одержаний від розміщення т.в.к. Фонду	27 439,0	39 690,0	38 900,5	38 900,5	11 461,5	41,7	- 789,5	- 1,9
Всього		7 245 581,7	8 190 597,1	8 053 345	8 053 345	807 763,3	11,1	- 137 252,1	- 1,7

Розраховано автором на основі [11]

– визначити доміанти фінансування Фонду: з першочерговим фінансуванням пріоритетних функцій (виплата допомоги, профілактика);

– запровадити дієвий контроль за витрачанням фінансових ресурсів Фонду, не допускаючи випадків не цільового використання коштів;

– розширити сферу інформування про діяльність Фонду, використовуючи ресурси Інтернету. Оприлюднювати інформацію щодо доходів і витрат Фонду у обсязі більшому, ніж консолідований звіт, а також результати аудиту фінансової діяльності Фонду в друкованому вигляді для зацікавлених сторін;

– при формуванні доходів та витрат бюджету Фонду доцільно залучати більш широке коло фахівців – науковців та експертів.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, для того щоб мінімізувати показники виробничого травматизму та професійних захворювань, необхідно вжити низку заходів, починаючи із вдосконалення законодавства і закінчуючи окремим трудовим колективом. Уникнути повністю виробничого травматизму та професійних захворювань не вдасться, що і демонструє досвід зарубіжних країн, отже, велика відповідальність покладається на Фонд соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань. Оскільки від ефективності його функціонування залежать соціальний захист та добробут громадян.

Перспективи подальших розробок полягають у аналізі фінансової стійкості Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний веб-сайт Міжнародної організації праці [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ilo.org>.
2. Ковязіна К. Щодо оптимізації діяльності фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України / К. Ковязіна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/articles/1302#_ftnref29.
3. Акоюн В. Доповідь на V Міжнародній науково-технічній конференції «Промислова безпека і охорона праці – 2012 р.» / В. Акоюн [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.social.org.ua/view/2829>.
4. Конституція України: Із змінами, внесеними згідно із Законом № 2222-IV від 08.12.2004 р. – К. : Велес, 2008. – 48 с.
5. Statistics on fatal injuries in the workplace in Great Britain 2014 [Electronic resource]. – Access : www.hse.gov.uk/statistics/.
6. Офіційний веб-сайт Всесвітнього банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.worldbank.org>.
7. Травматизм на виробництві в Україні: національний профіль протягом 2009–2013 років. Інформаційно-аналітична профспілкорова доповідь. – К. : Федерація професійних спілок України, 2013. – 32 с.
8. Офіційний веб-сайт Державної фіскальної служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sfs.gov.ua>.
9. Закон України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності». Верховна Рада України від 23 вересня 1999 року № 1105-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1105-14>.
10. Статистичний збірник: Загальнообов'язкове державне соціальне страхування та пенсійне забезпечення. У фактах та цифрах. – К. : Міністерство праці та соціальної політики України, 2012. – 71 с.
11. Звіт про страхову діяльність Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України, стан охорони праці в народному господарстві, соціальний захист потерпілих на виробництві, використання страхових коштів у 2010–2013 рр. та Звіт про виконання бюджету Фонду за 2010–2013 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.social.org.ua>.
12. Офіційний веб-сайт Федерації профспілок України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fru.org.ua/ua/events/business-events>.

СЕКЦІЯ 6 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.221

Задніпровський О.Г.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку
Київського національного торговельно-економічного університету*

ОБЛІК ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ: НОВАЦІЇ ТА ГАРМОНІЗАЦІЯ

Стаття присвячена особливостям бухгалтерського обліку фінансових інструментів у відповідності до чинних вимог міжнародних стандартів фінансової звітності, вітчизняної нормативної бази та сучасних потреб управління. Досліджено засади класифікації фінансових інструментів у цілях обліку, принципи їх оцінки. Розглянуто методику обліку знецінення фінансових інструментів та особливості обліку інструментів власного капіталу.

Ключові слова: фінансові інструменти, інструменти власного капіталу, фінансові зобов'язання, справедлива вартість.

Заднепровский А.Г. УЧЕТ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ: НОВАЦИИ И ГАРМОНИЗАЦИЯ

Статья посвящена особенностям бухгалтерского учета финансовых инструментов в соответствии с действующими требованиями международных стандартов финансовой отчетности, отечественной нормативной базой и современными потребностями управления. Исследованы принципы классификации финансовых инструментов в целях учета, принципы их оценки. Рассмотрена методика учета обесценивания финансовых инструментов и особенности учета инструментов собственного капитала.

Ключевые слова: финансовые инструменты, инструменты собственного капитала, финансовые обязательства, справедливая стоимость.

Zadniproviskiy O.G. ACCOUNTING FOR FINANCIAL INSTRUMENTS: INNOVATIONS AND HARMONIZATION

The article is devoted to the peculiarities of accounting of financial instruments in accordance with applicable requirements of International Financial Reporting Standards, the national regulatory framework and modern management needs. Studied the principles of classification of financial instruments for the purposes of accounting, principles of assessment. The method of accounting for impairment of financial instruments accounting and features of equity instruments.

Keywords: financial instruments, equity instruments, financial liabilities, fair value.

Постановка проблеми. Становлення ринкових відносин в Україні зумовило перегляд напрямів розвитку компаній як суб'єктів цих відносин. З огляду на глобалізаційні та інтеграційні властивості сучасного економічного простору, відбувається реформація системи управління бізнесом, необхідною умовою якої є наявність якісного інформаційного забезпечення менеджменту за усіма напрямками управління підприємствами та корпораціями. У вирішенні принципових завдань з розвитку ринкових механізмів такого управління першочергове місце займає реформування системи бухгалтерського обліку.

Суттєвих коригувань у процесі реформування вітчизняної системи бухгалтерського обліку з урахуванням міжнародних стандартів фінансової звітності потребують питання організації та методики обліку фінансових інструментів – відносно нових для вітчизняних практиків об'єктів обліку.

Облікове відображення фінансових інструментів і розкриття у фінансовій звітності інформації про них є актуальним і пріоритетним напрямом діяльності Ради з МСБО. Так, починаючи з 2009 р., у міжнародні стандарти, що стосуються обліку фінансових інструментів, вносилися суттєві зміни, присвячені питанням класифікації, оцінки, знецінення, вибуття, а також деякого спрощення облікових процедур. У листопаді 2009 р. опубліковано МСФЗ (IFRS) 9 «Фінансові інструменти» [1], який містив вимоги до класифікації фінансових активів та фінансових зобов'язань. У додатковому документі «Облік хеджування», опублікованому в грудні 2010 р., зазначено вимоги, що стосуються обліку знецінення фінансових інструментів.

У серпні 2011 р. у зв'язку зі складністю практичного застосування стандарту, Рада з МСБО запропонувала перенести дату набрання чинності МСФЗ (IFRS) 9 до 1 січня 2015 р. Проте вже 24.07.2014 р. був випущений цілком оновлений Міжнародний стандарт 9 «Фінансові інструменти» [2], який повністю замінив МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка». І знову, як три роки тому, практичне застосування МСФЗ 9 відтерміновано на 1.01.2018 р., хоча й рекомендована можливість його дострокове застосування. Таким чином, діяльність у сфері вдосконалення облікового відображення в бухгалтерському обліку фінансових інструментів активно триває і, можливо, порядок обліку і відображення у звітності інформації про них буде і далі уточнюватися з метою вироблення єдиної спрощеної концепції.

Проблематика бухгалтерського обліку фінансових інструментів викликає великий інтерес і розглядається у роботах багатьох дослідників. Особливо це актуально для української практики в умовах, коли перед державою поставлено завдання гармонізації національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку до вимог міжнародних стандартів фінансової звітності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням різних аспектів бухгалтерського обліку операцій з фінансовими інструментами займалися такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як: І.О. Бланк, М.І. Бондар, Р. Брейлі, А.М. Герасимович, Л.Дж. Гітман, С.Ф. Голов, В.В. Ковальов, В.М. Костюченко, Дж. Кочрен, Я.Д. Крупка, М.В. Кужель-

ний, В.М. Пархоменко, О.А. Петрик, М.С. Пушкар, Ж. Рішар, Я.В. Соколов, В.В. Сопко, У. Шарп та ін.

Серед останніх публікацій на зазначену тематику у вітчизняній фаховій пресі заслуговують на увагу роботи Н. Васильєвої, О. Шипунової, Н. Лоханової.

Проте огляд наукових джерел свідчить про неузгодженість термінологічного апарату обліку фінансових інструментів, певну неврегульованість норм чинного законодавства, а відтак відсутність єдиної концепції методики бухгалтерського обліку фінансових інструментів та недостатню системність відображення у звітності інформації про них. Фрагментарність теоретичної та практичної розробки окреслених проблем свідчить про їх актуальність і необхідність подальшого розгляду.

Формулювання цілей статті. Мета статті – розглянути особливості бухгалтерського обліку фінансових інструментів у відповідності до чинних вимог міжнародних стандартів фінансової звітності, вітчизняної нормативної бази та сучасних потреб управління.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансові інструменти відіграють важливу роль у розвитку економіки України в цілому та її економічних суб'єктів зокрема, тобто на макро- і мікроекономічному рівнях. Обсяг і структура фінансових інструментів, у свою чергу, визначаються економічною ситуацією в країні (розмір дебіторської заборгованості, величина грошової маси в країні і організаціях, обсяг інвестицій у цінні папери тощо). На кожному етапі економічного розвитку країни формуються своя структура і обсяг фінансових інструментів, що відповідають потребам певних ланок економіки.

У вітчизняному науковому просторі категорії «фінансовий інструмент» через їх відносно малопоширеність приділяється порівняно небагато уваги. Деякі автори розглядають поняття «фінансові інструменти» в економічній площині, лише частково розкриваючи сутність цього поняття, інші – навпаки, висвітлюють його дуже широко. Така неоднозначність у визначенні призводить до того, що фінансові інструменти розглядаються вченими по-різному, зокрема як:

- узаконені сертифікати, що належать його власнику та засвідчують вкладення коштів або майна з метою отримання доходу винятково за рахунок господарської діяльності інших [3];

- будь-який документ, пов'язаний з виникненням права на грошові або інші цінності, що не можуть бути реалізованими або переданими іншій особі без наявності такого документа [4];

- різноманітні форми фінансових зобов'язань (для короткострокового та довгострокового інвестування), торгівля якими здійснюється на фінансовому ринку. Вони складаються з грошових коштів і цінних паперів;

- контракти, результатом яких є поява певної статті в активах одного суб'єкта і статті у пасивах іншого суб'єкта фінансування;

- контракти, результатом яких є поява певної статті в активах одного суб'єкта і статті у пасивах іншого суб'єкта фінансування [5].

Зазначені дефініції суттєво відрізняються одна від одної, позаяк характеризують фінансові інструменти з різних позицій: за формою, змістом, технічною стороною чи юридичним статусом. Однак найбільш дискусійним є розгляд фінансових інструментів як фінансових активів,

оскільки фінансові активи вказують на джерело формування фінансового капіталу, а фінансові інструменти окреслюють сферу використання цих специфічних засобів праці. Процес інвестування капіталу, тобто фінансових активів, опосередковують певним фінансовим інструментом.

Якщо виходити з уявлення про те, що фінансовий актив є основою будь-якого фінансового інструменту та являє собою вільні кошти, вкладені у фінансовий інструмент, і право на отримання майбутнього грошового прибутку, то слід відмітити, що не всі види фінансових інструментів мають ці складові фінансового активу.

Проаналізувавши визначення фінансових інструментів за фінансовим і правовим підходами, доречним можна вважати такі ототожнення (рис. 1).

При визначенні об'єкта нашого дослідження серед усіх видів законодавчих актів та нормативних документів доцільно звернутися саме до МСФЗ. Основними нормативними документами, що регулюють розкриття, визнання та оцінку фінансових інструментів у міжнародній практиці, є МСБО 32 «Фінансові інструменти: подання», МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка», МСФЗ 7 «Фінансові інструменти: розкриття інформації» та пріоритетно – МСФЗ 9 «Фінансові інструменти». Проте саме визначення наводять МСБО 32 «Фінансові інструменти: подання»: «Фінансовий інструмент – це будь-який контракт, який призводить до виникнення фінансового активу у одного суб'єкта господарювання та фінансового зобов'язання або інструмента капіталу у іншого суб'єкта господарювання [6]. Подібне визначення можна знайти і в українському П(С)БО 13 «Фінансові інструменти» [7], яке визначає методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про фінансові інструменти та її розкриття у фінансовій звітності. Згідно з П(С)БО 13, фінансовий інструмент – це контракт, який одночасно зумовлює виникнення (збільшення) фінансового активу в одного підприємства і фінансового зобов'язання або інструменту власного капіталу в іншого.

Співставлення МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» з П(С)БО 13 «Фінансові інструменти» показує схожість в рекомендаціях щодо їх визнання та оцінки. Ідентичними є визнання фінансових інструментів у балансі, оцінка, за якою первісно оцінюються та відображаються фінансові інструменти та оцінка фінансових активів та зобов'язань на кожну наступну дату після складання балансу. МСБО більш детально розкривають порядок обліку фінансових інструментів. Зокрема МСБО 39 «Фінан-

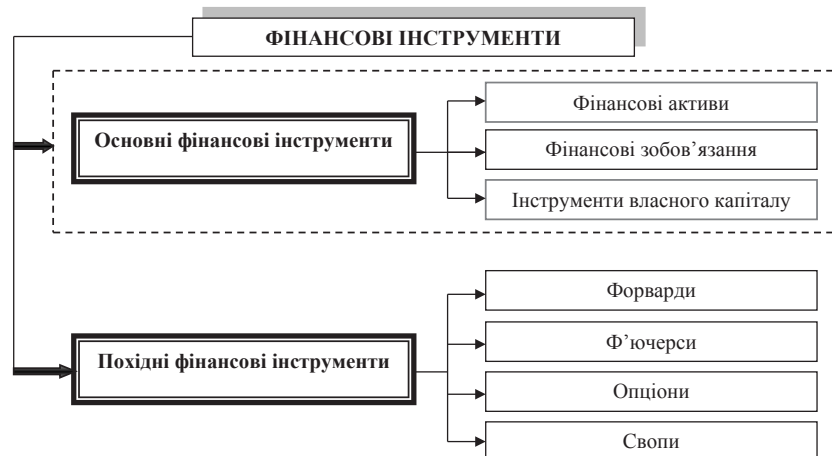


Рис. 1. Загальна класифікація фінансових інструментів

сові інструменти: визнання та оцінка» розкриває рекомендації щодо особливостей порядку припинення визнання фінансового активу та зобов'язання, а в П(С)БО 13 «Фінансові інструменти» немає таких рекомендацій. Також, на відміну від МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка», в П(С)БО 13 «Фінансові інструменти» відсутні рекомендації щодо перекласифікації фінансових інструментів, порядку визнання прибутків та збитків за фінансовими інструментами та зменшення їх корисності.

Порівняння П(С)БО 13 «Фінансові інструменти» з МСБО 32 «Фінансові інструменти: подання» показало відмінності в розкритті та поданні інформації про фінансові інструменти. Порядок подання інформації за окремими видами фінансових інструментів наводиться лише в МСБО 32 «Фінансові інструменти: подання».

З метою підвищення прозорості обліку фінансових інструментів також доцільно дослідити особливості обліку двох найпоширеніших їх складових: фінансових активів та інструментів власного капіталу.

Порядок визнання фінансових активів і припинення їх визнання є важливим методологічним аспектом використання фінансових інструментів.

Згідно з нормами українського законодавства, підставою для визнання об'єкта в обліку є *оформлений первинний документ*, тоді як у міжнародних стандартах превалює *економічний зміст операції*.

При визначенні того, чи призводить передача фінансового активу до припинення його визнання, необхідно враховувати ряд факторів. Одним із найбільш суттєвих з них є реальна вартість фінансових активів організації і її бізнесу в цілому. Проте єдності в трактуванні оцінки різними економістами у даний час не спостерігається. У зв'язку з цим нами запропоновано визначення бухгалтерської оцінки фінансових активів, що найточніше відповідає сучасним економічним умовам, відповідно до яких під бухгалтерською оцінкою фінансових активів розуміють «процедуру присвоєння об'єкту бухгалтерського обліку певних грошових величин на підставі професійної думки бухгалтера, що здійснює оцінку, з урахуванням нормативних стандартів, що діють у національній системі обліку, і економічної доцільності її трактування».

Припинення визнання фінансових активів означає списання його з балансу. Але у разі договору про продаж активів із зворотним викупом питання списання відповідного активу вимагає додаткового опрацювання. Визнання фінансового активу (або частини фінансового активу) припиняється у тому випадку, коли:

- закінчується термін прав вимоги на здобуття потоків грошових коштів від даного активу;
- організація передає фінансовий актив третій особі.

Підприємство, яке передало фінансовий актив, не втрачає контролю за ним і не списує його з балансу, якщо підприємство:

а) має право викупити цей фінансовий актив, окрім випадків, коли цей актив вільно обертається на ринку або коли на момент викупу викупна ціна дорівнює справедливій вартості цього активу;

б) має право і зобов'язане викупити або погасити переданий фінансовий актив на умовах, які забезпечують його одержувачу дохід кредитора від фінансових активів, отриманих в обмін на переданий фінансовий актив. При цьому дохід кредитора не повинен суттєво (більш ніж на 10 відсотків) відрізнятись від того, який він міг би отримати за позикою підприємству, що передало актив, повністю забезпечену переданим активом.

Якщо підприємство передає контроль за фінансовим активом, але завдяки цьому створює новий фінансовий актив або бере на себе нове фінансове зобов'язання, то водночас із списанням з балансу фінансового активу воно зараховує на свій баланс новий фінансовий актив або нове фінансове зобов'язання за справедливою вартістю. Фінансовий результат від такої операції визначається як різниця між виручкою і балансовою вартістю переданого фінансового активу, збільшена на справедливу вартість узятого на себе фінансового зобов'язання та зменшена на справедливу вартість нового фінансового активу.

Якщо справедливу вартість нового фінансового активу достовірно визначити складно чи неможливо, то первісна вартість нового фінансового активу визнається нульовою, а фінансовий результат визначається як різниця між виручкою і балансовою вартістю списаного фінансового активу.

Згідно з МСФЗ 9 «Фінансові інструменти», підприємство має припинити визнання фінансового активу, якщо: воно передало контрактні права на грошові потоки; підприємство передає актив і немає подальшої участі у ньому; підприємство передає актив і продовжує участь у ньому, але особа, котрій передається актив, має практичну можливість передати актив з метою отримання власної вигоди.

До змін після набуття чинності МСФЗ 9, згідно з МСФЗ 39, первісна оцінка фінансових інструментів здійснюється за фактичними витратами. При цьому передбачається, що компанія діяла у власних інтересах, без будь-якого зовнішнього впливу, і в цьому випадку фактичні витрати на дату придбання є найбільш точною оцінкою вартості фінансового активу. У фактичні витрати з придбання фінансового активу включається ціна придбання і звичайні (нормальні) накладні витрати: оплата брокерських, консультаційних послуг та інші прямі витрати, які безпосередньо пов'язані з фінансовим інструментом. Витрати, прямо не пов'язані з фінансовим інструментом, наприклад частина адміністративних витрат, не включаються до його первісної вартості.

Згідно ж новою версією МСФЗ 9 (п. 5.1.1), первісна оцінка фінансових інструментів має здійснюватися за справедливою вартістю (див. табл. 1).

Таблиця 1

Порівняння первинної оцінки фінансових інструментів за різними міжнародними стандартами

	МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка»	МСФЗ 9 «Фінансові інструменти» (з липня 2014 р.)
Первинна оцінка	За фактичними витратами. При цьому передбачається, що компанія діяла у власних інтересах, без будь-якого зовнішнього впливу, і в цьому випадку фактичні витрати на дату придбання є найбільш точною оцінкою вартості фінансового активу. У фактичні витрати з придбання фінансового активу включаються ціна придбання і звичайні (нормальні) накладні витрати: оплата брокерських, консультаційних послуг та інші прямі витрати, які безпосередньо пов'язані з фінансовим інструментом.	За справедливою вартістю, при цьому враховуються у збільшення чи зменшення витрати за угодою у тому випадку, якщо буде придбано фінансовий актив або фінансове зобов'язання за справедливою вартістю із відображенням змін через прибуток або збиток.

Подальша оцінка фінансових активів залежить від того, до якої класифікаційної групи вони відносяться. Якщо основою класифікації фінансових активів був період їх обігу в рамках організації, то за основу класифікації фінансових активів поставлено мету їх використання. Залежно від цього критерію виділяються такі групи активів:

- фінансові активи, призначені для перепродажу;
- фінансові інвестиції, утримувані до їх погашення;
- дебіторська заборгованість, не призначена для перепродажу;
- фінансові активи, наявні для продажу.

До речі, версія МСФЗ 9 2014 року передбачає розмежування таких трьох бізнес-моделей компанії відносно фінансових активів, тобто намірів підприємства стосовно них:

1) отримання контрактних грошових потоків від фінансового активу (ця бізнес-модель збереглася з версії МСФЗ 9 2009 року);

2) отримання контрактних грошових потоків і епізодичний продаж активів (ця бізнес-модель додатково внесена до версії стандарту 2014 року);

3) будь-які інші стратегії, у тому числі трейдингові спекуляції (ця бізнес-модель також збереглася з версії МСФЗ 9 2009 року).

До фінансових інвестицій, «утримуваних до їх погашення», відносять фінансові активи з фіксованими платежами і заздалегідь обумовленим терміном погашення, які підприємство має можливість і має намір тримати до погашення. Термін погашення, а також періодичність і розмір виплачуваних відсотків і основної суми боргу повинні бути обов'язково зафіксовані в договорі або в умовах випуску фінансового активу. До даної категорії фінансових активів зазвичай відносяться боргові цінні папери, а також дебіторська заборгованість та позики, придбані за договором цесії. Облік інвестицій, утримуваних до їх погашення, рекомендовано здійснювати за методом амортизованої вартості із використанням ефективної ставки відсотка. Розглянемо облік фінансових інвестицій із застосуванням методу амортизованої вартості на прикладі (табл. 2).

Новацією в останній версії МСФЗ 9 є методика обліку знецінення фінансових інструментів. Стандарт досить докладно тлумачить порядок такого знецінення і конкретизує основні аспекти, що визначають характер його практичного застосування.

Модель знецінення базується на передумові, що підприємство очікує можливі втрати від фінансового інструменту. У п.5.5.1 МСФЗ 9 встановлено, що модель знецінення може застосовуватися до:

- фінансових активів, які оцінюються за амортизованою вартістю;
- фінансових активів, які оцінюються в обов'язковому порядку за справедливою вартістю із віднесенням змін до іншого сукупного доходу;
- зобов'язань з надання кредитів, коли існує поточне зобов'язання з надання кредиту (за винятком тих, які оцінюються за справедливою вартістю через прибутки та збитки);
- договорів фінансової гарантії (до яких застосовується МСФЗ 9);
- дебіторської заборгованості за лізинговими договорами;
- активами за договорами, які потрапляють у сферу застосування МСФЗ 15 «Виручка по договорах з клієнтами».

Згідно з загальним підходом, очікувані збитки за кредитами мають бути виміряні через втрати за позиками у сумі, що дорівнює: або

- дванадцятимісячним очікуваним збиткам за кредитами, або
- повного терміну дії очікуваних кредитних збитків [МСФЗ 9, п. 5.5.3 і 5.5.5].

Не менш цікавим залишається питання обліку операцій, оцінка яких базується на *інструментах власного капіталу*. До таких видів операцій відносяться:

- операції, платіж за якими здійснюється на основі акцій з використанням інструментів власного капіталу, за якими підприємство отримує товари або послуги як компенсацію за інструменти власного капіталу підприємства (включаючи акції або опціони на акції);
- операції, платіж за якими здійснюється на основі акцій з використанням грошових коштів, за якими підприємство купує товари або послуги, беручи на себе зобов'язання перевести грошові кошти чи інші активи постачальників цих товарів або послуг у сумі, які ґрунтуються на ціні (або вартості) акцій підприємства чи інших інструментів капіталу підприємства;
- операції, в яких підприємство отримує або купує товари чи послуги на умовах, відповідно до

Таблиця 2

Відображення операцій з фінансовими активами на рахунках бухгалтерського обліку із застосуванням методу амортизованої вартості

Дата	Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків		Сума, грн
		Дебет	Кредит	
01.01.12	Відображено суму, сплачену за придбані облігації	Облігації	Рахунки в банках	1042125
31.01.12	Отримано відсотки по облігаціям	Рахунки в банках	Відсотки отримані	62527
	Списано частину різниці між поточною та номінальною вартістю	Рахунки в банках	Облігації	7473
31.12.13	Отримано відсотки по облігаціям	Рахунки в банках	Відсотки отримані	62079
	Списано частину різниці між поточною та номінальною вартістю	Рахунки в банках	Облігації	7921
31.12.14	Отримано відсотки по облігаціям	Рахунки в банках	Відсотки отримані	61604
	Списано частину різниці між поточною та номінальною вартістю	Рахунки в банках	Облігації	8396
	Списано частину різниці між поточною та номінальною вартістю	Рахунки в банках	Облігації	8900
31.12.16	Отримано відсотки по облігаціям	Рахунки в банках	Відсотки отримані	60566
	Списано частину різниці між поточною та номінальною вартістю	Рахунки в банках	Облігації	9435
	Номінальна вартість облігації	Рахунки в банках	Облігація	1000000

яких, підприємство або постачальник цих товарів чи послуг може вибрати розрахунок за операцію грошовими коштами (чи іншими активами), або шляхом випуску інструментів власного капіталу.

Контракт не є інструментом власного капіталу виключно, оскільки він може привести до отримання або надання власних інструментів капіталу підприємства. Підприємство може мати контрактне право або зобов'язання отримувати чи надавати певну кількість власних акцій чи інших інструментів капіталу, яка варіюється так, що справедлива вартість власних інструментів капіталу підприємства, які треба отримати чи надати, дорівнює сумі контрактного права або зобов'язання. Таке контрактне право або зобов'язання може бути на фіксовану суму або суму, яка коливається відповідно до змін змінного чинника, іншого, ніж ринкова ціна власних інструментів капіталу підприємства (наприклад, ставки відсотка, ціни товару або ціни фінансового інструмента). Наведемо два приклади щодо цього:

а) контракт надати таку кількість власних інструментів капіталу підприємства, яка дорівнює вартості 100 у.о.;

б) контракт надати таку кількість власних інструментів капіталу підприємства, яка дорівнює вартості 100 унцій золота.

Такий контракт є фінансовим зобов'язанням підприємства, навіть якщо підприємство повинно або може погасити його наданням своїх власних інструментів капіталу. Він не є інструментом власного капіталу, оскільки підприємство використовує змінну кількість власних інструментів капіталу як засіб розрахунку за контрактом. Відповідно, контракт не засвідчує залишкову частку в активах підприємства після вирахування усіх його зобов'язань.

Контракт, який погашатиметься підприємством шляхом отримання або надання фіксованої кількості своїх власних інструментів капіталу в обмін на фіксовану суму грошових коштів чи інший фінансовий актив, є інструментом власного капіталу. Наприклад, випущений опціон на акції, який надає контрагентові право купити фіксовану кількість акцій підприємства за фіксованою ціною або фіксованою встановленою основною сумою облігації, є інструментом власного капіталу.

Зміни у справедливій вартості контракту, що виникають внаслідок коливань ринкових ставок відсотка, які не впливають на суму грошових коштів чи фінансових активів, що їх мають сплатити чи надати, або на кількість інструментів власного капіталу, що їх мають отримати чи надати при розрахунку за контрактом, не виключають того, що контракт є інструментом власного капіталу. Будь-яка отримана компенсація (наприклад, премія, отримана за проданим опціоном або варантом на власні акції підприємства) прямо додається до власного капіталу. Будь-яка сплачена компенсація (наприклад, премія, сплачена за придбаний опціон) вираховується прямо з власного капіталу. Зміни у справедливій вартості інструмента власного капіталу не визнаються у фінансових звітах.

Контракт, який містить зобов'язання підприємства придбати свої власні інструменти капіталу за грошові кошти чи за інший фінансовий актив, призводить до фінансового зобов'язання щодо теперішньої вартості суми викупу (наприклад, щодо теперішньої вартості ціни форвардного контракту на продаж з наступним викупом, ціни здійснення опціону або іншої суми викупу). Це так, навіть якщо сам контракт є інструментом власного капіталу.

Прикладом може бути зобов'язання підприємства за форвардним контрактом придбати свої власні інструменти капіталу за грошові кошти.

Коли фінансове зобов'язання первісно визнається згідно з МСБО 39, його справедлива вартість (теперішня вартість суми викупу) буде перекласифікована із власного капіталу. Надалі фінансове зобов'язання оцінюється відповідно до МСБО 39. Якщо строк контракту закінчується без надання, балансова вартість фінансового зобов'язання перекласифікується у власний капітал.

Контрактне зобов'язання підприємства придбати свої власні інструменти капіталу призводить до фінансового зобов'язання щодо теперішньої вартості суми викупу, навіть якщо зобов'язання придбати залежить від здійснення контрагентом права викупу (наприклад, проданий опціон «пут», який надає контрагентові право продати власні інструменти капіталу підприємства цьому ж підприємству за фіксованою ціною).

Контракт, який погашатиметься підприємством шляхом надання чи отримання фіксованої кількості своїх власних інструментів капіталу в обмін на змінну суму грошових коштів чи інший фінансовий актив, є фінансовим активом або фінансовим зобов'язанням. Прикладом може бути контракт на надання підприємством 100 своїх власних інструментів капіталу в обмін на суму грошових коштів, обчислену так, що вона дорівнює вартості 100 унцій золота.

Якщо підприємство повторно купує свої власні інструменти капіталу, ці інструменти («власні викуплені акції») слід вираховувати з власного капіталу. Ніякий прибуток чи збиток не визнаватиметься у прибутку чи збитку після придбання, випуску чи анулювання власних інструментів капіталу підприємства. Такі власні викуплені акції можуть придбаватися та утримуватися підприємством або іншими членами консолідованої групи. Компенсація, сплачена чи отримана, визнаватиметься прямо у власному капіталі.

Відсотки, дивіденди, збитки та прибутки, пов'язані з фінансовим інструментом або компонентом, який є фінансовим зобов'язанням, слід визнавати як дохід або витрати в прибутку чи збитку. Підприємству слід дебетувати виплати утримувачам інструмента власного капіталу прямо на власний капітал, за вирахуванням будь-якої пов'язаної з ним податкової пільги. Витрати на операції з власним капіталом інші, ніж витрати на випуск інструмента власного капіталу, які прямо розподіляються на придбання бізнесу, слід обліковувати як вирахування з власного капіталу, мінус будь-яка пов'язана з ним податкова пільга.

Зауважимо, якщо фінансовий інструмент не створює контрактного зобов'язання з боку емітента передати гроші чи інший фінансовий актив або обміняти на інший фінансовий інструмент за умов, які є потенційно несприятливими, то такий інструмент є інструментом капіталу.

Висновки. Проведене дослідження дозволяє стверджувати, що вітчизняна облікова практика гостро потребує розробки та впровадження окремого Положення (стандарту) бухгалтерського з обліку фінансових інструментів, що базувався б на останній версії МСФЗ. Проте реалізація такого проекту має бути поетапною, щоб уникнути невідповідності з іншими П(С)БО та неузгодженостей з цивільним та іншим законодавством. Впровадження нового П(С)БО сприятиме зближенню із зарубіжною практикою і підвищенню достовірності інформації про фінансо-

ве становище компанії з метою використання її для прийняття ефективних управлінських рішень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Міжнародний стандарт фінансової звітності 9 (МСФЗ 9) «Фінансові інструменти» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_016.
2. IFRS 9: A Complete Package for Investors [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ifrs.org/Investor-resources/2014-Investor-Perspectives/Documents/Investor-Perspective-Financial-Instruments-July-2014.pdf> – Р. 1-3.
3. Лысенков Ю.М. и др. Международный фондовый рынок / Ю.М. Лысенков – К. : Киев. ин-т банкиров банка «Украина», 1995. – С. 26.
4. Львов Ю.И. Банки и финансовый рынок / Ю.И. Львов. – СПб. : Культ Информ Пресс, 1995. – С. 86.
5. Андреева Г.И. Похідні цінні папери: сутність, поняття й визначення./ Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка»: № 12, 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=418>.
6. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 32 (МСБО 32) Фінансові інструменти: подання [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/929_029.
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 13 «Фінансові інструменти» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1050-01>.
8. Попадюк К. МСФО 9 / IFRS 9 образца 2014 года: игра в классификацию продолжается / К. Попадюк. – 11.08.2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://inflexio.ru/msfoifrs9-obrazca2014godaignravklassifikaciyuprodolzhaetsya.html?utm_source=feedburner&utm_medium=email&utm_campaign=Feed%3A+inflexionews+%28%D0%A1%D0%B2%D0%B5%D0%B6%D0%B5%D0%.

УДК 657.222

Кац М.В.

*аспірант кафедри обліку й аудиту
Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

ОПРИБУТКУВАННЯ ЗАПАСІВ: АДМІНІСТРУВАННЯ ПДВ ПО-НОВОМУ

У статті досліджено основні зміни в порядку обліку податку на додану вартість відповідно до нових законодавчих ініціатив, які застосовуватимуться з 1 грудня 2014 року, а деякі – з 1 січня 2015 року. Висвітлено механізм електронного адміністрування ПДВ, яке відбуватиметься повністю автоматизовано починаючи з нового календарного року. Проведено порівняння старих і нових форм первинних документів, реєстрів і звітності.

Ключові слова: податок на додану вартість (ПДВ), електронне адміністрування, податкова накладна, реєстр, звітність, ПДВ-рахунок.

Кац М.В. ОПРИХОДОВАНИЕ ЗАПАСОВ: АДМИНИСТРИРОВАНИЕ НДС ПО-НОВОМУ

В статье исследованы основные изменения в порядке учета налога на добавленную стоимость в соответствии с новыми законодательными инициативами, которые вступят в силу с 1 декабря 2014 года, а некоторые – с 1 января 2015 года. Отображен механизм электронного администрирования НДС, которое будет полностью автоматизировано с нового календарного года. Проведено сравнение старых и новых форм первичных документов, реестров и отчетности.

Ключевые слова: налог на добавленную стоимость (НДС), электронное администрирование, налоговая накладная, реестр, отчетность, НДС-счет.

Kats M.V. INVENTORY PURCHASE: VAT ADMINISTRATION IN A NEW WAY

New changes in VAT legislation which will be obligatory for usage from December 2014, some of them – from January 2015, are researched in the article. Mechanism of fully automated electronic way of the VAT administration valid from new calendar year is discovered. Comparison of previous and new forms of primary documents, registers and statements is held.

Keywords: value added tax, electronic administration, VAT invoice, register, statements, VAT account.

Постановка проблеми. Процес оприбуткування запасів нерозривно пов'язаний з обліком податку на додану вартість, якщо підприємство зареєстровано як платник ПДВ. Тому неодмінно всім компаніям доведеться відслідковувати зміни, які матимуть місце у зв'язку із переходом на новий порядок обліку, організації обрахування і сплати податку. Значні нововведення, як якісні, так і кількісні, очікуються у цій області. Вірніше сказати, вже навіть не очікуються, а офіційно затверджені і зареєстровані у Міністерстві юстиції, і справа лишається за малим – набранням ними чинності. Причому ці зміни призведуть не тільки до застосування нових форм бухгалтерських реєстрів, звітності і первинних документів, як це відбувалося вже багато разів до того, законодавством передбачено кардинально новий спосіб адміністрування податку на додану вартість – електронний, повністю автоматизований. Ці вдосконалення стануть

системним рішенням для контролю нарахування, сплати і відшкодування ПДВ, ліквідації «податкових ям» і схем махінацій. У той же час виникає багато питань, пов'язаних з переходом на нову систему адміністрування податку і звітності. Відповіді можна буде знайти поступово, аналізуючи кожен законодавчо-нормативний акт, яким регулюється порядок електронного адміністрування ПДВ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Поки що невелика кількість матеріалу опублікована за обраним напрямом дослідження, оскільки більш конкретно можна буде говорити про нововведення і робити висновки лише з 1 січня 2015 року, коли вже облік податку на додану вартість відбуватиметься повністю автоматизовано в електронному вигляді. Зараз же доступні коментарі деяких експертів, статті бухгалтерських видань та інформаційні бюлетені аудиторських компаній. Вже вийшли публікації Юлії

Кловської, головного редактора журналу «Дебет-Кредит» на тему: «Електронне адміністрування ПДВ на старті» [1], Юлії Єгорової «Електронне адміністрування ПДВ» [2], Василя Рората «Нове в реєстрації ПН в ЄРПН» [3], інформаційний вісник «ПДВ: нові правила» [4] від професіоналів «Ернст енд Янг» з надання аудиторських послуг тощо.

Постановка завдання. Метою статті є висвітлення основних нововведень, які матимуть місце в системі адміністрування і обліку податку на додану вартість з 1 грудня 2014 року, а деякі – з 1 січня 2015 року. Досягнення поставленої мети передбачає поступове вирішення таких завдань:

- 1) дослідження нової форми податкової накладної, яка буде застосовуватися з 1 грудня 2014 року та з 1 січня 2015 року;
- 2) знайомство з оновленим реєстром виданих та отриманих податкових накладних з 1 грудня 2014 року і реєстром виданих та отриманих документів з 1 січня 2015 року;
- 3) звітування по податку на додану вартість за іншими формами;
- 4) вивчення основних законодавчо закріплених правил електронного адміністрування ПДВ.

Виклад основного матеріалу дослідження. Міністерство фінансів України наказом № 957 від 22 вересня 2014 року [5] затвердило нову форму податкової накладної і порядок її заповнення. Також цим законодавчо-нормативним актом передбачено і нову форму розрахунку коригування до податкової накладної. Виписувати податкову накладну за новою формою доведеться починаючи з 1 грудня 2014 року.

Які основні відмінності нової податкової накладної від попередньої?

З формою сталися очікувані зміни – її табличну частину доповнили колонкою, передбаченою для 7-відсоткової ставки ПДВ, – графою 9. Місце для такої ставки, відповідно, відвели і у розрахунку ко-

ригування кількісних та вартісних показників до податкової накладної. Правила її заповнення прописали в Порядку. В іншому форма накладної суттєвих змін не зазнала.

Оновлено правила заповнення заголовної частини податкових накладних. Зокрема, зазначено, що якщо п. 11 нового Порядку заповнення податкових накладних не визначає порядок заповнення окремих рядків заголовної частини податкової накладної, відведених для заповнення даних покупця, такі рядки не заповнюються (нулі, прочерки та інші знаки чи символи не проставляють) [5].

Змінено правила заповнення рядка «Індивідуальний податковий номер покупця» у деяких типах податкових накладних (зокрема, при експорті; при виписуванні підсумкової податкової накладної, податкової накладної, складеної у разі використання виробничих або невиробничих засобів, інших товарів/послуг, за якими суми ПДВ попередньо були включені до податкового кредиту, не в господарській діяльності, податкової накладної, складеної на суму перевищення звичайної ціни над фактичною (у разі здійснення контрольованих операцій)). Наприклад, при поставці товарів/послуг неплатнику ПДВ і у випадках складання податкової накладної за підсумковими операціями за день у рядку «Особа (платник податку)-покупець» вказується «Неплатник», у рядку «Індивідуальний номер покупця» відображається умовний ПН «4000000000». При експортних поставках у цьому рядку вказується найменування нерезидента, в рядку «Місцезнаходження (податкова адреса) покупця» вказується країна, у якій зареєстрований нерезидент-покупець, а в рядку «Індивідуальний податковий номер покупця» відображається умовний ПН «30000000000» (зараз вказують ПН «40000000000»). В іншому форма накладної суттєвих змін не зазнала.

Однак цю форму податкової накладної доведеться використовувати недовго. З 1 січня 2015 року вона

Складається оператором інвестору за багатосторонньою угодою про розподіл продукції

Не видається покупцю (тип приписки)

(потрібне виділити поміпкою "X")

ЗАТВЕРДЖЕНО

Наказ Міністерства фінансів України

2014 року №

ПОДАТКОВА НАКЛАДНА

Дата складання податкової накладної

Продавець

Особа (платник податку) - продавець

(найменування; прізвище, ім'я, по батькові - для фізичної особи підприємства)

Місцезнаходження (податкова адреса) продавця

Номер телефону

Вид цивільно-правового договору

Форма проведення розрахунків

(вид договору)

(бартер, готівка, оплата з поточного рахунка, чек тощо)

Порядковий номер / (номер філії)

Покупець

Особа (платник податку) - покупець

(найменування; прізвище, ім'я, по батькові - для фізичної особи підприємства)

Місцезнаходження (податкова адреса) покупця

Номер телефону

від №

Роз. діл	Дата виникнення податкового зобов'язання (постачання (оплати))	Номенклатура товарів/послуг продавця	Код товару згідно з УКТ ЗЕД	Описний вимір товару/послуги		Кількість (об'єм, обсяг)	Ціна постачання описної товару/послуги без урахування ПДВ	Обсяги постачання (база оподаткування) без урахування ПДВ, що підлягають оподаткуванню за ставками				Загальна сума коштів, що підлягає оплаті	
				Умовне позначення (українське)	Код			основна ставка	ставка 7%	нульова ставка			звільнення від ПДВ ³
										постачання на митній території України	експорт		
1	2	3	4	5.1	5.2	6	7	8	9	10	11	12	13
I													
	Усього за розділом I		X	X	X	X	X						
II		Зворотна (заставна) тара	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
III		Податок на додану вартість	X	X	X	X	X			0	0		
IV		Загальна сума з ПДВ	X	X	X	X	X						

Суми ПДВ, нараховані (сплачені) у зв'язку з постачанням товарів/послуг, зазначених у цій накладній, визначені правильно, відповідають сумі податкових зобов'язань продавця і включені до реєстру виданих та отриманих податкових накладних.

(підписати та прізвище особи, яка склала податкову накладну)

Рис. 1. Форма податкової накладної, чинна з 1 січня 2015 року

Джерело: наказ Міністерства фінансів України від 14 листопада 2014 року № 1129 «Про внесення змін до наказу Міністерства фінансів України від 22 вересня 2014 року № 957» [6]



буде знову оновлена (рис. 1) згідно з наказом Міністерства фінансів України від 14 листопада 2014 року № 1129 «Про внесення змін до наказу Міністерства фінансів України від 22 вересня 2014 року № 957» [6].

Основною метою змін є приведення форми податкової накладної і Порядку її заповнення у відповідність із вимогами Податкового Кодексу з урахуванням змін, внесених Законами від 31 липня 2014 року № 1621-VII і від 9 жовтня 2014 року № 1690.

«Шапка» електронної податкової накладної складатиметься з двох граф: «Складається оператором інвестору за багатосторонньою угодою про розподіл продукції» та «Не видається покупцю (тип причини)». Крім того, у самій формі податкової накладної колонка 5 «Одиниця виміру товару/послуги» складатиметься з двох колонок: «Умовне позначення (українське)» та «Код». Нові графи заповнюватимуться відповідно до Класифікатора системи позначень одиниць вимірювання та обліку (КСПОВО), чинного на дату складання податкової накладної. КСПОВО затверджено наказом Держстандарту від 09.01.97 року № 8. Структурно його класифікація складається з таких блоків: код (чотиризначне число), назва одиниці вимірювання чи одиниці обліку, умовне позначення

українське та міжнародне, код СОЕИ (Общесоюзный классификатор. Система обозначений единиц измерений, используемых в АСУ, 1988 год).

Крім того, до Порядку заповнення податкової накладної, який діятиме з 01 грудня 2014 р., внесені доповнення щодо складання ПН оператором інвестору за багатосторонньою угодою про розподіл продукції. Встановлено, що:

- при виконанні багатосторонньої угоди про розподіл продукції за участю кількох інвесторів ПН може складатися як оператором, так і інвесторами, якщо усі інвестори зареєстровані платниками податку;

- у разі складання ПН на операції з постачання інвестору товарів/послуг в межах виконання багатосторонньої угоди про розподіл продукції у рядку «Особа (платник податку) – покупець» зазначаються найменування оператора такої угоди та найменування інвестора, який фактично є від імені оператора стороною договору, а у рядках «Індивідуальний податковий номер покупця» та «Місцезнаходження (податкова адреса) покупця» зазначаються дані оператора такої угоди. У графі «Вид цивільно-правового договору» зазначаються вид, дата та номер договору, на підставі якого здійснено таке постачання;

Додаток 1 до податкової накладної

Додаток до податкової накладної № [] / [] / [] від []

Дата [] (дата заповнення додатка)

№ з/п	Номер договору, найменування/прізвище, ім'я, по батькові фізичної особи - підприємця продавця	Номенклатура товарів/послуг продавця	Код товару згідно з УКТ ЗЕД	Належить до постачання				Перелік частки товару/послуги, що не містять відокремленої частково поставлених товарів/послуг		Залишок частки товару/послуги, що не містять відокремленої вартості, яку слід доставити		
				одиниця виміру		ціна одиниці товару/послуги без урахування ПДВ	кількість, об'єм, обсяг	загальна сума коштів без ПДВ	одиниця виміру	кількість, об'єм, обсяг	одиниця виміру	кількість, об'єм, обсяг
				Умовне позначення (українське)	Код							
1	2	3	4	5.1	5.2	6	7	8	9	10	11	12
Усього		x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x

(ініціали та прізвище особи, яка склала додаток)

Рис. 2. Додаток до податкової накладної

Джерело: наказ Міністерства фінансів України від 14 листопада 2014 року № 1129 «Про внесення змін до наказу Міністерства фінансів України від 22 вересня 2014 року № 957» [6]

Розділ I. Видані податкові накладні

№ з/п	Податкова накладна, розрахунок коригування кількісних та вартісних показників до податкової накладної, митна декларація, документ бухгалтерського обліку					Загальна сума постачання, включаючи податок на додану вартість	Постачання товарів/послуг та послуг, наданих нерезидентом на митній території України, які					звільнені від оподаткування (сума постачання)	не є об'єктами оподаткування (сума постачання)	Вивезення товарів за межі митної території України (база оподаткування)	Постачання послуг за межами митної території України та послуг, місце постачання яких визначено за межами митної території України
	дата складання	порядковий номер (реєстраційний номер - для митної декларації)	вид документа	платник податку - покупець			основною	7 %		0 %					
				найменування (П.І.Б. - для фізичної особи - підприємця)	індивідуальний податковий номер			база оподаткування	сума податку на додану вартість		база оподаткування				
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Усього за звітний (податковий) період															
З них включено до уточнюючих розрахунків за звітний (податковий) період															

Рис. 3. Розділ 1 Реєстру виданих та отриманих податкових накладних

Джерело: Наказ Міністерства фінансів України № 958 від 22 вересня 2014 року [7]

– у разі складання оператором інвестору в межах виконання багатосторонньої угоди про розподіл продукції ПН відповідно до пп. «а» п. 337.4 ст. 337 розд. XVIII ПК в рядках такої ПН, відведених для заповнення даних продавця, оператор зазначає власні дані, а в рядках, відведених для заповнення даних покупця, – дані інвестора. У графі «Вид цивільно-правового договору» такої ПН зазначаються «Угода про розподіл продукції», дата та номер такої угоди. У графі 3 «Номенклатура товарів/послуг продавця» зазначається «розподіл сум податкового кредиту за багатосторонньою угодою про розподіл продукції». Графи 4-12 не заповнюються.

Також наказом № 1129 передбачено і додаток до податкової накладної (рис. 2). Податкова накладна складається на кожне повне або часткове постачання товарів/послуг, а також на суму коштів, що надійшли на поточний рахунок як попередня оплата (аванс). У разі якщо частка товару/послуги не містить відокремленої вартості, перелік (номенклатура) частково поставлених товарів зазначається в додатку до податкової накладної і в повній вартості враховується у податковій накладній та загальних податкових зобов'язаннях.

У разі постачання підакцизних товарів та товарів, ввезених на митну територію України, у графі 4 додатка 1 до податкової накладної вказується код таких товарів згідно з УКТ ЗЕД [6].

Наказ Мінфіну від 14.11.2014 р. № 1129 набуде чинності з 01.12.14 р., крім електронної форми податкової накладної та Порядку її заповнення, які набирають чинності з 1 січня 2015 року.

Наказом Міністерства фінансів України № 958 від 22 вересня 2014 року [7] затверджена нова форма реєстру виданих та отриманих податкових накладних та порядок його ведення. З 1 грудня 2014 року для реєстрації податкових накладних необхідно користуватися оновленим реєстром, і, відповідно, втратить чинність форма, затверджена наказом Мінфіну № 708 від 25 листопада 2013 року. В новому реєстрі з'явилася графа для відображення поставок за ставкою ПДВ 7%. Інших розбіжностей не виявлено.

Фрагменти нової форми реєстру виданих та отриманих податкових накладних, які демонструють зміни, наведені на рисунку 3.

Така ж графа для відображення поставок за ставкою ПДВ 7% додана і в Розділ 2 Реєстру виданих та отриманих податкових накладних (рис. 4).

Змінами, внесеними з 01.01.2015 року, не передбачено ведення платником ПДВ реєстру виданих та отриманих податкових накладних і подання до контролюючого органу копій записів у такому реєстрі в електронному вигляді. Отже, оновлений реєстр закривається 31 грудня 2014 року.

Водночас на платників ПДВ покладено обов'язок ведення реєстру виданих та отриманих документів, які є підставою для нарахування сум ПДВ, що відносяться до податкового кредиту, без отримання податкової накладної (транспортний квиток, готельний рахунок або рахунок, який виставляється платнику податку за послуги зв'язку, інші послуги, касові чеки податкова накладна при постачанні послуг нерезидентом). Платники податку у складі податкової звітності з цього податку подають до контролюючого органу копії записів у цих реєстрах за такий період в електронному вигляді.

Наказом Міністерства фінансів України № 966 від 23 вересня 2014 року затверджені:

- форма податкової декларації з податку на додану вартість;
- уточнюючий розрахунок податкових зобов'язань з податку на додану вартість у зв'язку із виправленням самостійно виявлених помилок;
- розрахунок податкових зобов'язань, нарахованих отримувачем послуг, не зареєстрованим як платник податку на додану вартість, які поставляються нерезидентам, у тому числі їх постійними представництвами, не зареєстрованими платниками податку, на митній території України;
- порядок заповнення і подання податкової звітності з податку на додану вартість [8].

Відповідно, втратив чинність наказ Мінфіну № 678 від 13 листопада 2013 року.

Нові ПДВ-форми є чинними для складання звітності за податковий період, наступний за податковим пе-

Розділ II. Отримані податкові накладні							Загальна сума, включаючи податок на додану вартість	Частка, що використовується в оподатковуваних операціях	Придбання (виготовлення, будівництво, спорудження), ввезення на митну територію України товарів, придбання послуг, включаючи одержання послуг від нерезидента											
№ з/п	Податкова накладна, розрахунок коригування кількісних та вартісних показників до податкової накладної, митна декларація, касовий чек, транспортний квиток, готельний рахунок, рахунок за послуги зв'язку, рахунок за послуги, вартість яких визначається за показниками приладів обліку, заява та копії товарних чеків або інших розрахункових документів, що засвідчують факт сплати податку у зв'язку з придбанням таких товарів/послуг, або копії первинних документів, складених відповідно до Закону України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні", що підтверджують факт отримання таких товарів/послуг, відповідно до пункту 201.10 статті 201 розділу V Податкового кодексу України тощо								з метою їх використання у межах господарської діяльності для здійснення операцій, які використовуються в оподатковуваних операціях, які підлягають оподаткуванню за:						які не признаються для їх використання у господарській діяльності	для постачання послуг за межами митної території України або послуг, місце постачання яких визначається відповідно до пункту 186.3 статті 186 розділу V Податкового кодексу України за межами митної території України				
	дата отримання	дата складання	порядковий номер (реєстраційний номер - для митної декларації)	вид документа	постачальник (найменування (П.І.Б. - для фізичної особи - підприємця) індивідуальний податковий номер)				основною ставкою		ставкою 7 %		ставкою 0 %				звільнені від оподаткування, не є об'єктами оподаткування			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21
...																				
Усього за звітний період																				
З них включено до уточнюючих розрахунків за звітний період																				

Рис. 4. Розділ 2 Реєстру виданих та отриманих податкових накладних

Джерело: Наказ Міністерства фінансів України № 958 від 22 вересня 2014 року [7]

ріодом, в якому вони опубліковані. Таким чином, за листопад 2014 року звітують за старими ПДВ-формами (наказ Мінфіну № 678 від 13.11.2013 р.), а вже за грудень 2014 року звітувати доведеться за новими.

Відповідно до Закону України «Про внесення змін до Податкового Кодексу України та інших законодавчих актів України» від 31.07.2014 року № 1621-VII з 1 січня 2015 року запроваджується система електронного адміністрування ПДВ [9].

Вдосконалена система адміністрування податку на додану вартість стане системним рішенням для контролю нарахування, сплати і відшкодування ПДВ, ліквідації «податкових ям» та схем махінацій.

Система електронного адміністрування податку на додану вартість буде забезпечувати автоматичний облік у розрізі платників податків сум ПДВ.

Порядок електронного адміністрування податку на додану вартість встановлюється Кабінетом Міністрів України.

Платникам ПДВ, починаючи з нового, 2015, року, буде автоматично відкрито рахунки в системі електронного адміністрування ПДВ. Електронний рахунок відкривається платнику податку Казначейством автоматично на безоплатній основі.

Електронні рахунки відкриваються виключно на підставі реєстру платників податку, який ДФС після присвоєння особі індивідуального податкового номера платника податку надсилає Казначейству. Датою початку здійснення платником податку операцій з використанням електронного рахунка є дата реєстрації його платником податку (для платників податку, зареєстрованих до 1 січня 2015 р., – 1 січня 2015 року).

У разі анулювання реєстрації платника податку залишок коштів на його електронному рахунку перераховується до бюджету, а такий рахунок закривається.

Всі податкові накладні будуть складатися виключно в електронному вигляді та реєструватися в Єдиному реєстрі податкових накладних (ЄРПН) незалежно від розміру податку в одній податковій накладній. Реєстрації в ЄРПН підлягають усі податкові накладні незалежно від зазначеної в них суми ПДВ і походження товару, а також ті, що залишаються в особи, яка оформила їх (виписані неплатнику ПДВ, а також при нарахуванні ПДВ на умовні постачання, за підсумками щоденних операцій та інших операцій, перелічених у п. 10 Порядку № 10, а з 1 грудня 2014 року – зазначених у п. 10 Порядку № 957).

Розрахунок коригування також складається постачальником, проте передбачаються нові правила реєстрації в ЄРПН. Так, якщо внаслідок перерахунку сума податкових зобов'язань:

- збільшується (або сума компенсації не змінюється), розрахунок коригування складається та реєструється в ЄРПН постачальником. При цьому покупець має право збільшити суму податкового кредиту лише після реєстрації постачальником розрахунку коригування в ЄРПН;

- зменшується, розрахунок коригування складається постачальником і направляється покупцеві, який і реєструє його в ЄРПН. При цьому постачальник має право зменшити податкові зобов'язання за таким розрахунком коригування лише після його реєстрації в ЄРПН покупцем.

З 1 січня 2015 року в ЄРПН можна буде зареєструвати лише таку податкову накладну, сума ПДВ в якій, тобто величина податкового зобов'язання постачальника, не перевищуватиме певну дозволену йому суму – «ліміт реєстрації». Це сума, що розра-

ховуватиметься автоматично конкретно для кожного платника податку на додану вартість у системі електронного адміністрування ПДВ за встановленою формулою 1.

Формула обчислення суми податку для реєстрації податкових накладних та/або розрахунків коригування в Реєстрі:

$$\Sigma \text{Накл} = \Sigma \text{НаклОтр} + \Sigma \text{Митн} + \Sigma \text{ПопРах} - \Sigma \text{НаклВид} - \Sigma \text{Відшкод} - \Sigma \text{Перевищ}, \quad (1)$$

де: $\Sigma \text{НаклОтр}$ – загальна сума податку за отриманими платником податку податковими накладними та розрахунками коригування;

$\Sigma \text{Митн}$ – загальна сума податку, сплаченого платником податку безпосередньо або через уповноважену особу під час ввезення товарів на митну територію України;

$\Sigma \text{ПопРах}$ – загальна сума поповнення електронного рахунка з поточного рахунка платника податку;

$\Sigma \text{НаклВид}$ – загальна сума податку за виданими платником податку податковими накладними та розрахунками коригування;

$\Sigma \text{Відшкод}$ – загальна сума податку, заявлена платником податку до бюджетного відшкодування, що визначається на підставі задекларованих до відшкодування на поточний рахунок платника податку сум від'ємного значення податку, розрахованих за операціями, здійсненими після 1 січня 2015 р., згідно з податковими деклараціями з податку та уточнюючими розрахунками до них, поданими контролюючому органу, починаючи з податкової звітності за:

- січень 2015 р. – для платників податку, що застосовують місячний звітний період;
- I квартал 2015 р. – для платників податку, що застосовують квартальний звітний період;

$\Sigma \text{Перевищ}$ – загальна сума перевищення податкових зобов'язань, зазначених платником податку у поданих контролюючому органу податкових деклараціях з податку, суми податку, зазначеної у складених таким платником податкових накладних [9].

ДФС обчислює суму податку, на яку платник податку має право зареєструвати податкові накладні та/або розрахунки коригування в Реєстрі, а також оприлюднює на офіційному веб-сайті алгоритми обчислення показників формули обчислення зазначеної суми та джерела їх формування.

Показники обліковуються в розрізі платників податку наростаючим підсумком:

- з 1 січня 2015 р. – для платників, що зареєстровані до 01.01.2015 р.;

- з дати реєстрації платником податку, зазначеної у реєстрі платників податку, – для платників, що зареєстровані після 1 січня 2015 року.

Якщо обчислена сума є меншою, ніж сума податку в податковій накладній, яку платник податку повинен зареєструвати в Реєстрі, такий платник перераховує необхідну суму коштів з поточного рахунка на електронний рахунок.

Платник податку має право отримувати у ДФС інформацію про стан свого електронного рахунка, а також суму податку, на яку він має право зареєструвати податкові накладні та/або розрахунки коригування в Реєстрі.

На рахунки системи електронного адміністрування зараховуватимуться кошти з власного поточного рахунку платника ПДВ.

Запровадження нової системи унеможливить формування фіктивного кредиту та отримання неправомірного відшкодування ПДВ з бюджету, а це, у свою чергу, сприятиме підвищенню рівня надходжень по-

датку до бюджету. Крім того, буде скорочено обсяг тіншової економіки в країні та витрати держави на адміністрування ПДВ.

Також з 1 січня 2015 року кількість критеріїв, які дають право на отримання автоматичного відшкодування, буде скорочено. Але нові правила бюджетного відшкодування ПДВ не застосовуються до сум бюджетного відшкодування, які були заявлені до 1 січня 2015 року. Зазначені суми підлягають відшкодуванню згідно з редакцією статті 200 Податкового кодексу України, яка діє до 1 січня 2015 року.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, є очевидним, що підприємствам слід готуватися до значних змін в області обліку та адміністрування податку на додану вартість. Головним чином, вони торкнуться:

- форми податкової накладної, способу її виписування та реєстрації в ЄРПН, а також обрахунку суми ПДВ у ній, теж саме стосується і розрахунків коригування до ПН;

- форми реєстру виданих та отриманих податкових накладних, який буде змінено з 1 грудня 2014 року та повністю замінено на реєстр виданих та отриманих документів з 1 січня 2015 року;

- форм звітності з податку на додану вартість;

- способу адміністрування ПДВ, якій відбуватиметься повністю автоматизовано в електронному вигляді з 1 січня 2015 року.

ПДВ-рахунок відкривається платникові податків у Казначействі для того, щоб такий платник мав можливість перераховувати на цей рахунок кошти зі свого поточного рахунка, якщо суми, на яку платник має право зареєструвати податкову накладну (ΣНакл), недостатньо для реєстрації ПН або РК у ЄРПН та/або на електронному рахунку недостатньо (немає) грошей для сплати до бюджету узгоджених податкових зобов'язань.

Кошти з ПДВ-рахунка можна перераховувати лише до бюджету або на спецрахунок (для підприємств, які застосовують спеціальний режим оподаткування згідно зі ст. 209 Податкового Кодексу України). Забрати гроші з ПДВ-рахунка собі на поточний рахунок або перерахувати на інші цілі (крім сплати ПДВ до бюджету або на спецрахунок) не можна.

Сума ПДВ, сплачена покупцем у ціні товарів (послуг), не перераховується на ПДВ-рахунок постачальника. Усю суму оплати (включаючи ПДВ) покупець перераховує на поточний рахунок постачальника.

Платник ПДВ має право отримувати від ДФС інформацію про стан свого електронного рахунка, а також про суму податку, на яку він може зареєструвати ПН. Імовірно, для отримання інформації платник ПДВ повинен буде направити до органу ДФС запит, аналогічний до того, який зараз направляється до ДФС для отримання інформації про реєстрацію ПН у ЄРПН. Із ПДВ-рахунка платника, який подає загальну декларацію (код 0110), гроші можуть перераховуватися лише до держбюджету.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кловська Ю. Електронне адміністрування ПДВ на старті / Ю. Кловська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dtkt.com.ua/show/1bid06523.html>.
2. Єгорова Ю. Електронне адміністрування ПДВ / Ю. Єгорова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dtkt.com.ua/show/1bid06410.html>.
3. Рорат В. Нове в реєстрації ПН в ЄРПН / В. Рорат [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dtkt.com.ua/show/1bid06411.html>.
4. ПДВ: нові правила. Інформаційний вісник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-TaxAlert-28-August-2014-UKR/\\$FILE/EY-TaxAlert-28-August-2014-UKR.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-TaxAlert-28-August-2014-UKR/$FILE/EY-TaxAlert-28-August-2014-UKR.pdf).
5. Про затвердження форми податкової накладної та Порядку заповнення податкової накладної [Наказ Міністерства фінансів України від 22 вересня 2014 року № 957] [із змінами та доповненнями] [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z1235-14>.
6. Про внесення змін до наказу Міністерства фінансів України від 22 вересня 2014 року № 957 [Наказ Міністерства фінансів України від 14 листопада 2014 року № 1129] [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z1455-14>.
7. Про затвердження форми реєстру виданих та отриманих податкових накладних та порядку його ведення [Наказ Міністерства фінансів України від 22 вересня 2014 року № 958] [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1228-14>.
8. Про затвердження форм та Порядку заповнення і подання податкової звітності з податку на додану вартість [Наказ Міністерства фінансів України від 23 вересня 2014 року № 966] [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z1267-14>.
9. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України» від 31 липня 2014 року № 1621-VII [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1621-18/page>.

УДК 657.9

Коваленко О.В.

*аспірант кафедри бухгалтерського обліку
Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана***ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІТИЧНОГО ОБЛІКУ НАЯВНОСТІ ТА РУХУ КУЛЬТУРНИХ ЦІННОСТЕЙ**

Унікальні музейні предмети і колекції, що містять винятково важливу інформацію про події, явища, факти з життя держави, суспільства або окремих видатних осіб, мають наукове, історичне, художнє або інше культурне значення. Для формування національної самосвідомості українського народу та його самовизначення велике значення має внесок України до всесвітньої культурної спадщини. У зв'язку з цим виникає потреба здійснювати належний облік і контроль культурних цінностей, забезпечувати охорону, зберігання, консервацію та реставрацію музейних предметів і колекцій. У статті досліджено питання особливостей аналітичного обліку наявності та руху культурних цінностей. Наводиться характеристика типових форм первинних документів з їх обліку.

Ключові слова: культурні цінності, первинна реєстрація, інвентаризація, акти на матеріально-відповідальне зберігання, акти прийому та видачі культурних цінностей, інвентарна книга, науково уніфікований паспорт, акт вибуття музейних предметів, акт внутрішньої музейної передачі.

Коваленко О.В. ОСОБЕННОСТИ АНАЛИТИЧЕСКОГО УЧЕТА НАЛИЧИЯ И ДВИЖЕНИЯ КУЛЬТУРНЫХ ЦЕННОСТЕЙ

Уникальные музейные предметы и коллекции, содержащие важную информацию о событиях, явлениях, фактах из жизни государства, общества или отдельных выдающихся лиц, имеют научное, историческое, художественное или иное культурное значение. Для формирования национального самосознания украинского народа и его самоопределения большое значение имеет вклад Украины в мировое культурное наследие. В связи с этим возникает потребность осуществлять надлежащий учет и контроль культурных ценностей, обеспечивать охрану, хранение, консервацию и реставрацию музейных предметов и коллекций. В статье исследованы вопросы особенностей аналитического учета наличия и движения культурных ценностей. Приводится характеристика типовых форм первичных документов по их учету.

Ключевые слова: культурные ценности, первичная регистрация, инвентаризация, акты на материально-ответственное хранение, акты приема и выдачи культурных ценностей, инвентарная книга, научно унифицированный паспорт, акт выбытия музейных предметов, акт внутренней музейной передачи.

Kovalenko O.V. FEATURES ANALYTICAL ACCOUNTING PRESENCE AND MOVEMENT OF CULTURAL PROPERTY

The unique exhibits and collections that contain crucial information about events, phenomena, facts about the state, society or some prominent individuals have scientific, historical, artistic or other cultural significance. For the formation of national consciousness Ukrainian people and their determination is of great importance for Ukraine's contribution to the world cultural heritage. In this regard, there is a need to carry out proper accounting and control of cultural property, provide security, storage, conservation and restoration of museum objects and collections. This article explores the question of analytical accounting features presence and movement of cultural property. Presents the characteristics of typical forms of primary documents from their account.

Keywords: cultural values, initial registration, inventory, acts on the material custody, acts of acceptance and issuance of cultural property inventory book, scientific unified passport, certificate of retirement exhibits, museum act of domestic transmission.

Постановка проблеми. Культурні цінності – це активи, які мають специфічні властивості як об'єкти обліку: мають наукове, історичне, художнє або інше культурне значення, мають необмежений термін використання, при зберіганні можливе збільшення вартості, знаходиться під особливим контролем держави. Чинним законодавством регламентовано ведення державного обліку та наукової документації стосовно фондової роботи музеїв з культурними цінностями. Положення, що регламентують ведення бухгалтерського обліку, не передбачають врахування особливої інформації про культурні цінності. У зв'язку з цим виникає потреба у відображенні в документах аналітичного бухгалтерського обліку інформації про особливості культурних цінностей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний вклад у розвиток теорії бухгалтерського обліку та аналітичного обліку первинних документів зробили вітчизняні вчені, зокрема: М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець, А.М. Герасимович, С.Ф. Голов, М.В. Кужельний, Л.Г. Лінник, Л.Г. Ловінська, Є.В. Мних, М.С. Пушкар, В.В. Сопко, М.Г. Чумаченко, В.Г. Швець, В.О. Шевчук, а також зарубіжні науковці: А.С. Бакаєв, Т.С. Безруких, В.Ф. Палій, Я.В. Соколов, Є.С. Хендріксен, Л.З. Шнейдман та інші. Проте питанням особливості аналітичного обліку наявності та руху культурних цінностей науковцями не було приділено достатньої уваги.

Постановка завдання. Завдання статті полягає в тому, щоб проаналізувати стан первинного обліку культурних цінностей та надати пропозиції з їх удосконалення.

Виклад основного матеріалу. Державний облік музейних фондів покликаний визначити та зареєструвати музейні зібрання, які являються національним надбанням. Облік необхідний для систематизування пам'яток та згрупування їх за чіткими критеріями. Система державного обліку регламентується положеннями законів України.

Порядок та основні форми державного обліку музейних цінностей здійснюються на основі «Інструкції по учету и хранению музейных ценностей» 1985 року. Процес обліку відбувається у декілька етапів: первинна реєстрація, наукова інвентаризація (розділ III, пункт 82) [1, с. 28-29].

Первинна реєстрація відноситься до обліку пам'яток, які надійшли у музей (шляхом придбання, передачі, дарування), їх атрибуції та обов'язкового документального оформлення. Основними документами державного обліку є акти прийому (видачі), книги надходжень за інвентарними номерами. Акти прийому та акти видачі – це першочергові документи державного обліку музейних фондів, які складаються при видачі та прийомі предмету. Забороняється зберігати у музеї предмети не оформленні актами прийому. У актах прийому та видачі обов'язково точно вказуються рік, місяць, дата надходження, від

кого (кому), з якою метою та на який термін прийнятий чи переданий предмет. Предмети обов'язково перераховуються один за одним за назвою, додається коротка характеристика та опис, вказуються розмір, матеріал, відмічається стан збереження предмета, шифр та номер за книгою надходжень. При прийомі на постійне зберігання вказується вартість предмета, а також його історія. Якщо предмет потребує додаткової експертизи, до акту додаються документи експертної комісії з висновком, скріплені печаткою. Акти затверджуються директором музею або його заступником з наукової роботи. Усі акти реєструються у спеціальних книгах реєстрації актів. Музей може вести дві книги реєстрації актів: прийому та видачі предметів на постійне зберігання та на тимчасове, або чотири книги реєстрації для цих чотирьох видів актів. Записи у кожній з книг реєстрації актів можуть продовжуватися підряд багато років, але нумерація актів прийому та видачі кожного року повинна починатися з першого номера. Акти передачі предметів на матеріально-відповідальне зберігання потрібно нумерувати підряд, без розділення за роком та реєструвати у окремій книзі.

Після складання акту культурних цінностей (пам'ятки), що надходять до музею, проходять засідання фондово-закупівельної комісії. Фондово-закупівельна комісія є дорадчим органом при дирекції музею, який діє в межах повноважень, визначених Міністерством культури України. Рішення про прийняття предметів у музей приймається колегіально на засіданні фондово-закупівельної комісії із складанням протоколу. На основі цього протоколу складається акт прийому музейних предметів до основного або науково-допоміжного фонду.

Пам'ятки, віднесені до постійного зберігання, реєструються до основного фонду або науково-допоміжного фонду. Основний фонд – частина музейного зібрання, яка складається з музейних предметів різних типів. У складі фонду музейні предмети об'єднують в окремі колекції. Предмети, які мають найбільшу музейну цінність і представлені в одному примірнику, складають особливо цінну частину основного фонду. Усі пам'ятки, віднесені до основного фонду, фіксуються у книзі надходжень та передаються на зберігання зберігачу за актом на матеріально-відповідальне зберігання. Перед заповненням книги надходження сторінки книги прошнуровуються, пронумеровуються і на останній сторінці скріплюються печаткою. До актів долучаються всі супровідні документи. У книзі надходжень обов'язково вказуються шифр, номер, назва предмету, опис, розміри, матеріал, стан збереження, джерело надходження, дата і вартість (у разі придбання предмету). Порядковий номер за книгою надходжень закріплюється за даним предметом. Такий номер проставляється на предметі та в акті прийому культурних цінностей до музею.

У музеї існує певна традиція ведення облікової документації, яка основана на чинному законодавстві, а також на багаторічному досвіді. При надходженні предмета до музею науковим співробітником оформляється акт на постійне або тимчасове зберігання. Акти на постійне або тимчасове зберігання реєструються у книгах реєстрації актів на постійне та тимчасове зберігання. Після чого на засідання фондово-закупівельної комісії на основі складеного протоколу предмет відноситься до основного або допоміжного фонду музею та надходить до відділу науково-облікового документування фондів. Після опрацювання предмет передається на матеріально-відповідальне зберігання зберігачу за групою на основі акту. Акти

на матеріально-відповідальне зберігання реєструються у книзі видачі актів на матеріально-відповідальне зберігання.

У випадку, коли предмети видаються для наукового вивчення або експонування, оформлюється акт внутрішньомузейної передачі, який реєструється у книзі реєстрації актів внутрішньомузейної видачі. За виникненням потреби передати експонати на тимчасове зберігання за межі музею оформлюється акт видачі на тимчасове зберігання за межі музею. До таких випадків слід віднести передачу музейних предметів з музеїв районного підпорядкування до обласних, за причини неможливості надати відповідні умови для зберігання деяких груп предметів (дорогоцінні метали, вогнепальна зброя). Подібними актами оформляється передача предметів на виставки за межами музею, які також реєструються у книзі реєстрації актів видачі на тимчасове зберігання за межами музею. Усі книги реєстрації відносяться до документів довічного зберігання, нумеруються, прошнуровуються та скріплюються печаткою [3].

Таким чином відбувається первинна реєстрація, яка має надзвичайно важливе значення: документально оформлює, встановлює основні критерії надходження та зберігання, а також допомагає систематизувати та згрупувати пам'ятки.

Не менш важливим етапом є наукова інвентаризація – основна форма вивчення, опису та наукового визначення музейних предметів основного фонду. Перед занесенням інформації до інвентарної книги складається науково-уніфікований паспорт, графі якого повинні відповідати інвентарній книзі. Паспорт складається науковим співробітником музею, який несе відповідальність за зміст наукового опису предмета, засвідчується завідуючим відділом, до складу якого входить науковий співробітник, а також головним зберігачем, затверджується заступником директора з наукової роботи. Завідувач відділу обліку має передати предмети та картки музейним зберігачам, що заповнюють інвентарні книги окремих фондових груп, які також є документами вічного зберігання і перед заповненням нумеруються, прошнуровуються та на останній сторінці скріплюються печаткою. У музеї науково-уніфіковані паспорти заповнюються науковими співробітниками, затверджуються завідуючим його відділу, зберігачем групи та зам. директора з наукової роботи. Детальний, розгорнутий опис та наукове вивчення предмету наводиться в інвентарній книзі, яка заповнюється зберігачем групи.

Наукова інвентаризація надзвичайно важлива, під час неї фіксуються результати наукового вивчення музейних предметів з метою юридичного закріплення предмета за відповідним музейним зібранням і охороною наукових даних про нього.

Предмети, які містять дорогоцінні метали та коштовне каміння, повинні бути обстежені службою пробірного контролю Міністерства фінансів України. За результатом обстеження, якщо предмет дійсно містить дорогоцінний метал і коштовне каміння, згідно з актом даної служби предмет отримує спеціальний інвентарний номер і заноситься до спеціальної інвентарної книги відповідно до групи дорогоцінних металів. Акт служби пробірного контролю включає дані про назву, вагу, пробу дорогоцінного металу, назву коштовного каміння, що записується до уніфікованого паспорта та інвентарної книги. Таким чином, коштовні речі мають три номери: за книгою надходжень, за інвентарною групою, за спеціальною інвентарною книгою.

Каталогізація є структурним елементом обліку та передбачає створення колекцій з метою подальшого експонування та широкої популяризації.

Отже, державний облік у музеях культурних цінностей, їх наукове опрацювання надзвичайно важливі для ідентифікації та класифікації, складання музейних колекцій, зберігання та упорядкування, каталогізації з можливістю пошуку та контролем за станом збереження.

На сучасному етапі ринкових відносин принципи і організація обліку культурних цінностей широко обговорюються і виступають об'єктом пильної уваги економістів.

Досвід законотворення в Україні свідчить про те, що облік культурних цінностей є однією з найбільш важливих складових бухгалтерського обліку, до якої привернуто багато уваги з боку законотворців.

Методологічні основи формування в бухгалтерському обліку інформації про культурні цінності та розкриття її у фінансовій звітності визначає М(С)БО ДС 121 8 «Основні засоби», який розроблено міжнародного стандарту М(С)БО ДС 17 «Основні засоби».

Обов'язковою умовою достатнього рівня організації обліку культурних цінностей на підприємстві є правильно оформлені первинні документи, організація документації і документообігу.

Бухгалтерський облік, відображаючи всі господарські операції безперервно в міру їхнього здійснення, перетворюється на організовану систему накопичення, обробки, зберігання, передачі та використання облікової інформації в управлінні. Обов'язковою передумовою при цьому є складання відповідного документа на кожну операцію, незалежно від її змісту та обсягу. А тому документація у бухгалтерському обліку виступає як спосіб первинного спостереження за всією діяльністю [5, с. 35].

Відомо, що кожна господарська операція – це відповідний обсяг економічної інформації. І щоб можна було цю інформацію контролювати, її треба не просто записати на рахунках бухгалтерського обліку, а спочатку оформити документально. Відтак первинний документ стає основним, найважливішим носієм інформації. З моменту оформлення первинного документу починається бухгалтерський облік.

Під час оформлення первинного документу аналізується сама господарська операція з погляду її законності та економічної доцільності, тобто здійснюється поточний контроль. Правильно оформлений документ засвідчує відповідні права та обов'язки фізичних та юридичних осіб: заповнені реквізити об'єднують певну кількість показників, котрі, як правило, характеризують економічний бік операції.

Саме на підставі первинних документів здійснюють попередній, поточний та наступний контроль. Для здійснення контролю використовується й синтезована інформація, але її теж формують за даними первинних документів [7, с. 165].

Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» стверджує, що підставою для бухгалтерського обліку господарських операцій є первинні документи.

Надходження та оприбуткування будь-якого об'єкта культурних цінностей в музеях підтверджується відповідним документом. Документ повинен містити підписи посадових осіб, які прийняли культурну цінність. До нього додаються також документи, які мають опис культурної цінності.

Первинні документи, що пройшли обробку, повинні мати відмітку, яка виключає можливість їх повторного використання: при ручній обробці – дату запису до облікового реєстру, а при автоматизованій обробці – відбиток штампу, відповідального за їх обробку.

Для оформлення внутрішніх документів з обліку культурних цінностей використовуються зовнішні або супроводжуючі документи (табл. 1).

Не менш важливим питанням, пов'язаним із забезпеченням збереження культурних цінностей, є проведення атрибуції (виявлення основних ознак) отриманих об'єктів історичної спадщини з подальшою їх документальною фіксацією.

Так, усі предмети, що надійшли до музею на постійне зберігання, після складання акта та первинної атрибуції (виявлення основних ознак, що визначають назву, призначення, будову (структуру), матеріал, техніку виготовлення, розміри, авторство, хронологію і географію створення та побутування предмета) протягом місяця мають бути розглянуті фондово-закупівельною комісією музею.

У книзі надходжень як документі охоронного порядку має бути зареєстрований предмет, що надійшов, під певним порядковим номером, який одночасно проставляється на ньому, і дається стислий опис предмета, який унеможливає його підміну, а в разі втрати або крадіжки – сприяє розшуку предмета.

Кожен музейний предмет має бути занесений до книги надходжень під окремим номером, який одночасно проставляється в акті його приймання на постійне зберігання.

Запис колекції у книгу надходжень або у книгу науково-допоміжного фонду має бути проведений тільки за наявності предметного опису її складу (колекційного опису).

Як зазначалось вище, наукова інвентаризація – це друга, основна стадія обліку музейних предметів

Таблиця 1

Супроводжуючі документи з обліку культурних цінностей

Назва господарської операції	Договір купівлі-продажу, інші угоди	Товарно-транспортна накладна	Доручення	Податкова накладна	Платіжне доручення, розрахунковий чек	Акт виконаних робіт
1. Придбання культурних цінностей на умовах розрахунку	+	+	-	+	+	-
2. Реставрація культурних цінностей своїми працівниками	-	-	-	-	-	+
3. Безкоштовне отримання культурних цінностей	+	+	+	-	-	-
3. Реставрація культурних цінностей згідно з договором	+	+	-	+	+	+

і колекції основного фонду, на якій фіксуються наслідки вивчення та наукової атрибуції з метою закріплення предметів за певною музейною колекцією. Науковій інвентаризації підлягають усі предмети основного фонду музею.

Науковий співробітник музею, який одержав предмет для інвентарного опису, у найкоротший термін за результатами вивчення музейного предмету виявляє основні ознаки: назву, авторство, хронологію і географію створення та побутування, призначення, устрій, матеріал, техніку виготовлення, розміри предмета тощо, з метою підготовки його для різнобічного музейного використання, визначає його наукову, художню, історичну, етнографічну та меморіальну цінність і заносить дані про предмет до інвентарної книги.

Попередньо зазначені дані вписуються у науково уніфікований паспорт. Науково уніфікований паспорт музейного предмета – документ, що фіксує усі етапи інвентаризації, вивчення, наукового визначення, реставрації, публікації і використання предмета на всьому відрізу часу його знаходження в певному музеї.

Науково уніфікований паспорт заповнюється від руки, при допомозі друкарської машинки або комп'ютера, завіряється підписом фахівця, що його складає, та візується матеріально відповідальною особою. Обов'язковим для науково уніфікованого паспорта є наявність фотографії (9 x 13 см) або, як виняток, замальовки.

Форма науково уніфікованого паспорта Музейного фонду України затверджена Порядком занесення унікальних пам'яток Музейного фонду України до Державного реєстру національного культурного надбання.

Роботу з виявлення і занесення унікальних пам'яток Музейного фонду України до Державного реєстру проводять музеї всіх форм власності та інші власники унікальних пам'яток, тобто зазначений Порядок розповсюджується як на державні установи, так і на приватні організації та фізичних осіб [5].

У музейних установах робота з відбору унікальних пам'яток Музейного фонду України до Державного реєстру проводиться за планом, що затверджу-

ється їх директорами. Робота з відбору унікальних пам'яток Музейного фонду України до Державного реєстру, що належать іншим власникам, проводиться їх власниками за сприяння державних музеїв.

Відбір унікальних пам'яток до Державного реєстру в музеях проводиться з основного фонду за кожною групою збереження окремо і попредметно на основі науково уніфікованого паспорта та вимог щодо його заповнення.

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи, необхідно відзначити, що для вирішення проблеми уніфікації в організації обліку культурних цінностей необхідно запровадити типові міжвідомчі форми первинної документації.

З метою посилення системи внутрішнього контролю в музеях слід розробляти графіки документообігу. Графік документообігу відображає рух первинного документу від моменту його складання до передачі в архів з вказівкою відповідальних осіб і термінів здійснення. Він є важливою складовою якісної організації обліку культурних цінностей.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. «Инструкция по учету и хранению музейных ценностей, находящихся в государственных музеях СССР». – Москва, 1984. – С. 151.
2. Брюшкова Л.П. Проблема учета музейных фондов как направление научных исследований. // В сб. «Научно-исследовательская работа в музее.» Тезисы докладов на конференции МГУ-КИ, 2005 г. – М., 2006. – С. 45-51.
3. Брюшкова Л.П. Учет музейных ценностей // Музей. – 2009. – № 8. – С. 13-20.
4. Перевозчиков В.И. Проблема учета фондов в условиях применения современных информационных систем. // Актуальные проблемы сохранения Музейных фондов Российской Федерации. – Ростов-на-Дону. – 2001. – С. 91-99.
5. Музейна справа та музейна політика в Україні ХХ століття. – К. : Злотограф, 2004. – С. 80-93.
6. Рутинський М.Й., Стецюк О.В. Музеєзнавство : навч. посібник. – К. : Знання, 2008. – 428 с.
7. Шляхтина П.М. Основы музейного дела. Теория и практика : учебное пособие. – СПб. : Высшая школа, 2005. – С. 155-159.

УДК 657.656.823

Лучик Г.М.

*асистент кафедри обліку, аудиту і економічного аналізу
Буковинського державного фінансово-економічного університету*

МОДЕЛЬ ОЦІНКИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА У СИСТЕМІ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

У статті розкрито поняття «модель» та система показників оцінки діяльності підприємства. Розроблено модель оцінки діяльності підприємства у системі управління для обробки облікової звітної інформації методами економічного аналізу. У системі корпоративного управління така модель зможе виконувати такі функції: основну – інформаційну, а також оціночну, контрольну, забезпечення прозорості господарської діяльності, стабілізуючу, пошуково-прогностичну, методологічну. Запропоновано схему моделі оцінки діяльності підприємства у системі прийняття управлінських рішень.

Ключові слова: модель, моделювання, обліково-аналітичне забезпечення, управлінське рішення, система управління.

Лучик Г.Н. МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СИСТЕМЕ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

В статье раскрыты понятие «модель» и система показателей оценки деятельности предприятия. Разработана модель оценки деятельности предприятия в системе управления для обработки учетной отчетной информации методами экономического анализа. В системе корпоративного управления такая модель сможет выполнять следующие функции: основную – информационную, а также оценочную, контрольную, обеспечение прозрачности хозяйственной деятельности, стабилизирующую, поисково-прогностическую, методологическую. Предложена схема модели оценки деятельности предприятия в системе принятия управленческих решений.

Ключевые слова: модель, моделирование, учетно-аналитическое обеспечение, управленческое решение, система управления.

Luchyk G.M. MODEL EVALUATION OF THE ENTERPRISE IN THE DECISION-MAKING

The article deals with the notion of «model» and a system of indicators to measure the enterprise. The model evaluation of enterprise system management for processing accounting reporting methods of economic analysis. In corporate governance, such a model can perform the following functions: basic – information and evaluation, oversight, transparency of economic activity, stabilizing, search and predictive, methodological. The scheme evaluation model of the enterprise in the decision-making.

Keywords: model, modeling, accounting and analytical support, managerial decision management system.

Постановка проблеми. Система управління передбачає прийняття управлінського рішення суб'єктом управління, а управлінський процес, у свою чергу, неможливий без взаємодії суб'єкта управління з об'єктом управління з приводу обміну між ними інформаційними потоками. Якісний рівень таких взаємовідносин відображається у вигляді результатів, отриманих на основі прийняття управлінських рішень. Однак результат може бути як позитивним, так і негативним. Тільки систематизована відповідним чином інформація дасть можливість керівнику визначити ефективність системи управління на підприємстві. Систематизація та узагальнення інформації проявляються через побудову моделі, за допомогою якої можливо оцінити діяльність конкретного об'єкта управління, а за отриманими результатами прийняти відповідні ефективні управлінські рішення.

Основною метою забезпечення функціонування системи управління є прийняття ефективних управлінських рішень. Для забезпечення виконання цієї мети необхідно змоделювати і отримати таке рішення. При моделюванні ефективного управлінського рішення аналізу господарської діяльності підлягає сама модель. Система управління повинна сама адаптуватися до системи економічного аналізу та сформувати індивідуальну модель для кожного окремого суб'єкта господарювання відповідно до сфери його діяльності. Кожен управлінець, виходячи з цього, формує та буде власну модель прийняття ефективного управлінського рішення на основі системи результативних показників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання систематизації, узагальнення інформації та оцінки діяльності підприємства з позиції прийняття ефективних рішень у системі управління розкрито зарубіжними та вітчизняними вченими, а саме: Л.К. Глиненко, І.О. Гулай, В.В. Євдокимов,

Р.О. Костирко, В.Г. Коренев, Е.В. Лужко, В.А. Ножнов, О.В. Олійник, М.С. Пушкар, А.П. Савченко, І.В. Сіменко, Н.Г. Чумаченко та інші. Однак нерозкритим залишилося питання моделювання системи показників оцінки діяльності підприємства для прийняття ефективного управлінського рішення.

Постановка завдання. Необхідно розробити модель оцінки діяльності підприємства у системі управління для обробки облікової звітної інформації методами економічного аналізу. У системі корпоративного управління така модель зможуть виконувати такі функції: основну – інформаційну, а також оціночну, контрольну, забезпечення прозорості господарської діяльності, стабілізуючу, пошуково-прогностичну, методологічну.

Виклад основного матеріалу. Модель (рос. модель, англ. model, нім. modell, фр. modèle, від лат. Modulus – «міра, аналог, зразок») – відтворення чи відображення об'єкту, задуму (конструкцій), опису чи розрахунків, що відображає, імітує, відтворює принципи внутрішньої організації або функціонування, певні властивості, ознаки чи(та) характеристики об'єкта дослідження чи відтворення (оригіналу) [3, с. 15].

Модель – опис об'єкта (предмета, явища або процесу) на будь-якій формалізованій мові, складений з метою вивчення його властивостей. Такий опис особливо корисний у випадках, коли дослідження самого об'єкта ускладнене або фізично неможливе [4, с. 101].

Найчастіше в ролі моделі виступає інший матеріальний або уявний об'єкт, що замінює в процесі дослідження об'єкт-оригінал. Процес побудови моделі називається моделюванням [5, с. 17].

Модель – це деякий спрощений заміник реального об'єкту або системи. Модель відтворює тільки необхідні у конкретній ситуації характеристики оригіналу [6, с. 16].

При складанні інформаційної моделі потрібно не тільки обрати ознаки об'єкта, які в неї будуть включені, але й вирішити, як буде організована інформація в пам'яті комп'ютера. Адже щоб даними можна було скористатися, вони не повинні бути «повалені в купу», їх необхідно якимось чином впорядкувати [7, с. 102].

Існуючі інформаційні моделі бухгалтерського обліку та звітності, побудовані за міжнародними та національними стандартами, містять відмінності як утворюючих їх елементів, так і визначення однакових елементів. А також мають особливості і критерії визнання елементів, у тому числі елементів та статей фінансової звітності, різні бази облікових оцінок. Це у свою чергу зумовлює різний обсяг інформації та відповідну кількісну обмеженість суб'єктів, які надають та використовують інформацію, об'єктів, щодо яких надається і розкривається інформація тощо, та різні ступені якості інформації щодо існуючих взаємозв'язків між суб'єктами та об'єктами локальних і міжнародних систем бухгалтерського обліку. Таким чином, різні моделі утворюють різні межі якості та повноти інформації про існуючі взаємозв'язки і взаємовідносини в процесі господарювання. Але кожна облікова інформаційна модель містить і тим самим встановлює межу кількості (обсягу) та якості елементів відповідної обліково-аналітичної системи [8, с. 45].

У свою чергу, застосування єдиних принципів бухгалтерського обліку та фінансової звітності дає можливість встановити єдині для всіх облікових моделей критерії як формування, так і розкриття облікової інформації у процесі здійснення глобальної бізнесової діяльності. Тобто за допомогою такого інструмента дослідження, як принципи встановлюються єдині критерії визначення межі якісних і кількісних характеристик обліково-аналітичної інформації. Тому у наукових дослідженнях обліку та звітності на початку ХХІ століття інформаційні моделі бухгалтерського обліку і фінансової звітності стають важливим інструментом розвитку теорії й практики. Одночасно теоретично побудовані на єдиних принципах моделі бухгалтерського обліку і звітності, де безпосередньо знайшли відображення особливості формування і відтворення обліково-аналітичної інформації, шляхом єдиного методологічного забезпечення впливають на розвиток теорії і практики системи внутрішнього контролю, аудиту, планування, економічного аналізу, тобто інших складових єдиного забезпечення ефективного відтворення глобальної бізнесової діяльності. Поступово на практиці розробка на основі принципів конкретних моделей бухгалтерського обліку та звітності утворює методологічну основу механізму розробки стандартів або процесу стандартизації не тільки обліку і звітності, а й у цілому корпоративного управління. Для побудови оптимальної моделі необхідно, щоб система обліку та система аналізу функціонували на такому рівні, що забезпечував би обліково-аналітичної інформацією, яка відповідає всім вимогам, зазначеним вище у розділі І. Тобто формування облікових даних повинно бути в залежності від задоволення інтересів користувачів інформації. Інформація, яку отримує користувач, також підлягає оцінці на предмет того, наскільки вона може забезпечити розв'язання конкретних задач, які він вирішує.

На основі проведених досліджень можна проаналізувати діяльність підприємства за допомогою таких груп показників:

1) оцінка майнового стану;

- 2) ліквідності та платоспроможності;
- 3) фінансової стійкості;
- 4) прибутковості (рентабельності).

У результаті можливо сформулювати модель прийняття управлінського рішення, яке, у свою чергу, повинно забезпечити позитивний результат.

Для характеристики майна насамперед слід розрахувати коефіцієнт мобільності:

$$K_m = \text{Vo}_a / \text{B}_m, \quad (1.1)$$

де K_m – коефіцієнт мобільності;
 Vo_a – вартість оборотних активів;
 B_m – вартість усього майна.

Наступними важливими показниками для оцінки майнового стану є такі коефіцієнти, як коефіцієнт зносу та придатності.

Коефіцієнт зносу основних засобів характеризує стан та ступінь зносу основних засобів і розраховується як відношення суми зносу основних засобів до їхньої первісної вартості:

$$K_z = \sum \text{Зоз} / \text{ПВоз}, \quad (1.2)$$

де K_z – коефіцієнт зносу;
 $\sum \text{Зоз}$ – сума зносу основних засобів;
 ПВоз – первісна вартість основних засобів.

Важливу роль відіграє також коефіцієнт придатності:

$$K_p = 1 - K_z, \quad (1.3)$$

де K_p – коефіцієнт придатності;
 K_z – коефіцієнт зносу.

Коефіцієнт придатності основних засобів показує, яка частина основних засобів придатна для експлуатації у процесі господарської діяльності. Позитивною є ситуація, коли в динаміці цей показник збільшується [9, с. 301].

Виробництво продукції здебільшого залежить від ефективності використання основних виробничих засобів. Найважливішими узагальнюючими показниками ефективності використання основних засобів є фондівдача і фондомісткість. Фондовіддача характеризує виробництво продукції на одиницю середнього обсягу основних засобів за період, що аналізується. Фондомісткість – показник, обернений показнику фондівдачі. При розрахунку фондівдачі можуть розраховуватися як вартісні, так і натуральні вимірники обсягу продукції та основних засобів. Проте застосування натуральних вимірників можливе тільки у галузях, що випускають один вид продукції. Тому в переважній більшості галузей промисловості, які виробляють широкий асортимент продукції, показник фондівдачі (ФВ) розраховують на базі вартісних вимірників за формулою:

$$\text{ФВ} = \text{П} / \text{ОЗсер.}, \quad (1.4)$$

де П – обсяг продукції у вартісній оцінці (товарна продукція), ОЗсер. – середньорічна вартість основних засобів.

Між фондівдачею і більшістю факторів її зміни немає прямого (детермінованого) зв'язку. Тому при проведенні факторного аналізу фондівдачі необхідно використовувати як детерміновані, так і стохастичні факторні моделі із застосуванням економіко-математичних методів. Під час аналізу поряд з показником загальної фондівдачі вираховується фондівдача активної частини основних засобів (машин та устаткування). Зв'язок між цими показниками фондівдачі такий:

$$\text{ФВ} = \text{ПВ} * \text{ФВа}, \quad (1.5)$$

де ФВ – фондівдача основних засобів, ПВ , ФВа – відповідно, питома вага і фондівдача активної частини основних засобів.

Ліквідність підприємства, як відомо, можна оперативніше визначити за допомогою коефіцієнтів ліквідності. Коефіцієнти ліквідності можуть бути різними за назвою, але сутність їх в основному однакова як на українських підприємствах, так і в зарубіжних фірмах та компаніях, і основними з них є: Загальний коефіцієнт ліквідності (коефіцієнт покриття, коефіцієнт поточної ліквідності) дає загальну оцінку платоспроможності підприємства і розраховується за формулою:

$$Кз.л. = ОА/ПЗ, \quad (1.6)$$

де Кз.л. – коефіцієнт загальної ліквідності;

ОА – оборотні активи;

ПЗ – поточні зобов'язання.

Він показує, скільки гривень поточних активів підприємства припадає на одну гривню поточних зобов'язань. Коефіцієнт швидкої ліквідності – цей коефіцієнт за смисловим значенням аналогічний коефіцієнту покриття, тільки він обчислюється для вузького кола поточних активів, коли з розрахунку виключено найменш ліквідну їх частину – виробничі запаси. Він обчислюється

так:

$$Кш.л. = ГК+ПФІ+ДЗ/ПЗ, \quad (1.7)$$

де Кш.л. – коефіцієнт швидкої ліквідності;

ГК – грошові кошти;

ПФІ – поточні фінансові інвестиції;

ДЗ – дебіторська заборгованість.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності визначається за формулою:

$$Кабс.л. = ГК+ПФІ/ПЗ, \quad (1.8)$$

де Кабс.л. – коефіцієнт абсолютної ліквідності.

Цей коефіцієнт показує, яку частину короткострокових позикових зобов'язань можна за необхідності погасити негайно.

Після загальної характеристики фінансового стану і його зміни за звітний

період наступним важливим завданням аналізу фінансового стану є дослідження показників фінансової стійкості. Коефіцієнт автономії розраховується як відношення власного капіталу підприємства до підсумку балансу підприємства і показує питому вагу власного капіталу в загальній сумі коштів, авансованих у його діяльність:

$$Кавт. = ВК/ВБ, \quad (1.9)$$

де Кавт. – коефіцієнт автономії;

ВК – власний капітал;

ВБ – валюта балансу.

За умови високого значення цього показника підприємство буде більш фінансово стійким, стабільним і незалежним від зовнішніх кредиторів. Тобто частка власного капіталу повинна бути достатньо великою, нижня межа – 0,6.

Наступним показником, який характеризує фінансову стійкість підприємства, є коефіцієнт фінансової залежності. Цей коефіцієнт є зворотним до коефіцієнта автономії.

$$Кфін.з. = ПК/ВБ, \quad (1.10)$$

де Кфін.з. – коефіцієнт фінансової залежності;

ПК – позиковий капітал.

Зростання цього показника означає збільшення частки позичених коштів у фінансуванні підприємства. Якщо його значення наближається до одиниці, то це означає, що власники повністю фінансують своє підприємство.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу показує, яка частина власного капіталу використовується для фінансування поточної діяльності:

$$Км = ВОК/ВК, \quad (1.11)$$

де Км – коефіцієнт маневреності;

ВОК – власні оборотні кошти.

Значення цього показника може змінюватися залежно від структури капіталу і галузевої приналежності підприємства, однак, нормативним вважається значення від 0,5.

Коефіцієнт співвідношення власних і залучених коштів є найбільш загальною оцінкою фінансової стійкості підприємства:

$$Квл./зал.кошт. = ЗК/ВК, \quad (1.12)$$

де Квл./зал.кошт. – коефіцієнт співвідношення власних і залучених коштів.

ЗК – залучені кошти;

ВК – власний капітал.

Як видно з розрахунків, коефіцієнт концентрації позичкового капіталу і коефіцієнт автономії за відповідний рік дорівнюють у сумі 1. Для оцінки ефективності господарської діяльності використовуються показники ефективності – дохідності чи прибутковості його капіталу, ресурсів чи продукції. Показники рентабельності є відносними характеристиками фінансових результатів і ефективності діяльності підприємства.

При аналізі виробництва показники рентабельності використовуються як інструмент інвестиційної політики і ціноутворення. Вони більш повно, ніж прибуток, характеризують кінцеві результати господарювання, тому що їх величина показує співвідношення між наявними та використаними ресурсами:

$$Pa = (ЧП/СВА) * 100\%, \quad (1.13)$$

де Pa – рентабельність активів (загальна рентабельність виробництва);

ЧП – чистий прибуток;

СВА – середньорічна вартість активів.

Нормативним значенням цього показника вважається не менше 20%.

Таблиця 1.1

Модель оцінки показників діяльності підприємства у системі прийняття управлінських рішень

№ з/п	Групи показників оцінки фінансово-господарської діяльності підприємств	Рівень виконання показника згідно нормативного значення (так/ні)
Оцінка майна:		
1.	коефіцієнт мобільності	
2.	коефіцієнт зносу	
3.	коефіцієнт придатності	
4.	фондовіддача	
5.	фондомісткість	
Ліквідність і платоспроможність:		
6.	загальна ліквідність	
7.	швидка ліквідність	
8.	абсолютна ліквідність	
Фінансова стійкість:		
9.	коефіцієнт автономії	
10.	коефіцієнт фінансової залежності	
11.	коефіцієнт маневреності власних коштів	
12.	коефіцієнт співвідношення власних і залучених коштів	
Рентабельність (прибутковість):		
13.	рентабельність активів	
14.	рентабельність власного капіталу	
15.	рентабельність виробництва	
16.	рентабельність продажу	
Разом		

Рентабельність власного капіталу показує ефективність використання власного капіталу:

$$R_{вк} = (\text{ЧП} / \text{СВВК}) * 100\%, \quad (1.14)$$

де $R_{вк}$ – рентабельність власного капіталу;

ЧП – чистий прибуток;

СВВК – середньорічна вартість власного капіталу.

Рентабельність відображає ефективність виробництва продукції та її продажу відповідно:

$$R_{п} = (\text{ПР} / \text{ВР}) * 100\%, \quad (1.15)$$

де $R_{п}$ – рентабельність продукції;

ПР – прибуток від реалізації;

ВР – виручка від реалізації.

$$R_{пр} = (\text{ПР} / \text{СРП}) * 100\%, \quad (1.16)$$

де $R_{пр}$ – рентабельність продажу;

ПР – прибуток від реалізації;

СРП – собівартість реалізованої продукції.

Отже, на основі вищезазначеної системи показників можна побудувати модель, яка дасть можливість оцінити фінансові результати та фінансовий стан підприємства та спрогнозувати ефективність прийнятого на основі результатів аналізу управлінського рішення (табл. 1.1).

Сформована модель оцінки діяльності підприємства у системі прийняття управлінських рішень дає можливість зробити такі висновки щодо отриманих результатів за відповідними розрахунками:

«15–16» виконаних показників – фінансовий стан стабільний, підприємство є платоспроможним та прибутковим, прийняте рішення на основі даних розрахунків є високоефективним;

«13–14» виконаних показників – фінансовий стан підтримується на стабільному рівні, підприємство, ймовірно, є ліквідним та платоспроможним, прийняте рішення на основі даних розрахунків є ефективним;

«10–12» виконаних показників – фінансовий стан відносно стабільний, прийняте рішення на основі даних розрахунків є малоефективним;

«1–9» виконаних показників – фінансовий стан є мало стабільним, підприємство з низькою ліквідністю та платоспроможністю, фінансово нестійке, прийняте рішення на основі даних розрахунків є неефективним.

Виходячи з вищезазначеного, можна підвести підсумки, побудувавши роботу системи управління та функціонування підприємства схематично:

Висновки. Отже, на основі оцінки діяльності підприємства за допомогою таких груп показників: як оцінка майнового стану, ліквідності та платоспроможності, фінансової стійкості, прибутковості (рентабельності) нами сформовано модель оцінки прийняття ефективно управлінського рішення. В умовах нормального функціонування підприємство, яке є фінансово стабільним, платоспроможним та ліквідним, забезпечує системі управління такі результати фінансово-господарської діяльності, що дають можливість системі приймати ефективні управлінські рішення. Однак у випадку погіршення фінансового стану підприємства, втрати прибутковості та платоспроможності прийняття ефективного рішення зводиться до нуля. У такому разі необхідно забез-



Рис. 1.1. Схема модель оцінки діяльності підприємства у системі прийняття управлінських рішень

Джерело: авторська розробка

печувати прийнятне для системи управління функціонування системи економічного аналізу з умовою підвищення ефективності її діяльності. Таким чином, можна стверджувати, що в разі прийняття за результатами проведеного аналізу господарської діяльності неефективного рішення ми повертаємося до системи аналізу з метою усунення недоліків та її удосконалення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Глиненко Л.К. Проектирование организационных структур управления / Л.К. Глиненко, Е.В. Лужко. – К.: Нора-Друк, 2005. – 728 с.
2. Гулай І.О. Теоретичні аспекти оцінки ефективності системи фінансового контролю на підприємстві / І.О. Гулай – Науковий виробничий журнал «Інноваційна економіка». – 2013. – № 8. – С. 120-125.
3. Євдокимов В.В. Моделювання в бухгалтерському обліку: філософський аспект / В.В. Євдокимов. // Вісник ЖДТУ. Економічні науки. – 2003. – № 3(25). – С. 75-80.
4. Концептуальні засади управління підприємством як економічною системою: монографія / За заг. ред. к.е.н., доцента В.О. Коюди. – Харків: Вид. ХНЕУ. – 2007. – 416 с.
5. Костирко Р.О. Контроль і аналіз в системі управління економічним потенціалом господарюючого суб'єкта: методологія і організація: монографія / Р.О. Костирко. – Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2010. – 728 с.
6. Ножнов В.А. Модель навчального курсу: збірник праць наукової конференції ІТО-2009 / В.А. Ножнов – К., 2009. – 120 с.
7. Олійник О.В. Розвиток економічного аналізу в умовах інституційних змін: [монографія] / О.В. Олійник – Житомир: ЖДТУ, 2008. – 653 с.
8. Пушкар М.С. Ідеальна система обліку: концепція, архітектура, інформація: [монографія] / М.С. Пушкар, М.Г. Чумаченко. – Тернопіль: Карт-бланш, 2011. – 336 с.
9. Сіменко І.В. Якість процесу прийняття управлінських рішень: визначення етапів та послідовності аналітичних процедур [Електронний ресурс] / І.В. Сіменко. – Режим доступу: www.nbuv.gov.ua. – 2010. – С. 45-53.
10. Чумаченко Н.Г. Принятие решений в управлении производством / Н.Г. Чумаченко, А.П. Савченко, В.Г. Коренев. – К.: «Техніка», 1978. – 192 с.

УДК 336.71.001.5

Максимова А.В.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку й аудиту підприємницької діяльності
Криворізького економічного інституту
Криворізького національного університету*

ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКУ: МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ ТА ПРОБЛЕМИ ЇХ ЗАСТОСУВАННЯ

Стаття присвячена проблемі вибору оптимальної методики оцінки фінансової стійкості комерційного банку. У статті розкрито сутність поняття та значення фінансової стійкості банку, проаналізовано існуючі методи аналізу фінансової стійкості, окреслено проблеми їх використання в сучасних умовах функціонування банківської системи. За результатами дослідження запропоновано шляхи вирішення проблем через застосування інтегрального показника фінансової стійкості банку.

Ключові слова: фінансова стійкість, методи аналізу, ліквідність, капітал, платоспроможність, рентабельність, фінансові ризики.

Максимова А.В. ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ БАНКА: МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ И ПРОБЛЕМЫ ИХ ПРИМЕНЕНИЯ

Статья посвящена проблеме выбора оптимальной методики оценки финансовой устойчивости коммерческого банка. В статье раскрыты сущность понятия и значение финансовой устойчивости банка, проанализированы существующие методы анализа финансовой устойчивости, очерчены проблемы их использования в современных условиях функционирования банковской системы. По результатам исследования предложены пути решения проблем с помощью применения интегрального показателя финансовой устойчивости банка.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, методы анализа, ликвидность, капитал, платежеспособность, рентабельность, финансовые риски.

Maksymova A.V. ESTIMATION OF THE FINANCIAL STABILITY OF A BANK: METHODIC APPROACHES AND PROBLEMS OF THEIR APPLICATION

The article is devoted to the problem of choosing the optimal estimation procedure of the financial stability of a commercial bank. It reveals the essence of a concept and value of the financial stability of a bank, analyses the existent methods of analysis of financial stability, outlines the problems of their use in modern conditions of the banking system functioning. Based on the research findings the article offers the ways of solving problems by means of application of the integral financial stability index of a bank.

Keywords: financial stability, methods of analysis, liquidity, capital, business solvency, profitability, financial risks.

Постановка проблеми. Складність і динамічність сучасних економічних взаємовідносин потребують від банків упровадження ефективних та гнучких до ринкових умов систем управління банком, які б забезпечували можливість оперативного реагування на зміни в економічному середовищі та враховували існуючі структурні особливості. Для забезпечення фінансової стійкості банку в сучасних умовах, для ефективного управління керівництву банку необхідно оцінити його реальний фінансовий стан.

Незважаючи на численні публікації з даної проблематики, у вітчизняній економічній літературі немає єдиної універсальної методики оцінки фінансової стійкості банку. Найвні підходи до оцінки фінансової стійкості банків відрізняються за складом критеріїв, системою показників, що характеризують складові фінансової стійкості, орієнтовними значеннями показників тощо. Здебільшого ці методики схожі, оскільки стосуються узагальнених характеристик діяльності банку, що зумовлює спрямованість аналізу, перелік та зміст аналітичних процедур, склад інформаційних даних, що використовуються в процесі аналізу. Тому спробуємо обґрунтувати підходи щодо формування системи показників, на основі яких можна здійснити оцінку фінансової стійкості банку.

Дослідження показали, що особливо актуальними на сьогодні є питання щодо оцінки фінансової стійкості банків з позицій відкритого інформаційного простору. Крім того, для банку важливий не тільки внутрішній аналіз його діяльності, але і порівняння результатів його роботи з результатами інших банків. Саме такий аналіз є підґрунтям для ефективного управління як кожним конкретним банком, так і банківською системою в цілому. Таке завдання можна вирішити за допо-

могою інтегральної оцінки фінансової стійкості банку. Тому вивчення проблеми визначення методики оцінки фінансової стійкості банку є актуальним.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вивченням проблемних питань з оцінки фінансової стійкості банків займалися такі вітчизняні вчені, як Л.П. Беліх, О.Д. Вовчак, А.М. Герасимович, О.В. Дзюблюк, Ж.М. Довгань, В.В. Іванов, Г.Т. Карчева, О.В. Крухмаль, О.І. Лаврушин, Ю.С. Масленченко, В.І. Міщенко, А.М. Мороз, Г.С. Панова, І.М. Парасій-Вергуненко, Л.О. Примостка, Т.О. Раєвська, Р.І. Тиркало, Н.В. Циганова, Н.М. Шелудько, О.Б. Ширінська, Н.П. Шульга, З.І. Щибиволок, а також зарубіжні науковці – Е. Альтман, Ф. М. Бріггем, Е. Гілл, К. Дж. Дональд, Е. Дж. Долан, П. Роуз, Т. Кох, Е. Рид, Р. Коттер, Дж. Маршалл, Р. Сміт, Дж. Сінкі, Р. Міллер, Ф. Мишкін, В. Валравен, Д. МакНотон, Д. Ван-Хуз та інші. Віддаючи належне їх науковим розробкам, слід зауважити, що, з огляду на реалії сьогодення, проблеми оцінювання та забезпечення фінансової стійкості українських банків як з теоретичного, так і з практичного погляду потребують подальших досліджень. В умовах кризових явищ та їх негативного впливу на банківську систему фінансової стійкості банків та розвитку механізмів її забезпечення слід приділяти особливу увагу.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає в обґрунтуванні правильного вибору методики аналізу фінансової стійкості залежно від мети аналізу та у визначенні шляхів вдосконалення існуючих методичних підходів до оцінки фінансової стійкості банку за допомогою інтегрального показника фінансової стійкості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розглядаючи сутність поняття фінансової стійкості банку, звернемо увагу на особливості його тлумачення в загальному вигляді. Поняття «фінансова стійкість» у даний час має численні дефініції, які загалом можна згрупувати за такими напрямками [5, с. 206-207]:

- фінансова стійкість банку забезпечується через дотримання певних параметрів діяльності банку (капітал, ліквідність, платоспроможність, прибутковість, рівень проблемних активів тощо) в допустимих межах та означає врівноважене і збалансоване зростання позитивних та зниження негативних параметрів діяльності банку в межах допустимого ризику відповідно до визначеної системи узгоджених стратегічних і поточних цілей його функціонування у процесі прогресивного розвитку (Л.А. Ключко, Ю.С. Масленченков);

- фінансова стійкість – своєрідне перевищення доходів над витратами (В.П. Пантелєєв, С.П. Халаява);

- під фінансовою стійкістю банку розуміють якісну інтегральну характеристику спроможності установи ефективно виконувати свої функції та забезпечувати цілеспрямований розвиток шляхом трансформації ресурсів та мінімізації ризиків витримуючи вплив факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, тобто автори акцентують увагу на здатності банку надавати комплекс специфічних банківських послуг належної якості (І.М. Васькович, В.Н. Живалов, В.М. Кочетков, І.Є. Склеповий, Н. Шелудько).

Тож, на нашу думку, найбільш повним і точним є останнє визначення фінансової стійкості, яке характеризує банк як систему трансформації ресурсів і ризиків.

Встановлено, що подальша розробка та удосконалення теоретичних, методологічних та практичних положень щодо визначення, оцінки, аналізу і регулювання фінансової стійкості комерційних банків є важливим напрямом її забезпечення і зміцнення у процесі діяльності кожного банку і функціонування банківської системи в цілому.

Слід зазначити, що методи оцінки фінансової стійкості є складовими елементами моніторингу фінансового стану банків. Так, сучасні підходи до організації моніторингу фінансового стану банків класифіковано наступним чином: 1) коефіцієнтний аналіз й аналіз однорідних груп (Німеччина, США); 2) рейтингові системи оцінки, що передбачають ранжування банків (США, Італія, Франція, Росія, Україна, Польща); 3) комплексні оцінки банківського ризику (Великобританія, Нідерланди); 4) статистичні моделі (системи «попереднього реагування») (США); 5) макропруденційний аналіз (країни – члени МВФ) [8, с. 42].

У результаті дослідження встановлено, що країни в особі органів нагляду приділяють значну увагу проблемі вдосконалення методів оцінки та моніторингу фінансової стійкості банків. В одних країнах пріоритетного значення надають інспекційним перевіркам (США), а в інших – дистанційним (Франція та Італія) [2, с. 41]. Практично всі системи оцінки є своєрідними модифікаціями рейтингових систем оцінки банків. Кожна система має чіткий інструментарій, критерії, рекомендації щодо оцінювання фінансової стійкості, що забезпечує можливість формування повних та достовірних висновків про стан кожного елемента системи.

У вітчизняній банківській практиці єдиного підходу до визначення рівня фінансової стійкості комерційних банків не вироблено. Основними індикаторами її визначення слугують економічні нормативи,

які встановили органи банківського нагляду, а також застосування системи CAMELS [4, с. 215].

Для досягнення об'єктивної оцінки фінансової стійкості банків у вітчизняній банківській практиці слід поєднувати два напрями оцінки: 1) на макроекономічному рівні – зовнішня оцінка фінансової стійкості банківського сектору Національним банком України на основі розробленої цілісної системи оцінки та контролю за дотриманням встановлених економічних нормативів; 2) на рівні окремого банку – самооцінка на основі застосування внутрішньої системи оцінки фінансової стійкості, що містила б комплекс таких показників, які сповна відображали б усі аспекти та специфіку діяльності банку.

Вважаємо, що визначення фінансової стійкості за фактами виконання чи невиконання банком нормативних показників не дає об'єктивної оцінки, тому зараз усе вагомішими стають загальновизнані у світі індикатори, які комплексно характеризують динаміку розвитку фінансової установи з позицій стійкості. У сучасній банківській практиці на даний момент не розроблено єдиного показника, який би використовувався для оцінки фінансової стійкості банку. Частіше застосовують групи індексів та коефіцієнтів, які, на думку науковців, найбільш повно відображають ризики, притаманні окремим банкам та банківській системі загалом [6, с. 75].

На думку багатьох вчених [5, с. 51; 9, с. 42], індикатори оцінки фінансової стійкості банківської системи доцільно представити дворівневою системою показників:

- I рівень – індикатори, що характеризують зовнішнє середовище функціонування банківської системи (показники, що характеризують зв'язок банківської системи з макроекономічним середовищем держави, та показники, що характеризують вплив монетарних інструментів на фінансову стійкість банківської системи);

- II рівень – індикатори, що характеризують внутрішній стан банківської системи.

Так, вважаємо, що оцінка індикаторів I рівня базується на показниках, які характеризують вплив банківської системи на економічне зростання в державі і навпаки вплив останніх на фінансову стійкість банківської системи України. А показники II рівня характеризують фінансову стійкість банківської системи з точки зору ефективності застосування монетарних інструментів центральним банком.

У результаті дослідження особливостей фінансової стійкості на рівні окремого банку з'ясовано, що з метою аналізу та оцінки найчастіше використовують комплекс наступних індикаторів, які розподіляються на такі групи [1, с. 46]: капіталізації; якості позичкового портфеля; кредитного ризику; ринкових ризиків; ефективності діяльності; ризику незбалансованої ліквідності. Разом з тим інтегральну характеристику фінансової стійкості комерційного банку не можна обмежувати лише набором кількісних показників (ліквідність, платоспроможність, прибутковість тощо), це результат детального та всеохоплюючого аналізу. Фінансова стійкість банку не є конкретним числовим показником його діяльності, це якісна характеристика, тому, на нашу думку, остаточна формалізація оцінки неможлива.

На особливу увагу заслуговує ствердження, що необхідною умовою прийняття обґрунтованих управлінських рішень є ефективне інформаційне забезпечення, яке займає важливе місце в системі оцінки фінансової стійкості банку. В узагальненому вигляді система економічної інформації, що забезпечує аналіз фінансової стійкості банку, подана на рисунку 1.



Рис. 1. Інформаційне забезпечення аналізу фінансової стійкості банку

Джерело: побудовано автором на основі [10, с. 102]

На нашу думку, ефективність аналітичних процедур багато в чому обумовлюється якістю внутрішньої інформації, що становить більшу частину всієї інформаційної бази. Найбільш жорсткі вимоги традиційно ставляться до облікових джерел інформації. Дані обліку й звітність банків більше ніж якої-небудь іншої комерційної організації піддаються контролю й нагляду з боку державних і інших регулюючих органів, що, з одного боку, спрощує процес систематизації інформації (коли процедури докладно описані в нормативних актах, які регулюють банківську діяльність), а з іншого боку – підвищує мінімальний рівень вимог до якості інформації. Отже, отримати адекватні результати оцінки фінансового стану банку можливо лише у тому випадку, якщо буде досягнуто гармонійної взаємодії методики оцінки фінансового стану банку, а також елементів організаційного та інформаційного забезпечення оцінки.

У процесі дослідження з'ясовано, що існуючі підходи до оцінки фінансової стійкості банку базуються на використанні таких основних методів: інтегральний, коефіцієнтний, рейтинговий та експертний. Підхід же НБУ базується на порівнянні найбільш важливих характеристик банку з нормативним рівнем та віднесенні банку до тієї або іншої групи на основі експертної оцінки за критерієм відсутності негативних ознак. Таким чином, вибір методики ана-

лізу фінансової стійкості банку залежить перш за все від суб'єктів та мети проведення оцінки. Вважаємо, що методом аналізу фінансової стійкості банку є комплексне органічно пов'язане дослідження діяльності комерційного банку з використанням статистичних, економіко-математичних та інших способів обробки інформації. Особливостями методу аналізу фінансової стійкості банку є використання системи показників, що найбільш повно характеризують діяльність банку.

Дослідження різноманітних підходів до аналізу фінансової стійкості комерційного банку показали, що кожен із них не найгірший і не найкращий, кожен має свої недоліки і переваги. Так, аналіз за допомогою методу коефіцієнтів надає найбільш повну інформацію про фінансовий стан банку, але інформація для аналізу не доступна для великого кола осіб, а також виникає складність щодо остаточного висновку. За методом адитивної згортки показники узагальнюються в одну числову характеристику, що полегшує складання висновку щодо фінансового стану банку, але висновок може бути неточним через можливість перекривати низьке значення одного коефіцієнта за рахунок високого значення іншого. Метод факторного аналізу потребує від аналітика знань в галузі математичної статистики. Тож, у різних випадках перевага віддається одному з них, а інші виконують роль допоміжних.

Таким чином, через те, що існуючі методичні підходи до оцінки фінансової стійкості не передбачають визначення узагальненого показника, на підставі якого в подальшому можна встановлювати рівень ефективності прийнятих стратегічних рішень, пропонуємо розраховувати інтегральний показник фінансової стійкості.

На наш погляд, для узагальнюючої комплексної оцінки фінансової стійкості банку доцільно використовувати метод середньої геометричної та динамічних середніх значень обраних коефіцієнтів для розрахунку [5, с. 63-64]. Він базується на визначенні коефіцієнтів за окремими показниками, коли одиницею вважається найвище значення даного індикатора. Отже, для розрахунку показника фінансової стій-

Таблиця 1
Розрахунок інтегрального показника фінансової стійкості ПАТ КБ «ПРИВАТБАНК» за 2010–2013 рр.

Показники	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	Середнє значення показника
1. Адекватність регулятивного капіталу	0,112	0,117	0,109	0,122	0,115
2. Відношення регулятивного капіталу до сукупних активів	0,090	0,102	0,092	0,093	0,094
3. Питома вага строкових депозитів у зобов'язаннях	0,566	0,596	0,622	0,582	0,591
4. Коефіцієнт залежності ресурсної бази від залучених міжбанківських кредитів	0,010	0,002	0,071	0,042	0,031
5. Прибутковість активів	0,014	0,011	0,010	0,010	0,011
6. Прибутковість капіталу	0,115	0,085	0,084	0,092	0,094
7. Рентабельність витрат	0,079	0,067	0,072	0,076	0,074
8. Коефіцієнт ризику кредитного портфеля	0,192	0,219	0,222	0,166	0,200
9. Індекс процентного ризику	0,108	0,133	0,102	0,089	0,108
10. Коефіцієнт валютної позиції	0,236	0,427	0,588	0,057	0,327
11. Миттєва ліквідність	0,999	0,821	1,084	0,998	0,975
12. Мультиплікатор капіталу	9,296	7,590	8,133	9,252	8,568
13. Коефіцієнт фінансового важеля	8,296	6,590	7,133	8,252	7,568
14. Питома вага кредитного портфеля в загальних активах	0,775	0,795	0,764	0,759	0,773
15. Питома вага високоліквідних активів у загальних активах	0,185	0,172	0,200	0,198	0,189
Інтегральний показник фінансової стійкості	0,941	0,837	1,000	0,894	0,938

кості банківської системи можна використовувати формулу (1):

$$I_{fs} = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^n \frac{K_i}{x_i}}$$

де I_{fs} – інтегральний показник фінансової стійкості банку;

K_i – значення i -го коефіцієнта для розрахунку;

x_i – динамічне середнє значення i -го коефіцієнта для розрахунку;

n – кількість коефіцієнтів для розрахунку.

Наведені нижче коефіцієнти є найбільш показовими і найчастіше використовуються для визначення ключових складових фінансової стійкості, таких як: достатність капіталу, ліквідність, рентабельність і структура балансу, включаючи якість активів і пасивів [3, с. 56]. Вибір зазначених коефіцієнтів було здійснено відповідно до їх репрезентативності, визначення та інформаційного забезпечення. Обмеженням є високий ступінь агрегування вихідних даних та можливість встановлення нормативного значення, що використовуються в даній методиці. Розрахунок інтегрального показника фінансової стійкості зроблено на прикладі ПАТ КБ «ПРИВАТБАНК» за період 2010–2013 рр. та подано у таблиці 1. Для розрахунків було використано дані з річних звітів банку, які є доступними для широкого кола користувачів [8].

Розрахунки, наведені у таблиці 1, свідчать про те, що значення рівня фінансової стійкості банку мали тенденцію до зменшення у 2010–2011 роках, у 2012 році показники набагато покращилися. Причинами погіршення фінансової стійкості банку були негативні наслідки фінансової кризи, підвищенню фінансової стійкості у 2012 році сприяли такі чинники: покращення якості пасивів через зменшення проблемних кредитів, підвищення рентабельності банку, зважена політика щодо управління ліквідними коштами, мінімізація фінансових ризиків.

На нашу думку, зазначені індикатори можуть бути сигналом як можливої появи негативних явищ у банках, так і сигналом до виявлення невикористаних прихованих резервів покращення показників фінансової стійкості банківської установи.

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи вищесказане, можна зробити наступний висновок, що в умовах динамічного розвитку вітчизняної економіки дослідженню поняття стійкості банку повинно приділятися чи не найбільше уваги, оскільки саме стійкість є запорукою розвитку банківських установ. У зв'язку з розвитком ринкових відносин в Україні, необхідністю підвищення конкурентоспроможності банківської системи і її ролі в економіці країни проблема оцінки фінансової стійкості банків набуває особливо важливого значення. Під фінансовою стійкістю банку слід розуміти якісну інтегральну характеристику спроможності установи ефективно виконувати свої функції та забезпечувати цілеспрямований розвиток шляхом трансформації ресурсів та мінімізації ризиків витримуючи вплив факторів зовнішнього та внутрішнього середовища.

Дослідження змісту фінансової стійкості банку дозволяє визначити критерії та методологію їх оцінки. Визначення набору показників, виходячи з теоретичного обґрунтування факторів фінансової стійкості, а також на основі аналізу коефіцієнтів, є лише одним етапом побудови інтегральної методики оцінки фінансової стійкості банків. Доведено, що фінансова стійкість є динамічною інтегральною (узагаль-

нюючою) характеристикою діяльності банку, яка включає всі часткові характеристики, такі як фінансовий стан, ліквідність, платоспроможність, надійність, стабільність.

Результати проведених досліджень дають змогу стверджувати, що інтегральний коефіцієнт є універсальним інструментарієм комплексної оцінки фінансової стійкості банку, який дає можливість не лише аналізувати ступінь фінансової стійкості банку, а й оперативно реагувати на зміни зовнішнього середовища, уникати кризових ситуацій і підвищувати ефективність банківської діяльності. Інтегральний показник фінансової стійкості банку може бути використаний органами банківського нагляду, рейтинговими агенціями, партнерами та клієнтами банку.

Пропонована система оцінки фінансової стійкості банку базується на урахуванні чинників зовнішнього і внутрішнього середовища та визначених вимог і критеріїв (капітальної бази, ліквідності, прибутковості і якості активів). Комплексне врахування конкретизованих складових внутрішньої і зовнішньої фінансової стійкості банку дозволить оцінювати її і регулювати за допомогою коректування управлінських рішень в процесі реалізації стратегії його розвитку. Використання розробленого методичного інструментарію сприятиме підвищенню якості управління фінансовою стійкістю банку.

Щодо подальших розвідок в даному напрямку, то потребують уточнення ті показники фінансової стійкості, які при настанні кризової ситуації не відображали реального фінансового стану банків, тобто виявилися інформаційно неадекватними. Також потребують постійного вдосконалення нормативні значення (орієнтири) та показники-індикатори, які використовуються для розрахунку фінансової стійкості банку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Белова І.В. Оцінка фінансової стійкості банків України за допомогою методики Z-score / І.В. Белова, М.В. Греченок // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : збірник наукових праць. – 2013. – Випуск 37. – С. 45-54.
2. Васильович І.М. Деякі аспекти фінансової стійкості комерційного банку / І.М. Васильович // Формування ринкових відносин в Україні. – 2004. – № 2. – С. 40-43.
3. Вольська С.П. Комплексна оцінка фінансової стійкості банку: зб. матеріалів III Міжнар. наук.-практ. конф. [«Економіка підприємництва: теорія і практика»], (Київ, 21 жовт. 2010 р.) / ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана» / С.П. Вольська. – К. : КНЕУ, 2010. – С. 54–56.
4. Головка О.Г. Окремі підходи до розкриття сутності фінансової стабільності банків / О.Г. Головка // Вісник університету банківської справи Національного банку України. – 2011. – № 1(10). – С. 214-218.
5. Коваленко В.В. Стратегічне управління фінансовою стійкістю банківської системи: методологія і практика [Текст] : монографія / В.В. Коваленко. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. – 228 с.
6. Крухмаль О.В. Оцінка фінансової стійкості як динамічної характеристики банку / О.В. Крухмаль // Вісник Української академії банківської справи. – 2007. – № 1(22). – С. 75-78.
7. Примостка Л. Методика аналізу фінансової стійкості банку за допомогою динамічного нормативу / Л. Примостка // Вісник Національного банку України (укр.). – 2002. – № 10. – С. 40-45.
8. Річні звіти ПАТ КБ «ПРИВАТБАНК» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : privatbank.ua.
9. Шелудько Н. До визначення фінансової стійкості комерційного банку / Н. Шелудько // Вісник Національного банку України. – 2000. – № 3. – С. 40-44.
10. Шпаковська Н.І. Методичний підхід до оцінки фінансової стійкості банків. / Н.І. Шпаковська // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2013. – № 3. – С. 100-105.

УДК 657.2

Махота А.В.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку
Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця*

БУХГАЛТЕРСЬКЕ ВІДОБРАЖЕННЯ ФІНАНСОВИХ ІНВЕСТИЦІЙ ПРИВАТНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті висвітлено особливості визнання вкладень інвесторів у фондові інструменти фінансового ринку, первісної оцінки, класифікації, відображення на рахунках бухгалтерського обліку, переоцінки на дату балансу, визнання, оцінки та обліку доходів за фінансовими інвестиціями, припинення визнання та списання фінансових інвестицій. На підставі проведеного дослідження запропоновано рекомендації щодо розвитку системи бухгалтерського відображення фінансових інвестицій у напрямі його наближення до сучасних реалій інвестиційної діяльності приватних підприємств.

Ключові слова: фінансові інвестиції, дохід, визнання, оцінка, переоцінка, облік, розкриття інформації, припинення визнання.

Махота А.В. БУХГАЛТЕРСКОЕ ОТОБРАЖЕНИЕ ФИНАНСОВЫХ ИНВЕСТИЦИЙ ЧАСТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье освещены особенности признания вложений инвесторов в фондовые инструменты финансового рынка, первоначальной оценки, классификации, отражения на счетах бухгалтерского учета, переоценки на дату баланса, признания, оценки и учета доходов по финансовым инвестициям, прекращения признания и списания финансовых инвестиций. На основании проведенного исследования предложены рекомендации по развитию системы бухгалтерского отражения финансовых инвестиций в направлении его приближения к современным реалиям инвестиционной деятельности частных предприятий.

Ключевые слова: финансовые инвестиции, доход, признание, оценка, переоценка, учет, раскрытие информации, прекращение признания.

Mahota A.V. ACCOUNTING REFLECTION OF FINANCIAL INVESTMENTS OF PRIVATE ENTERPRISES

The article reflects the features of the admission of investments of depositors in stock instruments of the financial market, the initial assessment, classification, displaying on the accounts, the revaluation of the balance sheet date, recognition, measurement and accounting income on financial investments, derecognition and write-offs of financial investments. On the basis of the conducted research recommendations for the development of accounting displaying financial investment in the direction of approach to the contemporary realities of the investment activities of private enterprises has been offered.

Keywords: financial investments, revenue recognition, evaluation, reevaluation, accounting, disclosure, derecognition.

Постановка проблеми. Трансформація економічних механізмів під впливом глобалізації обумовила розвиток бізнес-процесів вітчизняних підприємств, що у свою чергу спричинило якісні зміни існуючих та появу інноваційних господарських засобів і викликало необхідність поглиблення теоретико-методологічних засад їх бухгалтерського відображення. Поряд з цим зростання ролі фінансових ринків у процесах економічного розвитку держави стимулює вдосконалення процесів управління інвестиційною діяльністю вітчизняних підприємств, що неможливе без формування її належного обліково-аналітичного забезпечення.

Аналіз останніх публікацій і досліджень. Окремі питання бухгалтерського відображення фінансових інвестицій приватних підприємств знайшли відображення в роботах ряду вчених. Зокрема, Ю. Підвисоцький вивчав вплив фінансових інвестицій на економічний розвиток країни; Н. Бузак досліджував особливості оцінки фінансових інвестицій за національними та міжнародними стандартами бухгалтерського обліку; Г. Уманців та О. Лисенко, Т. Плахтій та Т. Любасюк, Є. Черникова досліджували особливості та напрями удосконалення обліку окремих видів фінансових інвестицій; Ж. Деркач систематизував проблеми обліку фінансових інвестицій. Але, незважаючи на численність досліджень з даної проблематики та високу значущість їх результатів, стрімкий розвиток фінансових інновацій вимагає постійного вдосконалення методології бухгалтерського обліку фондових інструментів фінансового ринку, що обумовлює актуальність даного дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є вивчення діючої методології бухгалтерського відображення фінансових інвестицій вітчизняних підприємств при-

ватної форми власності та розробка рекомендації щодо її удосконалення відповідно до сучасних реалій інвестиційної діяльності.

Виклад основного матеріалу. Фінансові інвестиції являють собою вкладення інвесторів у фондові інструменти фінансового ринку. Їх виникнення є результатом минулих інвестиційних операцій, внаслідок яких у користування інвестора надходять активи фінансового характеру.

Облікове відображення фінансових інвестицій приватних підприємств передбачає послідовну реалізацію таких етапів: визнання; первісна оцінка; класифікація; відображення на рахунках бухгалтерського обліку; переоцінка на дату балансу; визнання, оцінка та відображення доходу за фінансовою інвестицією; розкриття інформації у фінансовій звітності; припинення визнання та списання. Далі розглянемо детально наведені етапи.

1. Первинне визнання фінансових інвестицій обумовлене необхідністю їх оцінювання і взяття на облік та здійснюється в момент переходу права власності на фінансову інвестицію до інвестора за загальними принципами визнання активів, визначених П(С)БО 2 «Баланс»: можливість достовірної оцінки активу; очікується отримання в майбутньому економічних вигод, пов'язаних з використанням даного активу [11, п. 10].

2. Первісна оцінка фінансових інвестицій, згідно з П(С)БО 12, здійснюється окремо за кожною фінансовою інвестицією за їх собівартістю, особливості формування якої визначають активи, що надаються інвестором в обмін на фінансові інвестиції [8, п. 15].

3. Фінансові інвестиції мають розвинену типологію, яка визначає їх економічну природу та порядок бухгалтерського обліку, зокрема:

– за економічною природою об'єктів інвестування (групами цінних паперів) – інвестиції в інструменти капіталу – паї, акції, інвестиційні сертифікати; боргові інструменти – облігації, ощадні (депозитні) сертифікати, іпотечні цінні папери; похідні фінансові інструменти – форварди, ф'ючерси, опціони, свопи тощо; іпотечні цінні папери – іпотечні облігації, іпотечні сертифікати, заставні; приватизаційні цінні папери – цінні папери, які посвідчують право власника на безоплатне отримання у процесі приватизації частки майна державних підприємств, державного житлового фонду, земельного фонду; товаророзподільчі цінні папери – цінні папери, які надають їх держателю право розпоряджатися майном, вказаним у цих документах [14, ст. 3];

– за метою фінансового інвестування розрізняють інвестиції з метою перепродажу та інвестиції з метою утримання;

– за термінами утримання інвестором – довгострокові – терміном до 12 календарних місяців та короткострокові, з термінами утримання до 12 місяців, відповідно;

– за впливом інвестора на інвестоване підприємство – інвестиції пов'язаним та непов'язаним сторонам.

Пов'язаними сторонами нормативно визначено осіб, стосунки між якими обумовлюють можливість однієї сторони контролювати іншу або здійснювати суттєвий вплив на прийняття фінансових і оперативних рішень іншою стороною [11]. Критерієм наявності контролю як юридичної форми зв'язків між учасниками інвестиційних операцій та визначення їх статусу є параметри участі інвестора у статутному фонді об'єкта інвестування, а саме: якщо інвестор прямо або опосередковано володіє 20% або більше відсотками акцій, об'єкт інвестування визначається як асоційоване підприємство інвестора [3]; у результаті прямого або опосередкованого володіння більш ніж 50% корпоративних прав об'єкта інвестування інвестор набуває статусу материнської компанії останнього [13]; у випадку інвестування коштів у пайові цінні папери підприємства, діяльність якого підконтрольна інвестору згідно з угодою про розподіл контролю, воно набуває статусу спільного під-

приємства [4]. Виходячи з цього, пов'язаними сторонами інвестора є його спільні, асоційовані та дочірні підприємства.

4. Відображення фінансових інвестицій на рахунках бухгалтерського обліку. В бухгалтерському обліку для узагальнення інформації про результати операції вітчизняних підприємств з фінансового інвестування призначені рахунки 14 «Довгострокові фінансові інвестиції» та 35 «Поточні фінансові інвестиції». За дебетом зазначених рахунків відображається надходження або збільшення вартості фінансових інвестицій, за кредитом, відповідно, вибуття та зменшення вартості вкладень інвесторів у фондові інструменти фінансового ринку.

Аналітичний облік за даними рахунками ведеться у розрізі видів фінансових вкладень (груп цінних паперів), об'єктів інвестування (статусу інвестованого підприємства), а також за територіальною належністю об'єкта інвестування.

5. Переоцінка на дату балансу. Вартість фінансових інвестицій у більшій мірі за інших видів активів підприємства схильна зазнавати змін у часі, що обумовлює необхідність їх періодичної переоцінки з метою забезпечення адекватності балансової вартості фінансових інвестицій існуючим реаліям інвестиційного середовища. Подальшу переоцінку фінансових інвестицій проводять на дату складання балансу за методологією, яка залежить від виду фінансових інвестицій та передбачає використання таких методів [8, п. 8-11]: метод участі у капіталі, метод справедливої вартості, метод амортизованої собівартості, метод собівартості з урахуванням зменшення їх корисності. За результатами такої переоцінки здійснюється відповідні коригування балансової вартості фінансових інвестицій.

6. Визнання, оцінка та відображення доходу за фінансовою інвестицією. Критерії визнання доходів в бухгалтерському обліку визначено П(С)БО 15 «Дохід», за яким дохід визнається під час збільшення активу або зменшення зобов'язання, що зумовлює зростання власного капіталу (окрім внесків учасників підприємства), за умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена [9, п. 5].

Таблиця 1

Порядок визнання, оцінювання та обліку доходів від фінансових інвестицій

№ з/п	Вид доходу	Порядок визнання та розподілу доходу за звітними періодами	Метод оцінки доходу	Рахунки Плану рахунків
1.	Дохід від участі у капіталі: – асоційованих підприємств; – спільних підприємств; – дочірніх підприємств	Признається на дату складання балансу на підставі звітів інвестованих (дочірніх, асоційованих та спільних) підприємств	Оцінюється в сумі справедливої вартості активів, що отримані або підлягають отриманню інвестором	721 «Дохід від інвестицій в асоційовані підприємства»
				722 «Дохід від спільної діяльності»
				723 «Дохід від інвестицій в дочірні підприємства»
				731 «Дивіденди одержані»
				732 «Відсотки одержані»
				733 «Інші доходи від фінансових операцій»
2.	Дивіденди	Визнаються у періоді прийняття рішення про їх виплату		731 «Дивіденди одержані»
3.	Проценти	Визнаються у тому звітному періоді, до якого вони належать, виходячи з бази їх нарахування та строку користування відповідними активами з урахуванням економічного змісту інвестиційної угоди		732 «Відсотки одержані»
4.	Дисконт	Розподіляється за методом ефективної ставки відсотка протягом періоду утримання фінансової інвестиції		733 «Інші доходи від фінансових операцій»
5.	Роялті	Визнаються за принципом нарахування згідно з економічним змістом інвестиційної угоди		733 «Інші доходи від фінансових операцій»
6.	Дохід від зростання вартості	Признається у періоді переоцінки або реалізації фінансової інвестиції		741 «Дохід від реалізації фінансових інвестицій»

Джерело: складено автором на підставі [2; 8; 9]

При визнанні доходів за фінансовими інвестиціями згідно діючих норм ведення бухгалтерського обліку обов'язковим є застосування методу нарахування, який передбачає признання інвестором результатів інвестиційних операцій за фактом їх здійснення, а не в момент руху грошових коштів за ними.

Щодо оцінки доходів інвестора від операцій з фінансовими інвестиціями, П(С)БО 15 визначено, що дохід відображається у бухгалтерському обліку в сумі справедливої вартості активів, що отримані або підлягають отриманню [9, п. 21].

Методологічно для обліку доходів інвестора від фінансових інвестицій в бухгалтерському обліку використовуються рахунки [2]: 72 «Дохід від участі в капіталі», 73 «Інший фінансовий дохід» та 74 «Інші доходи» в порядку, представлені у таблиці 1.

7. Розкриття інформації у фінансовій звітності. Бухгалтерська інформація про стан інвестиційної діяльності інвестора знаходить відображення «Балансі (Звіті про фінансовий стан)» та у «Примітках до фінансової звітності».

У балансі підприємства розкривається інформація про фінансові інвестиції за загальними принципами розподілу господарських засобів (активів) суб'єктів господарювання на оборотні та необоротні [11, п. 4] (табл. 2).

Інформація щодо структури фінансових інвестицій за П(С)БО 15 представлена у таблиці 3.

Крім того, у примітках додатково наводиться інформація щодо підстав для визначення справедливої вартості фінансових інвестицій; доходів і втрат від змін справедливої вартості фінансових інвестицій за звітний період; переліку провідних асоційованих, дочірніх і спільних підприємств із зазначенням частки в інвестора у їх капіталі та методів оцінки, що використовуються для обліку таких фінансових інвестицій [8, п. 24].

8. Припинення визнання та списання. Визнання фінансових інвестицій припиняється та вони списуються з обліку у зв'язку із втратою інвестором контролю над даними активами внаслідок відчуження (реалізації) фінансової інвестиції, закінчення терміну обігу цінних паперів, які виступали об'єктом фінансового інвестування тощо.

Загальна схема бухгалтерського відображення результатів інвестиційної діяльності приватних підприємств наведена на рисунку 1.

За результатами вивчення методології бухгалтерського відображення вкладень інвестора у фондові інструменти фінансового ринку можна зробити висновок про визначальну роль класифікації фінансових інвестицій.

Таблиця 2

Порядок розкриття бухгалтерської інформації про фінансові інвестиції в Балансі (Звіті про фінансовий стан) інвестора

Вид інвестицій	Стаття балансу	Рахунки Плану рахунків
Довгострокові фінансові інвестиції	1030 «Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств»	141 «Інвестиції пов'язаним сторонам за методом обліку участі в капіталі»
	1035 «Довгострокові фінансові інвестиції: інші фінансові інвестиції»	142 «Інші інвестиції пов'язаним сторонам» 143 «Інвестиції не пов'язаним сторонам»
Поточні фінансові інвестиції (крім еквівалентів грошових коштів)	1160 «Поточні фінансові інвестиції»	352 «Інші поточні фінансові інвестиції»
Еквіваленти грошових коштів	1165 «Гроші та їх еквіваленти»	351 «Еквіваленти грошових коштів»

Джерело: складено автором на підставі [2; 8; 11]

Таблиця 3

Порядок розкриття бухгалтерської інформації про фінансові інвестиції у Примітках до фінансової звітності інвестора

Найменування показника	Код рядка	За рік	На кінець року	
			довгострокові	поточні
А. Фінансові інвестиції за методом участі в капіталі в:				
асоційовані підприємства	350			
дочірні підприємства	360			
спільну діяльність	370			
Б. Інші фінансові інвестиції в:				
частки і паї у статутному капіталі інших підпр.	380			
акції	390			
облігації	400			
інші	410			
Разом (розд. А + розд. Б)	420			

3 рядка 1035 графа 4 Балансу (Звіту про фінансовий стан)

Інші довгострокові фінансові інвестиції відображені:

за собівартістю (421) _____

за справедливою вартістю (422) _____

за амортизованою собівартістю (423) _____

Поточні фінансові інвестиції відображені:

за собівартістю (424) _____

за справедливою вартістю (425) _____

за амортизованою собівартістю (426) _____

3 рядка 1160 графа 4 Балансу (Звіту про фінансовий стан)

Джерело: [1; 5]

Наслідками помилок при обліковій класифікації фінансових інвестицій є невірне застосування методів їх оцінки та необ'єктивне відображення фінансових інвестицій на рахунках бухгалтерського обліку. У свою чергу це призводить до неповного висвітлення інвестиційних операцій інвестора, викривлення і перекручення даних його фінансової звітності та зниження ефективності обліково-аналітичного забезпечення у цілому.

У даному контексті слід відзначити складність та неоднозначність нормативно закріпленої класифікації фінансових інвестицій, першим рівнем якої передбачається розподіл фінансових інвестицій за

термінами утримання інвестором, другий рівень – за можливістю вільної реалізації, третій за методами оцінки та обліку, що вимагає від обліковця володіння значними обсягами достовірної інформації щодо правовідносин інвестора та інвестованих підприємств.

У свою чергу, такий розподіл інвестицій знаходить відображення у фінансовій звітності суб'єктів господарювання приватної форми власності (окрім банківських установ), що задля правильної трактовки даних фінансових звітів інвесторів вимагає від користувачів облікової інформації розуміння методології бухгалтерського відображення фінансових

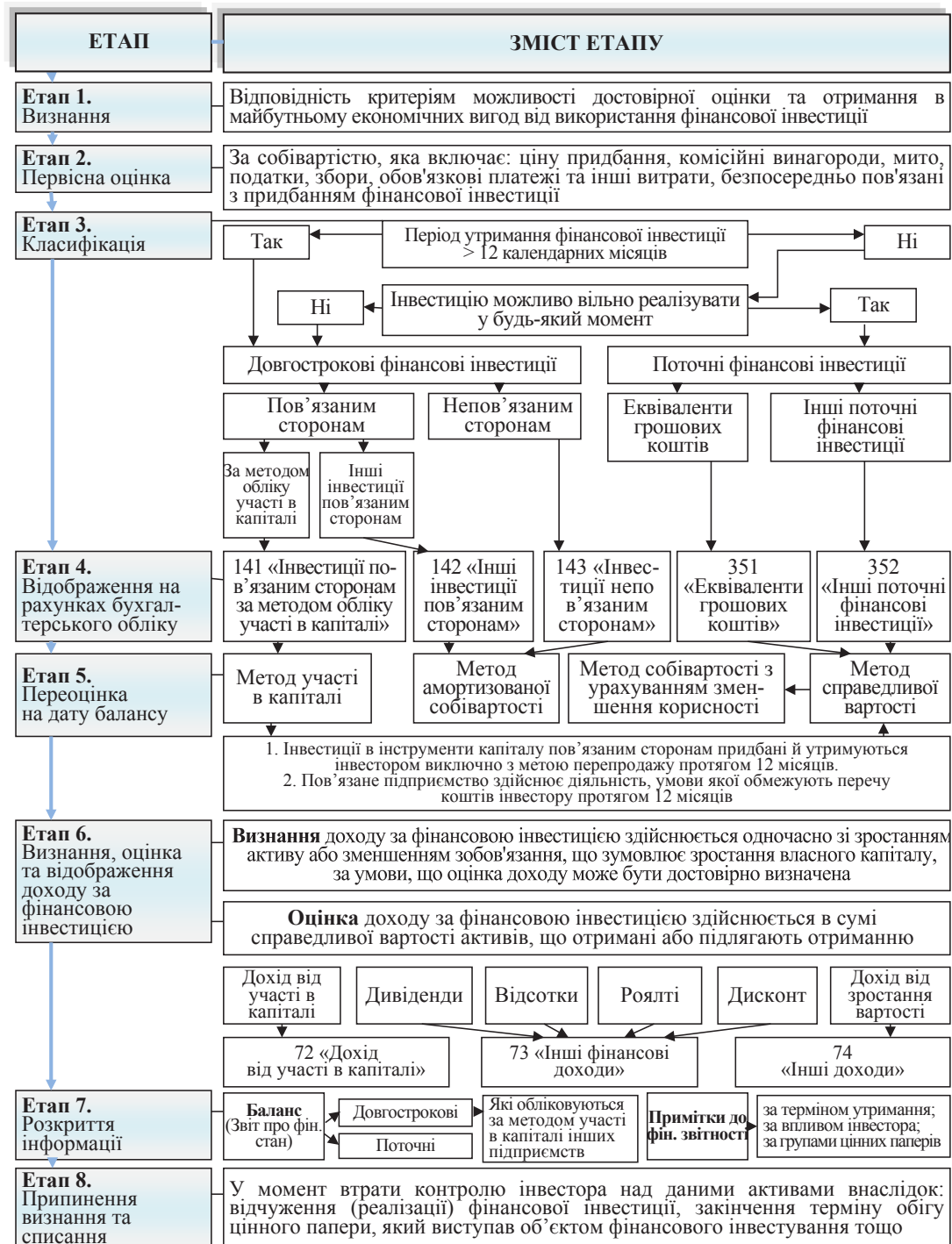


Рис. 1. Загальна схема бухгалтерського відображення фінансових інвестицій

Джерело: складено автором

інвестицій. Крім того, така деталізація фінансових інвестицій обмежує аналітичність даних фінансової звітності інвестора за рахунок відсутності можливості з'ясування економічної природи об'єктів його фінансового інвестування. За цих обставин ускладнюються аналіз та контроль інвестиційної діяльності приватних підприємств небанківської сфери, зокрема, професійних учасників фондового ринку, провідне місце в системі яких займають інститути спільного інвестування, які спеціалізуються на фінансовому інвестуванні та, згідно національного законодавства, здійснюють облік відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку з урахуванням особливостей, установлених нормативними актами Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку [15].

Виходячи з цього, в умовах дефіциту якісної вхідної інформації на практиці обліковцям доволі складно адекватно класифікувати фінансові інвестиції та такий розподіл не відповідає потрібному рівню інформативності та аналітичності в рамках формування єдиного інформаційного поля обґрунтування управлінських рішень у процесі інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання.

Отже, на вирішення завдань наближення діючої системи бухгалтерського відображення фінансових інструментів до сучасних реалій інвестиційних процесів у державі пріоритетного вирішення потребують питання вдосконалення облікової класифікації фінансових інвестицій шляхом першочергового їх розподілу за термінами утримання інвестором на довгострокові та поточні фінансові інвестиції, наступним критерієм класифікації доцільно обрати економічну природу інвестованих цінних паперів, за якою розподіляти вкладення інвестора у цінні папери на інвестиції в пайові, боргові, похідні, іпотечні та інші види цінних паперів з відповідним закріпленням такої класифікації на синтетичних рахунках бухгалтерського обліку. Для цілей аналітичного обліку фінансові інвестиції доцільно розподіляти за рівнем впливу інвестора на інвестоване підприємство та територіальною належністю об'єкта інвестування.

У свою чергу, розкриття інформації про фінансові інвестиції інвестора у Балансі (Звіті про фінансовий стан) пропонуємо здійснювати шляхом деталізації довгострокових та поточних фінансових інвестицій (окрім еквівалентів грошових коштів) на інвестиції у пайові цінні папери (основна стаття), у т.ч. пов'язаним сторонам (для довгострокових інвестицій, основна стаття), боргові цінні папери (основна стаття), інвестиції у похідні, іпотечні, приватизаційні та товаророзпорядчі цінні папери (додаткові статі). У примітках до фінансової звітності пропонуємо деталізувати фінансові інвестиції за статусом (асоційовані, дочірні, спільні та інші підприємства) та територіальною належністю інвестованого підприємства.

Пропонована деталізація відображення та розкриття інформації про фінансові інвестиції забезпечить існуючі інформаційні потреби користувачів та дозволить отримувати додаткові дані про параметри інвестиційної діяльності інвесторів за рахунок висвітлення об'єктів їх фінансового інвестування, що у цілому дозволить підвищити ефективність бухгалтерського відображення результатів інвестиційної діяльності приватних підприємств.

Висновки. Інвестиційна діяльність як найбільш ризиковий напрям сучасного бізнесу потребує ефективного обліково-аналітичного забезпечення як невід'ємної складової процесу управління фінансово-господарською діяльністю приватних підприємств.

Недосконалість діючої методології бухгалтерського обліку фінансових інвестицій суб'єктів господарювання обумовлює неадекватність облікової інформації існуючим реаліям інвестиційних процесів у державі, знижує ефективність облікової інформації в процесах фінансового менеджменту бізнесу та стримує розвиток інвестиційних процесів у цілому.

Запропоновані у даному дослідженні напрями удосконалення бухгалтерського відображення фінансових інвестицій приватних підприємств потребують структурної перебудови процесів обліку та розкриття інформації про результати інвестиційної діяльності підприємства. Але за результати їх реалізації представляється можливим отримання якісно нового бухгалтерського представлення результатів інвестиційних операцій вітчизняних підприємств, адекватного потребам зовнішніх користувачів та внутрішнім запитам фінансових менеджерів у процесі обґрунтування управлінських рішень.

Напрямами подальших наукових досліджень є розробка пропозицій щодо нормативного закріплення розроблених пропозицій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Електронний журнал «Бухгалтер 911». Ресурси. Бланки документів. Фінансова звітність. Форми фінансової звітності згідно НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://buhgalter911.com/Res/Blanks/FinOchet/fin_zvit_npsbo1.aspx.
2. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій : Наказ Міністерства фінансів України : № 291 від 30 листопада 1999 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>.
3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 28 «Інвестиції в асоційовані підприємства оцінка» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_046.
4. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 31 «Частки у спільних підприємствах» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_040.
5. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : Наказ Міністерства фінансів України № 73 від 07.02.2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
6. Облік фінансових інвестицій. Офіційний сайт «МінФін» – деловое сообщество, банки, валюта, личные финансы [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://minfin.com.ua/taxes/-/gospoper/bo_2_4_oblicfininvest.html.
7. Пантелеев В. Цінуємо те, що маємо / В. Пантелеев // Український бухгалтерський тижневик «Дебет-Кредит» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dtk.com.ua/debet/ukr/2001/27/27pr2.html>.
8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 12 «Фінансові інвестиції» : Наказ Міністерства фінансів України : № 91 від 26.04.2000 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0284-00>.
9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» : Наказ Міністерства фінансів України : № 290 від 29.11.99 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>.
10. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 19 «Об'єднання підприємств» : Наказ Міністерства фінансів України № 163 від 07.07.99 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0499-99>.
11. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 «Баланс» : Наказ Міністерства фінансів України № 87 від 31.03.99 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0396-99>.
12. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України : від 16 липня 1999 року № 996-XIV / Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1999. – № 40. – Ст. 365.
13. Про затвердження Інструкції з бухгалтерського обліку операцій з цінними паперами в банках України : Постанова Правління Національного банку України : № 358 від 03.10.2005 [Електронний ресурс]. –

- Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1265-05>.
14. Про цінні папери та фондовий ринок : Закон України : № 3480-IV від 23 лютого 2006 року / Відомості Верховної Ради України. – 2006. – № 31. – Ст. 268 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/3480-15>.
15. Положення про особливості бухгалтерського обліку операцій інститутів спільного інвестування : Рішення Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку : № 2669 від 26.11.2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z2156-13>.

УДК 657:332.33

Пантюхова А.В.

*аспірант кафедри бухгалтерського обліку
Київського національного торговельно-економічного університету*

МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ФІНАНСОВОГО ОБЛІКУ ВИКОРИСТАННЯ І ВІДНОВЛЕННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ

У статті розглянуто особливості відображення земельних ресурсів на рахунках бухгалтерського обліку. Обґрунтовано необхідність виділення даних щодо стану земельних ресурсів та розроблено рекомендації щодо формування і відображення в обліку «Забезпечення відновлення земельних ділянок сільськогосподарського призначення». Це дозволить визначити найбільш оптимальні напрями використання і відновлення земель, підвищить рівень обґрунтованості управлінських рішень у сфері раціонального землекористування.

Ключові слова: актив, земельні ресурси, оренда, забезпечення, основні засоби.

Пантюхова А.В. МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФИНАНСОВОГО УЧЕТА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ И ВОЗОБНОВЛЕНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ

В статье рассмотрены особенности отражения земельных ресурсов на счетах бухгалтерского учета. Обоснована необходимость выделения данных о состоянии земельных ресурсов и разработаны рекомендации по формированию и отображению в учете «Обеспечения (резерва) восстановления земельных участков сельскохозяйственного назначения». Это позволит определить наиболее оптимальные направления использования и восстановления земель и повысит уровень обоснованности управленческих решений в сфере рационального землепользования.

Ключевые слова: актив, земельные ресурсы, аренда, обеспечение, основные средства.

Pantuyhova A.V. METHOLOGICAL BASIS OF FINANCIAL ACCOUNTING OF USE AND RECOVERY OF AGRICULTURAL RECOURSES

The article reviews particular features of reflection of land resources in accounts. The necessity of data allocating on land recourses is substantiated. Recommendations for the development of land recovery for agricultural purposes and its reflection in the account are developed. This will determine the most appropriate ways of land usage and restoration and will increase the validity of administrative decisions in the field of sustainable land use.

Keywords: asset, land resources, rent, provisions, fixed assets.

Постановка проблеми. В умовах кількісної обмеженості продуктивних земельних ресурсів підвищується рівень інтенсивності їх використання, що безпосередньо призводить до змін їх якісних характеристик, зокрема вмісту гумусу та мікроелементів, які визначають урожайність ґрунтового покриву. Це зумовлює необхідність виділення даних щодо стану земельних ресурсів для задоволення інформаційних потреб користувачів у сфері раціонального землекористування і, як наслідок, формує додаткові вимоги до чинної методології обліку земельних ресурсів та трансформації основних методичних підходів для формування облікових даних, що сприятиме визначенню найбільш оптимальних напрямів їх використання і відновлення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В економічній літературі питання щодо удосконалення чинної системи бухгалтерського обліку земельних ресурсів для забезпечення їх раціонального використання знайшли свої відображення у працях відомих вітчизняних та зарубіжних науковців: З. Бриндзя, Н.А. Бунчук, Ф.Ф. Бутинця, Б.С. Гузара, М.В. Додонова, В.М. Жука, І. В. Замули, О.М. Запорожцевої, Я.П. Іщенко, Ю.І. Литвінець, Т.Є. Кучеренко, Н.М. Малюги, О.Г. Пасемник, О.Ф. Ярмолюк та ін.

Визнаючи вагомий науковий доробок вітчизняних і зарубіжних науковців, слід зазначити, що залишається ряд невирішених питань наукового та прикладного характеру, зокрема відсутність методичних підходів до обліку відновлення земельних ресурсів, що обмежує інформативність облікових даних про їх стан у процесі використання та знижує ефективність прийнятих рішень у сфері раціонального землекористування.

Метою наукового дослідження є поглиблення теоретико-методологічних основ обліку земельних ресурсів сільськогосподарського призначення, їх використання і відновлення. Для досягнення поставленої мети виділено такі завдання:

- визначити особливості формування облікових даних щодо відображення використання і відновлення земельних ресурсів сільськогосподарського призначення в системі бухгалтерського обліку, що дозволить сформувати необхідний інформаційний базис для удосконалення методології їх обліку;
- розробити рекомендації для формування та відображення в обліку «Забезпечення відновлення земельних ділянок сільськогосподарського призначення»;
- визначити напрями подальших досліджень для оптимізації бухгалтерського обліку земельних

ресурсів та підвищення рівня суттєвості облікових даних у процесі прийняття управлінських рішень.

Виклад основного матеріалу. Методика обліку земельних ресурсів є сукупністю способів встановлення параметрів системи бухгалтерського обліку, що забезпечують практичне виконання основних завдань фінансового обліку [1]. Для визначення напрямів формування облікових даних щодо використання і відновлення земельних ресурсів, ключовим є виділення: мети використання, суб'єкта, об'єкта, способу використання і результатів.

Земельні ресурси сільськогосподарського призначення використовуються з метою ведення товарного сільськогосподарського виробництва. Суб'єктами, що мають прямий економічний інтерес у процесі використання і відновлення даного виду активів, є безпосередньо власники земельних ресурсів та користувачі, що використовують їх на правах користування та володіння (оренди) (юридичні та фізичні особи).

У зв'язку з дією мораторію на продаж земель сільськогосподарського призначення, обмежуються правочини щодо купівлі-продажу земель і значна частка земельних ресурсів концентрується у фізичних осіб, які не є суб'єктами господарювання і реалізують свої права власності (володіння, користування і розпорядження) через самостійне використання земельних ресурсів чи платну передачу права оренди. Юридичні особи набувають право власності на земельні ділянки у разі внесення земельної ділянки у стагунтний капітал, отримання спадщини та за інших підстав, передбачених законодавством [2]. В інших випадках земельні ресурси суб'єктами господарювання залучаються до господарської діяльності на правах користування (емфітевзис) та правах володіння та користування (оренди) на основі правостановлюючих документів.

Правостановлюючими документами, що визначають напрями використання земельних ресурсів та специфіку їх відображення у системі бухгалтерського обліку (балансових чи позабалансових рахунках) зі вступом у силу положень нової редакції Закону України «Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень» з 01.01.2013 року є свідоцтво про право власності на нерухоме майно та витяг з Державного реєстру речових прав на нерухоме майно, який видається державним реєстратором прав з Державного реєстру речових прав [3].

До 2013 року право власності на земельну ділянку посвідчувалося державними актами наступних видів: державний акт на право приватної власності на землю; державний акт на право власності на земельну ділянку [3]. Право власності на земельну частку (пай) посвідчується сертифікатом. Дані документи є чинними і відрізняються своєю інформативністю відносно власника земельної ділянки, а не якісних характеристик, які обмежуються встановленням цільового призначення земель, що і визначає спосіб їх використання.

Отже, формування облікових даних щодо використання земельних ресурсів в системі бухгалтерського обліку відбувається за двома напрямками: земельні ділянки, що використовуються на правах власності (на балансових рахунках) та земельні ділянки, що використовуються на правах оренди (на позабалансових рахунках) [4].

Операції щодо земельних ділянок, які використовуються на правах власності, оформлюються первинними документами, наведеними у таблиці 1.

Таблиця 1

Первинні документи з оформлення операцій щодо бухгалтерського обліку використання земельних ділянок на правах власності [5]

Назва первинного документа	Застосовується для:
ОЗСГ-1 «Акт приймання-передачі (внутрішнього переміщення) основних засобів»	оформлення зарахування земельних ділянок до складу основних засобів, для обліку вводу їх в експлуатацію, а також для виключення із складу основних засобів при передачі іншому підприємству
ОЗ-6 «Інвентарна картка обліку основних засобів»	обліку всіх видів основних засобів, зокрема земельних ділянок
ОЗ-7 «Опис інвентарних карток з обліку основних засобів»	реєстрації інвентарних карток обліку основних засобів, зокрема земельних ділянок
ОЗ-8 «Картка обліку руху основних засобів»	обліку руху основних засобів по класифікаційних групах при ручній обробці облікової документації
ОЗ-9 «Інвентарний список основних засобів»	пооб'єктного обліку основних засобів

Проте ці первинні документи по інформативності є обмеженими і не забезпечують ідентифікацію земельних ділянок, оскільки не містять відповідних реквізитів, наведених у правостановлюючих документах та технічній документації. На практиці сформовано два підходи до ведення первинних документів (анкетування проводилося на підприємствах Дніпропетровської та Кіровоградської областей). Перший ґрунтується на чинній системі обліку – підприємства при формуванні первинної документації, заповнюють лише необхідні реквізити та додають до них копії правостановлюючих документів. Другий підхід ґрунтується на практичному досвіді підприємств – до первинних документів формуються систематизовані додатки з виділенням необхідної інформації (правостановлюючий документ, дата набуття прав, дата зарахування на баланс, місце розташування земельної ділянки, кадастровий номер, цільове призначення, вид угідь, площа, номер поля, оцінка (нормативна, експертна)), але це суттєво підвищує паперове навантаження на облікову систему.

Враховуючи інформаційні вимоги користувачів, науковцями були адаптовані чинні форми первинних документів. Так, в «Акт приймання-передачі земельної ділянки (паю)» запропоновано внести дані щодо категорії земель, місця їх розташування, кадастрового номера, площі, меж ділянки, нормативної оцінки, дати постановки на баланс та окремо виділено інформацію щодо стану готовності до використання, бал бонітету, об'єкти інфраструктури, що знаходяться на території земельної ділянки, перелік капітальних поліпшень [7]. Форму № ОЗ-3 «Акт списання основних засобів» О.Ф. Ярмолюк запропонувала змінити на «Акт переведення земельної ділянки» [7]. Адже суб'єкт господарювання не може списати земельні ділянки за рахунок морального старіння чи фізичного зношування, проте може змінити напрями їх використання. Такі зміни фіксуються в інвентарній картці за формою № ОЗ-6. Науковцями було запропоновано «Інвентарну картку обліку земельних ділянок (паїв)» [7, с. 135; 8] та «Інвентарну картку обліку земельних угідь (власних і орендованих)» [9], що мають певні відмінності за рахунок використання різних ознак при групуванні інформації: відповідно до напрямів набуття прав; якісних характеристик, зокрема за типами ґрунтів [10]. Інвентарні картки

щодо основних засобів фіксуються в «Описі інвентарних карток по обліку основних засобів» (форма № ОЗ-7) [5]. Проте такі дані переважтують систему фінансового обліку, так як містять інформацію, що не має вартісного вираження, але є суттєвою для внутрішнього використання відділом польових робіт.

Для відображення операцій із земельними ресурсами пропонуємо складати «Акт приймання-передачі земельної ділянки», що містить інформацію щодо місця розташування та вартості об'єкта обліку, що є достатнім для формування даних фінансового обліку та забезпечить зменшення обсягів документообігу.

Відповідно до чинного законодавства, для земель сільськогосподарського призначення не передбачена зміна цільового призначення, що виключає застосування «Акту зміни цільового призначення». При формуванні інвентарної картки доцільно групувати земельні ділянки за полями, що забезпечить комплексність облікових даних. «Опис інвентарних карток обліку земельних ресурсів» доцільно доповнити даними щодо способу та дати набуття прав використання земельної ділянки.

Чинним законодавством окремо не виділено форми первинного обліку земельних ділянок, які перебувають у користуванні суб'єкта господарювання відповідно до договору оренди. Проте форма договору оренди земельної ділянки чи земельної частки (паю) законодавчо регламентована та відповідає формі Типового договору оренди земельної ділянки та земельної частки (паю) [11-12].

Істотними умовами договору, що визначають основні підходи до відображення облікової інформації на рахунках бухгалтерського обліку, є об'єкт оренди, строк дії договору, розмір орендної плати, індексації, форми та строки платежу, умови використання та збереження орендованої земельної ділянки, її строки передачі та повернення, існуючі обмеження (обтяження) щодо використання, умови передачі у заставу та внесення права оренди земельної ділянки до статутного капіталу [13].

Однією з основних умов, наведених вище, є складання проекту еколого-економічного обґрунтування сівозміни. Нормативно закріплено відповідальність за недотримання встановлених сівозмін, але не виділено порядок відновлення ґрунтового покриву. Внаслідок цього зовнішні вхідні інформаційні потоки облікової системи не задовольняють інформаційні потреби користувачів вихідних облікових даних щодо земельних ділянок сільськогосподарського призначення. Тому пропонуємо ввести обов'язковим додатком до договору в сфері земельних відносин «Екологічний баланс». Даний додаток міститиме інформацію щодо стану ґрунтового покриву (вмісту гумусу, азоту, фосфору, калію тощо), сівозміни (визначення культури), внесення добрив (органічних та неорганічних), засобів захисту рослин.

Дані оперативного обліку, накопичені у первинних документах, систематизуються на рахунках фінансового обліку. Планом рахунків для обліку земельних ресурсів, що використовуються на правах власності, передбачено такі рахунки: 10 «Основні засоби» (100 «Інвестиційна нерухомість», 101 «Земельні ділянки», 102 «Капітальні витрати на поліпшення земель»), «Нематеріальні активи» (122 «Права користування майном») та 28 «Товари» – лише для земель несільськогосподарського призначення (286 «Необоротні активи та групи вибуття, утримувані для продажу») з виділенням відповідних субрахунків першого порядку.

На базі теоретичного та практичного доробку науковців у сфері обліку земельних ресурсів можна виділити три, відмінні від чинної методики, підходи до відображення земельних ресурсів на рахунках бухгалтерського обліку. Представники першого підходу, а саме О.Ф. Ярмолюк [7, с. 142-143] та З. Бриндзя [13] пропонують до чинних рахунків виділити додаткові субрахунки третього порядку: 101.1 «Землі, що знаходяться у власності підприємства», 101.2 «Землі, що знаходяться у фінансовій оренді», 101.3 «Землі, що передані в короткострокову операційну оренду», 101.4 «Землі, що тимчасово перебувають під заставою», 101.5 «Землі, що тимчасово не використовуються». Третій рівень аналітичних рахунків О.Ф. Ярмолюк виділяє відповідно до класифікації, наведеної у статистичній звітності 6-зем.

М.В. Додонова та Н.А. Бунчук, представники другого підходу, земельні ресурси сільськогосподарського призначення пропонують обліковувати у складі біологічних активів на субрахунку 167 «Природні біологічні активи, що використовуються в сільськогосподарському виробництві», а на рахунку 101 земельні ділянки під забудовами [14].

Відповідно до третього підходу [15], земельні ресурси виділяють як окремий об'єкт, що обліковується на рахунку 15 «Землі сільськогосподарського призначення». Капітальні інвестиції, що відображались на рахунку 15, у зв'язку із запропонованим перерозподілом інформації, науковці пропонують перевести на рахунок 14 «Інвестиції», на якому здійснювати облік як фінансових, так і капітальних інвестицій.

Однак таке групування інформації потребує зміни методики складання Плану рахунків і порушує основні класифікаційні ознаки, так як на даному рахунку мають відобразитися дані щодо земельних ділянок, які використовуються суб'єктом господарювання на правах власності, за всіма напрямками використання (як об'єкти інвестиційної нерухомості, як основних засобів та як необоротних активів, утримуваних для продажу). Така перебудова плану рахунків потребує також трансформації звітності і перегляду всіх діючих положень обліку.

З урахуванням зазначеного вище на рівні фінансового обліку пропонуємо не вносити змін до плану рахунків, а ввести додаткові субрахунки на рівні управлінського обліку.

Бухгалтерський облік земельних ресурсів, що використовуються на правах операційної оренди, у орендаря проводиться з урахуванням вимог позабалансового обліку, без застосування подвійного запису на рахунку 01 «Орендовані необоротні активи». У процесі залучення їх у виробництво виникають витрати, що забезпечують необхідний результат при використанні – отримання конкурентоспроможної продукції та забезпечення прибутковості підприємства в цілому. Дані щодо витрат накопичуються на синтетичному рахунку 23 «Виробництво».

Витрати на відновлення земельних ресурсів окремо не виділяються, а є складовою витрат на виробництво і представлені як витрати на добрива органічного та неорганічного походження, засобами захисту рослин, які допомагають регулювати вміст гумусу. Інструкцією про застосування Плану рахунків передбачено для обліку «Забезпечення відновлення земельних ділянок» субрахунок 478. Де обліковуються витрати на демонтаж та рекультивацію земель, що є актуальним для земель під забудовами. Проте чинною методикою обліку не враховано необхідність формування «Забезпечення відновлення земельних ділянок сільськогосподарського призначення». Це

пов'язано з тим, що чітко не розмежовані поняття «відновлення» та «поліпшення» земель. Адже поліпшення у першу чергу включає заходи по доведенню земельних ділянок до відповідного експлуатаційного рівня, змін природних властивостей, що підвищує економічну доцільність їх використання. Такі витрати у системі бухгалтерського обліку виступають як актив – «Капітальні витрати на поліпшення земель», які на відміну від земельних ділянок амортизуються [4]. Витрати ж на відновлення земельних ділянок спрямовані на усунення негативних наслідків їх підвищеної експлуатації (зниження природної родючості). Тому пропонуємо змінити назву субрахунку 478 на «Забезпечення відновлення земельних ділянок під забудовами». Даний субрахунок міститиме інформацію щодо витрат суб'єкта господарювання відносно земельних ділянок, що знаходяться під забудовами.

Для обліку витрат на відновлення земель сільськогосподарського призначення пропонуємо виділити субрахунок 479 «Забезпечення відновлення земельних ділянок сільськогосподарського призначення». Формування такого «Забезпечення» дозволить виділити необхідні облікові дані щодо стану земельних ресурсів, що підвищить рівень обґрунтованості управлінських рішень у сфері раціонального землекористування.

Пропонуємо визначити порядок формування «Забезпечення» таким чином:

- визначення суми «Забезпечення» проводиться на основі калькуляції заходів щодо відновлення стану земельних ресурсів;

- рішення про формування «Забезпечення», використання чи консервацію земельних ділянок приймається на основі висновку комісії, сформованої на підприємстві. До її складу доцільно включити: директора, агронома, представника лабораторії, що проводив оцінку стану ґрунтового покриву. До висновку додаються екологічний баланс і звіт представника лабораторії, який проводив оцінку;

- «Забезпечення» формується по закінченню сівозмін;

- підставою для формування «Забезпечення» є наказ з основної діяльності;

- у разі непролонгації договору оренди орендарем проводиться відшкодування втрат ґрунтового покриву орендодавцеві у розмірі суми втраченої вигоди (зменшення рентного доходу), яка визначається відповідно до стандарту № № 1 та 2. У подальшому дані кошти будуть використані для відновлення якісного стану земельної ділянки. Період розрахунку включає термін оренди та термін, необхідний для відновлення природних властивостей, тобто період, протягом якого продуктивність ґрунтового покриву буде нижчою за початкову.

Враховуючи специфіку формування собівартості сільськогосподарської продукції, зокрема узагальнення витрат на рахунку 23 «Виробництво» з подальшим розподілом по полям та по культурам, «Забезпечення відновлення земельних ділянок сільськогосподарського призначення» пропонуємо відображати на рахунках бухгалтерського обліку наступним проведенням: Дт 23 «Виробництво», Кт 479 «Забезпечення відновлення земельних ділянок сільськогосподарського призначення». Оскільки проведені заходи можуть бути як ефективними, так і неефективними, доцільним є проведення бонітування ґрунтів, за результатами якого проводиться їх переоцінка. Сума дооцінки (уцінки) земельної ділянки залежить безпосередньо від якісного стану ґрунтового покриву, а не від розміру зобов'язань за сформованим «Забезпеченням».

Визначення суб'єкта господарювання, який проводить заходи щодо відновлення земельних ділянок, залежить від способу набуття прав на даний ресурс та напрямів його використання. Якщо юридична особа-власник самостійно використовує земельну ділянку, то він проводить формування «Забезпечення» за рахунок власних коштів. У разі передання земельної ділянки в оренду визначення формувача «Забезпечення» проводиться за домовленістю сторін. При формуванні «Забезпечення» орендодавцем орендар компенсує витрати по відновленню земельної ділянки (табл. 2). При формуванні «Забезпечення» орендарем після проведених заходів щодо відновлення орендодавцю надається агрохімічний паспорт земельної ділянки.

Таблиця 2

**Відображення в обліку власника
«Забезпечення відновлення земельних ділянок
сільськогосподарського призначення»***

Зміст господарської операції	Кореспонденція Рахунків	
	Дт	Кт
Облік у власника		
1. У разі використання земельної ділянки власником		
Відображено формування «Забезпечення відновлення земельних ділянок» по закінченню сівозмін за рахунок власних коштів	23	479
Відображено використання «Забезпечення відновлення земельних ділянок сільськогосподарського призначення»	479	68, 66, 65, 13
Відображено податковий кредит	641	68
2. У разі надання земельної ділянки в оренду. Облік у орендодавця		
Відшкодування витрат на відновлення за рахунок компенсації орендаром		
Відображено нарахування доходу від оперативної оренди земельної ділянки сільськогосподарського призначення (р/лля)	377	713
Відображено податкове зобов'язання	713	641
Отримано орендну плату	311	377
Відображено формування «Забезпечення відновлення земельних ділянок сільськогосподарського призначення» по закінченню сівозмін	23	479
Відображено використання «Забезпечення відновлення земельних ділянок сільськогосподарського призначення»	479	80, 81, 68, 13
Відображено податковий кредит	641	68
Перераховано кошти орендарем для компенсації відновлення земельних ресурсів (не оподатковується)	31	68

* Суб'єкти відносин – юридичні особи

Якщо орендодавцем виступає фізична особа, то формування «Забезпечення» проводить орендар відповідно до умов договору оренди (табл. 3).

При цьому витрати на відновлення земельних ділянок не можуть бути безпосередньо розподілені на собівартість виготовленої продукції поточного періоду, так як визначаються після закінчення відповідної сівозмін і є витратами того періоду, в якому були проведені роботи щодо відновлення властивостей ґрунтового покриву і включаються в собівартість продукції, що безпосередньо вирощена на полі (земельній ділянці), якісні характеристики якого відновлювалися. Це, у свою чергу, стимулюватиме підприємство розвивати екологічно безпечне вироб-

**Відображення в обліку орендаря
«Забезпечення відновлення земельних ділянок сільськогосподарського призначення»**

Господарська операція	Кореспонденція рахунків		Примітки
	Дт	Кт	
Відображено набуття права оренди земельної ділянки сільськогосподарського призначення	01	-	Документи: зареєстрований договір, акт приймання-передачі
Віднесено суму орендної плати до складу витрат	23	685	
Відображено перерахування орендної плати	685	311	ВКЮ або платіжна відомість
Формування «Забезпечення» за рахунок коштів орендаря*			
Відображено формування «Забезпечення відновлення земельних ділянок» по закінченні сівозміни	23	479	Наказ з основної діяльності про формування фонду
	01	-	
Відображено використання «Забезпечення відновлення земельних ділянок сільськогосподарського призначення»	479	80, 81, 685, 13	Наряди на виконання робіт

*Орендодавець – фізична особа

ництво, що не буде погіршувати якісний стан ґрунтового покриву та зменшить витрати на його відновлення. У разі підвищення якісних характеристик ґрунту по закінченні сівозміни «Забезпечення» не формується і дане покращення не відшкодовується орендодавцем, так як компенсація за понесені витрати отримана за рахунок збільшення потенційного урожаю.

Дані щодо формування та використання «Забезпечення відновлення земельних ділянок сільськогосподарського призначення» пропонуємо узагальнювати в реєстрі «Формування та використання «Забезпечення відновлення земельних ділянок сільськогосподарського призначення», що міститиме інформацію про об'єкт, щодо якого формується забезпечення, суму відрхувань до «Забезпечення», напрями використання коштів та документи, які підтверджують такі витрати. До даного реєстру додаватимуться Висновки комісії щодо стану ґрунтового покриву, накази про формування і використання «Забезпечення», розрахунок розміру «Забезпечення» та підтверджуючі документи щодо проведених поліпшень.

Інформація щодо земельних ресурсів узагальнюються у журналі-ордері 4А с-г помісячно з виділенням залишків, кредитових і дебетових оборотів за напрямками: «Основні засоби» та «Нематеріальні активи» [16]. О.Ф. Ярмолюк запропоновано до даного журналу додати відомість [7, с. 138]. Проте для забезпечення комплексності даних щодо земельних ресурсів пропонуємо вести окремий реєстр «Журнал обліку земельних ресурсів», що міститиме інформацію про наявність і напрями використання всіх земельних ресурсів, що знаходяться у підприємства на правах власності і користування, додатково виділивши групу земель, що тимчасово не використовуються у зв'язку з проведенням заходів щодо відновлення. Журнал-ордер пропонуємо використовувати в синтезі з удосконаленою відомістю ф. № 9 с.-г [16], у якій групування інформації проводиться відповідно до напрямів набуття прав користування (оренда, суборенда, обмін), а не лише за власниками [17].

Дані облікових реєстрах узагальнюються у звітності за відповідний період (рік, квартал) з урахуванням вимог користувачів: зовнішніх (фінансова звітність, статистична, податкова) та внутрішніх (управлінська та ін.) [18].

Кожен з даних напрямів групування та представлення інформації щодо земельних ресурсів є достатньо обмеженим, так як фінансова звітність відповідно до НП(С) 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» містить інформацію щодо фінансового стану, результатів діяльності та руху коштів суб'єкта

господарювання за звітний період [4]. Інформація щодо земельних ділянок відображена узагальнено по статтям звітності відповідно до напрямку їх використання без ідентифікації в окрему групу «земельні ресурси».

Примітками до фінансової звітності передбачено виокремлення земельних ресурсів в окрему статтю, що В.М. Жук пропонує доповнити наступною інформацією: земельні ділянки на правах власності, земельні ділянки на правах оренди, земельні ділянки на правах постійного користування, земельні ділянки обмеженого користування та земельні ділянки, що використовуються на інших правових умовах [19]. Такий підхід до формування облікової інформації щодо земельних ресурсів не є оптимальним, адже не дозволяє виділити інформацію щодо якісного стану земель та їх відновлення.

Статистична ж звітність концентрує дані у кількісному вираженні щодо обсягів земельних ділянок сільськогосподарського призначення та результатів їх використання. Тому при формуванні облікових даних щодо земельних ділянок доцільно використовувати методи управлінського обліку, які забезпечать найбільш оптимальну комбінацію облікових даних якісного та кількісного характеру.

Висновки та пропозиції щодо подальших досліджень. Запропоновані підходи удосконалення первинних документів, реєстрів обліку земельних ресурсів та групування облікової інформації сприятимуть виділенню даних щодо стану земельних ресурсів у системі бухгалтерського обліку, що в умовах підвищення соціальної відповідальності суспільства забезпечить не лише ефективне використання земельних ресурсів, а й дозволить визначити найбільш оптимальні напрями їх відновлення із застосуванням сформованих «Забезпечень». Проте дані фінансової звітності є недостатніми для аналізу та планування у сфері раціонального землекористування, так як є вартісною проекцією результатів діяльності суб'єкта господарювання. Тому при проведенні подальших досліджень доцільним є формування відповідного інформаційного підґрунтя для визначення залежності між ключовими показниками господарської діяльності, якісними та кількісними, та їх інтерпретація з використанням методів управлінського обліку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Толковый словарь русского языка: 80 000 слов и фразеологических выражений [Ожегов С.И., Шведова Н.Ю.] ; Российская академия наук. Институт русского языка им. В.В. Виноградова. – 4-е изд., дополненное. – М. : Азбуковник, 1999. – 944 с.
2. Земельний кодекс України : станом на 11.08.13 р. [Електро-

- ний ресурс] : Законодавство України. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua>.
3. Державна реєстрація речових прав на нерухоме майно [Електронний ресурс] // Нормативна база : [сайт] / Державна реєстраційна служба України. – Режим доступу : <http://www.drstu.gov.ua/show/54>.
 4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1046.172.0>.
 5. Наказ Міністерства статистики України від 29.12.95 № 352 «Про затвердження типових форм первинного обліку» [Електронний ресурс] : Законодавство України. – Режим доступу : <http://sfs.gov.ua>.
 6. Методичні рекомендації щодо застосування спеціалізованих форм первинних документів : затв. наказом Мінагрополітики України від 27.09.07 р. № 701 [Електронний ресурс] : Законодавство України. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
 7. Ярмолюк Олена Феліксівна Облік земельних ресурсів на сільськогосподарських підприємствах : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.09 / Ярмолюк Олена Феліксівна ; Ін-т аграр. економіки УААН. – К., 2008. – 200 с.
 8. Запорожцева Елена Николаевна Бухгалтерский учет операций с земельными ресурсами : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.12 / Запорожцева Елена Николаевна ; Южно-рос. Гос. Университет экономики и сервиса. – Шахты, 2007. – 160 с.
 9. Гузар Б.С. Удосконалення оцінки, обліку та контролю використання земельних ресурсів у ринкових умовах / Б.С. Гузар // Економіка АПК. – 2009. – № 6. – С. 95-103.
 10. Пасемник О.Г. До бухгалтерського обліку і оцінки земельних ділянок / О.Г. Пасемник, Л.Р. Воляк // Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Інноваційна економіка». – 2011. – № 3. – С. 144-146.
 11. Постанова «Про затвердження Типового договору оренди землі» від 3 березня 2004 р. № 220 [Електронний ресурс] : Законодавство України. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua>.
 12. Закон України «Про оренду землі» : від 06.10.98 № 161-XIV [Електронний ресурс] : Законодавство України. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua>.
 13. Бриндзя З. Формування і функціонування облікового відображення операцій з купівлі-продажу земельних ділянок різних форм власності / З. Бриндзя // Галицький економічний вісник. – 2012. – № 2(35). – С. 170-180.
 14. Додонова М.В. Методические подходы к отражению земель сельскохозяйственного назначения в синтетическом учете и финансовой отчетности предприятий [Електронний ресурс] / М.В. Додонова, Н.А. Бунчук // Экономические науки / Учет и аудит – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/22_PNR_2009/Economics/49965.doc.htm
 15. Іщенко Я.П. Вдосконалення обліку земель сільськогосподарського призначення та оцінки прав користування земельними ділянками/ Я.П. Іщенко, Т.В. Севериненко // Збірник наукових праць ВНАУ (Економіка). – 2012. – № 1(56). – С. 102-107, с. 104.
 16. Методичні рекомендації щодо застосування журнально-ордерної форми обліку для сільськогосподарських підприємств : затв. наказом Мінагрополітики України від 4 червня 2009 р. № 390 [Електронний ресурс] : Законодавство України. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua>.
 17. Литвинець Юлія Ігорівна Обліково-контрольне забезпечення управління орендними земельними відносинами в сільськогосподарських підприємствах : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.09 / Юлія Ігорівна ; Кабінет Міністрів України, Нац. ун-т біоресурсів і природокористування України. – К., 2013.
 18. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» : від 16.07.1999 № 996-XIV [Електронний ресурс] : Законодавство України. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua>.
 19. Обліково-оціночні аспекти включення землі до економічного обороту : колективна монографія / [В.М. Жук, Ю.С. Бездушна, Б.В. Мельничук, В.М. Метелиця, А.І. Коріненко]. – К. : ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2013. – 234 с.

СЕКЦІЯ 7 МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 65.290-2

Жарінова А.Г.
*доктор економічних наук,
доцент кафедри економічної кібернетики
Київського національного університету технологій та дизайну*

КОГНІТИВНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ЯК НОВА КОНЦЕПЦІЯ УПРАВЛІННЯ КОРПОРАТИВНИМИ ЗНАННЯМИ

У статті обґрунтовано доцільність управління корпоративними знаннями в організаціях. Визначено когнітивний менеджмент як нову концепцію, яка виникла із розуміння того факту, що напрями конкуренції змінилися і боротьба за інтелектуальний ресурс потіснила залежність від природних ресурсів. Зазначено, що когнітивний менеджмент визначається як систематичне управління процесами, за допомогою яких знання ідентифікується, накопичується, розподіляється і застосовується в організації для поліпшення її діяльності. Проаналізовано розвиток корпоративного управління у напрямі підвищення ефективності функціонування організації, ситуативної адекватності в умовах невизначеності, раціонального використання ресурсів, таких як корпоративні знання. Запропоновано для розвитку передових систем використовувати кейси корпоративного навчання.

Ключові слова: знання, корпоративне управління знаннями, когнітивний менеджмент, спіраль знань, корпоративні інформаційні системи.

Жарінова А.Г. КОГНИТИВНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ КАК НОВАЯ КОНЦЕПЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ КОРПОРАТИВНЫМИ ЗНАНИЯМИ

В статье обоснована целесообразность управления корпоративными знаниями в организациях. Определен когнитивный менеджмент как новая концепция, которая возникла из понимания того факта, что направления конкуренции изменились и борьба за интеллектуальный ресурс потеснила зависимость от природных ресурсов. Указано, что когнитивный менеджмент определяется как систематическое управление процессами, с помощью которых знания идентифицируются, накапливаются, распределяются и используются в организации для улучшения ее деятельности. Проанализировано развитие корпоративного управления в направлении повышения эффективности функционирования организации, ситуативной адекватности в условиях неопределенности, рационального использования ресурсов таких как корпоративные знания. Предложено для развития передовых систем использовать кейсы корпоративного обучения.

Ключевые слова: знания, корпоративное управление знаниями, когнитивный менеджмент, спираль знаний, корпоративные информационные системы.

Zharinova A.G. COGNITIVE MANAGEMENT AS A NEW CONCEPT OF KNOWLEDGE MANAGEMENT CORPORATE

In the article expedience of corporate knowledge in organizations. Defined cognitive management as a new concept that originated from the understanding of the fact that the areas of competition changed and the struggle for intellectual resource pressed dependence on natural resources. Indicated that cognitive management is defined as the systematic management processes by which knowledge is identified, stored, distributed and used in the organization to improve its operations. Analyzed the development of corporate governance in the direction of improving the functioning of the organization, situational adequacy under uncertainty, rational use of resources such as corporate parties knowledge. Proposed for the development of advanced systems use case studies of corporate training.

Keywords: knowledge, enterprise knowledge management, cognitive management, knowledge spiral, corporate information systems.

Постановка проблеми. У промислово розвинених країнах настання нового тисячоліття співпало з початком періоду значних соціальних змін, що стимулює увагу до більш ефективного управління інтелектуальними ресурсами в економіці й управління знаннями. Аналіз соціальних передумов дозволяє дійти висновку про певну закономірність появи концепції управління знаннями. Поступово відбувається зміна акцентів з матеріального виробництва до інноваційних технологій, виробництва інформації й знань.

Аналіз досліджень і публікацій. Дослідження у сфері управління корпоративними знаннями проводили такі вчені, як: Т. Девенпорт [5], Л. Прусак [5], І. Нонака, Х. Такеучи [6], У.Э. Демінг [7]. Разом з тим слід зазначити, що на цей час в Україні здійснено недостатньо наукових досліджень стосовно питань формування та розвитку концепції управління знаннями.

Постановка завдання. Завдання статті полягає в тому, щоб обґрунтувати необхідність розробки концепції управління корпоративними знаннями в організаціях.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток корпоративного управління у напрямі підвищення ефективності функціонування організації, ситуативної адекватності в умовах невизначеності, раціонального використання ресурсів (як матеріальних, так й інтелектуальних) пов'язаний із поняттям корпоративних знань.

Знання – це один із найважливіших активів компанії. Знання не народжуються самі по собі, вони з'являються як результат трансформації одних елементів інформаційного простору в інші. Знання повинні працювати і приносити прибуток організації. Такі знання стають її інтелектуальним капіталом. Необхідно забезпечити ефективне управління зна-

нями, що містить абсолютно різні складові: структуру знань в компанії, навчання, обмін знаннями, управління внутрішніми і зовнішніми потоками інформації, спільну роботу в співтовариствах тощо.

Знання генерується, його може бути класифіковано і впорядковано перенесено з однієї ситуації в іншу – його можна використовувати. Мета процесів генерації знання – допомога тим, хто його створює, класифікує, упорядковує і використовує в поповненні або переосмисленні своїх власних знань. Поняття «знання» стосовно словосполучення «когнітивний менеджмент» не має наукового відтінку. Когнітивний менеджмент пов'язаний з корпоративними знаннями [4].

Знання – це теоретичне і практичне розуміння проблеми і предметної галузі (ПрГ). Знаннями прийнято також називати інформацію, що зберігається у комп'ютері, формалізовану відповідно до певних структурних правил, яку комп'ютер може автономно використовувати при рішенні проблем на основі логічного висновку. У загальноприйнятому сенсі термін «знання» став надзвичайно популярним, проте цьому терміну складно дати визначення, оскільки він містить переважно філософські елементи. Якщо дотримуватися буквального сенсу терміну, коли мова заходить про представлення знань в комп'ютері, то його загальні концепції розуміються, що мається на увазі згаданий обмежений сенс. Тобто оброблення знань у комп'ютері є обробленням їх вмісту правилами перетворення тих форм, якими описуються знання у машині.

Основна характеристика, яка відрізняє корпоративні інформаційні системи (КІС) від інших інформаційних систем (ІС), – це те, що основний акцент КІС – це оброблення інтелектуальних знань (більшою мірою, ніж оброблення даних або інформації). На теперішній час знання визнані основним ресурсом організації. Незважаючи на те, що комп'ютер не може мати (поки) різноманітний досвід або навчатися, як людський розум, він може використовувати знання, дані йому людиною (експертом). Такі знання містять факти, поняття, теорії, евристичні методи, процедури, відношення.

Колекція спільно організованих знань, віднесених до завдань, виконуваних в КІС, названа базою знань (БЗ). Більшість БЗ обмежена у деякій спеціальній, звичайно вузькій ПрГ, у якій вони зосереджені. При створенні БЗ технологія КІС дозволяє вбудовувати в комп'ютер механізм і здатність висновку, ґрунтовних на фактах і відношеннях, що містяться в БЗ.

Відомі фахівці у сфері управління корпоративними знаннями Т. Девенпорт і Л. Прусак визначають знання, орієнтоване на завдання організації, таким чином: знання є постійно змінюваним поєднанням структурованого досвіду, цінностей, контекстуальних відомостей і осянь (*insite*) і є основою оцінення і засвоєння нового досвіду та інформації. Воно виникає і використовується в головах своїх носіїв. В організаціях знання існує не тільки в документах або сховищах, але і в напрацьованих прийомах, процесах, практиках, нормах [5].

Вагомий внесок у теорію створення корпоративних знань в умовах глобалізації внесли японські учені І. Нонака, Х. Такеучи створенням компанією знань, що дослідили процеси, засновані на понятті «спіраль знань» [6]. Спіраль знань – це модель для пояснення того, як явні (неявні) знання при створенні знань взаємодіють в організації завдяки чотирьом процесам перетворення або способам поведінки – соціалізації (неявні знання перетворюються на не-

явні), екстерналізація (неявні – у явні), комбінації (явні – в явні), інтерналізації (явні – у неявні). Тут необхідно вести деякі зіставлення, стосовно природи знання. Найбільш важливо відмінність між особовим, або неявним (аналог – глибинним) (*implicit*), і об'єктивним, або явним (*explicit*) знанням. Неявне знання персоніфіковане, контекстуально специфічне і таке, що відповідно важко формалізоване і трансльоване. Явне знання – це знання, яке можна описати з використанням формальної мови: словесних тверджень, математичних виразів, технічних описів, керівництва, і яке тому формалізоване і достатньо легко передається іншим людям. Завдання «спіралі знань» – створення знань, яких потребує організація. «Спіраль знань» побудована на відмінності явних знань і неявних, оскільки знання організації створюються внаслідок взаємодії цих двох типів знань.

Важливість знань в «новій економіці» відзначає гурт менеджменту ХХ в. – У.Е. Демінг [6], який стверджує про важливість глибинних знань для розвитку окремої людини і організації в цілому. Ці зміна і розвиток виникають із розуміння системи глибинних знань. Усвідомлення і розуміння людиною системи глибинних знань веде до застосування її принципів у відносинах з іншими людьми. З'являється основа оцінення власних рішень і трансформації організації, до якої він належить.

Система глибинних знань складається з таких взаємопов'язаних компонентів:

- розуміння системи;
- знання про відхилення;
- когнітологія або теорія пізнання;
- психологія.

Різні компоненти системи глибинних знань неможливо розділити. Вони взаємодіють один з одним. Тому кожен лідер або менеджер повинні вивчати психологію людини, психологію групи, психологію суспільства і психологію змін. Йому також необхідно знати про відхилення, умови стабільності системи, загальні та особливі причини відхилень, ефективного управління системою в цілому і людським ресурсом зокрема. Нездатність керівника зрозуміти взаємозалежність між компонентами в поєднанні з управлінням цілями приносить великі втрати.

Управління – це, зрештою, прогнозування. Когнітологія дає уявлення, чому управління у будь-якій формі – це прогнозування. Вона обґрунтовує, що будь-яка заява, якщо вона несе знання, прогнозує майбутній результат із ризиком помилки, і що воно узгоджується з минулими спостереженнями. Раціональне прогнозування вимагає відповідної теорії. Воно нарощує знання з використанням систематичного аналізу і розширення теорії, в основу якої покладено минулі прогнози і спостереження.

Когнітивний менеджмент як нова концепція виник із розуміння того факту, що напружені конкуренції змінилися і боротьба за інтелектуальний ресурс потіснила залежність від природних ресурсів. Когнітивний менеджмент визначається як систематичне управління процесами, за допомогою яких знання ідентифікується, накопичується, розподіляється і застосовується в організації для поліпшення її діяльності.

Управління знаннями готує знання для підтримки рішень, що не є підтримкою рішень саме по собі. Воно відноситься до такого поняття, як організація, що навчається, яка має на увазі організаційну здатність до навчання на власному минулому досвіді, з використанням корпоративної пам'яті, її збереження, уявлення і розподілу. Організація (*learning*

organization), що навчається, створює, набуває, передає і зберігає знання, здатна швидко змінити поведінку у відповідь на нові знання і пропозиції, рідко припускається однієї і тієї ж помилки двічі.

Корпоративне навчання є розвитком нових знань, які мають потенціал впливу на організаційну поведінку. Це відбувається, коли когнітивні системи і корпоративна пам'ять розподіляються між членами організації. Інтелектуальні агенти, інтерфейси і гіпермедіа, особливо через Web, володіють здатністю перетворювати організацію.

Для розвитку передових систем часто використовують кейси корпоративного навчання. Ці системи можуть включати інтелектуальні системи підтримки прийняття рішень (СППР) та експертні системи (ЕС). Для того щоб корпоративне навчання було успішним, велике значення мають такі важливі чинники:

- орієнтація девелоперів (цей термін вже устоявся, прийшов з англійської мови і означає людину або організацію, що розвивають і просувають технології, системи, новий інформаційний продукт або проект) безпосередньо на організаційні проблеми;
- фокусування розвитку, насамперед процесу, а не продукту;
- розвиток парадигми, ґрунтованої на позитивних основах соціальних наукових теорій;
- погляд девелоперів на експертизу в її організаційному контексті;
- добра взаємодія девелоперів з експертами. Необхідні подальші дослідження з метою емпіричного підтвердження наведених положень для конкретних організацій.

Менеджерам необхідно критично аналізувати власні дії, визначати, як вони спонтанно роблять внесок в рішення організаційних проблем і що при цьому змінюється. Учити людей по-новому і більш ефективно обґрунтовувати власну поведінку – це означає ламати бар'єри, що блокують навчання.

Початок руху організації, що навчається, поклав П. Сенге у [8], де викладені п'ять основних понять, які потрібні організації й її співробітникам, щоб стати організацією, що навчається. Сенге визначає організацію, що навчається, як місце, де люди постійно розширюють свої можливості створення результатів, до яких вони насправді прагнуть, де випливають нові широкомасштабні способи мислення, а люди постійно вчаться тому, як вчитися разом.

Приведемо основні поняття Сенге, що віднесені до навчаючих організацій:

1) особиста майстерність. Це поняття спонукає людей постійно прояснювати самим себе, що їм важливо, тобто свою власну концепцію. У той же час вони повинні постійно переоцінювати те, як йдуть справи зараз, тобто поточну ситуацію. Напрямок між концепцією і реальністю породжує енергію. Ця енергія спонукає до особистого зростання;

2) створення загальної концепції. Це поняття центроване на загальній цілях, а не на поставлених. Вона дозволяє відкривати навички, необхідні групам або організаціям для досягнення бажаного майбутнього. Загальна концепція заохочує ширшу зацікавленість, а не самозаспокоєність;

3) командне навчання. Це поняття взаємодії в групі. Команди згуртовуються внаслідок використання діалогу і правильно побудованому обговоренню. Вони мислять колективно. Ціле стає більше суми його частин;

4) когнітивні моделі. Сама того не знаючи, людина наділена прихованими переконаннями і віруваннями, які мають активний вплив на її мислення. Ці

переконання вельми сильні; на жаль, вони можуть перешкодити продовженню навчання. Розуміння їх і обстеження створюють простір для змін;

5) системне мислення. Це поняття, об'єднує всі попередні. Це основна вісь знань і набір інструментів, які дозволяють людині бачити закономірності у складних системах.

Інженерія знань є сукупністю моделей, методів і технічних прийомів, націлених на створення систем, призначених для вирішення проблем з використанням знань.

Хоча мовне уявлення і обмежене порівняно простими формалізмами, воно не завжди зручне для технічної й економічної галузей, що пов'язано з їх специфічним характером, оскільки в них все визначається фактами і об'єктивною реальністю. У подальшому викладі мовний опис, потрібний у прикладних галузях інформації (включаючи мову в широкому її розумінні), має назву «мови представлення знань». Для використання подібної інформації у вигляді знань потрібні інтелектуальні функції, що перевершують (поки) можливості сучасних комп'ютерів. Представлення знань, їх оброблення і використання, розглянуті стосовно конкретної прикладної галузі, є предметом інженерії знань.

Суттєво КІС можна вважати науковий аналіз і автоматизацію інтелектуальних функцій людини. Проте для більшості проблем загальною реальністю є трудність їх машинного втілення. Дослідження щодо КІС дозволили затвердитися в думці, що достовірно необхідними для вирішення проблем є знання експертів. Тобто, якщо створити систему, здатну запам'ятовувати і використовувати знання експертів, то вона знайде застосування в практичній діяльності.

Наприкінці 60-х і на початку 70-х років минулого століття під керівництвом Е. Фейгенбаума у Стенфордському університеті (США) була створена система *DENDRAL*, а пізніше *Mycin*. Ці системи дозволяють накопичувати в пам'яті комп'ютера знання експертів і використовувати ці знання для вирішення проблем, витягуючи їх, у разі потреби, із пам'яті, тому вони одержали назву «експертних», а професор Е. Фейгенбаум, що є одним з творців ЕС, запропонував для даної галузі техніки назву «інженерія знань».

Фактично інженерія знань – це теорія, методологія і технологія КІС, які охоплюють методи добування, аналізування і вираження у правилах знань експертів. Інженерія знань тісно пов'язана з усім процесом розробки інтелектуальних інформаційних систем в цілому і КІС – зокрема, від виникнення задуму до його реалізації й вдосконалення.

Основними елементами інженерії знань є використання процедур типу *узагальнення, генерація гіпотез* для індуктивних висновків, підготовки нових програм самими комп'ютерними програмами тощо.

Термін *engineering* англійською мовою означає майстерню обробку предметів, винахід або створення чогось.

Отже, роботу по оснащенню програм спеціальними експертними знаннями з ПРГ, що виконується людиною або комп'ютером (програмою), також можна назвати «інженерією знань». Основні труднощі пов'язані з тим, що системи, засновані на знаннях, як правило, розробляються для погано формалізованих ПРГ, у яких знання неточні, неповні, суперечливі та мінливі, що обумовлює необхідність розробки спеціальних засобів представлення таких знань, а також пошук ефективних методів роботи з ними.

Роботу із знаннями покладено в основу сучасного періоду розвитку штучного інтелекту (ШІ). Всяка

ПрГ діяльності може бути описана у вигляді сукупності відомостей про структуру цієї області, основних її характеристик, процесів, що проходять в ній, а також про способи рішення задач, які в ній виникають. Всі ці відомості утворюють знання з ПрГ. Для виконання завдань в даній ПрГ необхідно зібрати знання про неї та створити концептуальну модель цієї області. Джерелами знань можуть бути документи, мережі, «хмарні технології», статті, книги, фотографії тощо. З цих джерел треба «витягнути» знання, що містяться в них. Цей процес виявляється достатньо важким, бо треба заздалегідь оцінити важливість і потрібність тих або інших знань для роботи інтелектуальної системи. Фахівці з питань, пов'язаних із знаннями, іменуються «інженерами зі знань» або «інженерами знань».

Робота із знаннями:

1) здобування знань із різних джерел: формалізація якісних знань; інтеграція знань;

2) придбання знань від професіоналів: організація роботи з експертами; оцінення і формалізація знань; узгодження знань;

3) представлення знань: моделі знань: семантичні мережі; фрейми; логічні системи; продукції системи представлення знань; БЗ;

4) маніпулювання знаннями: поповнення знань; класифікація знань; узагальнення знань; висновок на знаннях: методи, резолюцій; квазіаксіоматичні системи; системи правдоподібного висновку; міркування за допомогою знань;

5) пояснення на знаннях.

Інженер зі знань одержує знання з різних джерел, тому він повинен інтегрувати їх в деяку взаємозв'язану і несуперечливу систему знань з ПрГ. Проблема інтеграції знань поки не стоїть так гостро, але вже зрозуміло, що без її рішення заздалегідь наряд чи буде можливим створити уявлення з ПрГ, що має такі ж багаті нюанси, які є у фахівців.

Знань, що містяться в джерелах інформації, відчужених від фахівця, як правило, недостатньо. Значну частину професійного досвіду ці фахівці не можуть виразити словесно. Такі знання часто називають «професійним умінням», або «інтуїцією». Для придбання таких знань потрібні спеціальні прийоми і методи. Вони використовуються в інструментальних системах щодо придбання знань, створення яких – одне із завдань інженерії знань.

Отримані від експертів знання потрібно оцінити з погляду їх відповідності раніше накопиченим знанням і формалізувати їх для введення в пам'ять системи. Крім того, знання, отримані від різних експертів, треба погоджувати між собою. Нерідкі випадки, коли ці знання виявляються зовні несумісними і навіть суперечливими. Інженер по знаннях повинен

через застосування досвіду експертів усунути ці суперечності.

Джерелами знань можуть бути книги, архівні документи, вміст інших БЗ тощо, тобто деякі *об'єктивізовані знання*, переведені у форму, що робить їх доступними для споживача.

Іншим типом знань є *експертні знання*, що є у фахівців, але не зафіксовані у зовнішніх стосовно нього сховищах. Експертні знання є *суб'єктивними*.

Емпіричні знання, отримані через спостереження за навколишнім середовищем, є ще одним видом суб'єктивних знань.

Введення у БЗ об'єктивізованих знань не є проблемою. Виявлення і введення суб'єктивних експертних знань є досить важким. Для витягування і формалізації експертних знань розроблено багато стратегій інтерв'ювання експерта і багато моделей подання знань.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, на теперішній час інтелектуальні системи, що використовують знання експертів, стали невід'ємними компонентами розвинених автоматизованих систем самого різного призначення: ЕС, систем автоматизації проектування, універсальних вирішувачів завдань, систем прийняття рішень, автоматизованих інформаційних систем тощо. Ефективність таких систем, трудомісткість їх проектування, експлуатації й розвитку, їх стійкість до зміни ПрГ залежать від засобів, використаних для представлення знань і методів обробки цих знань.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. D'Avis W. Stand, Perspektiven und Probleme der Kunstliche Intellekt-Forschung // AN.Y.thing goes – science everywhere? Konturen von Wissenschaft heute. – Munchen : Profil, 1986. – P. 87-135.
2. Бертаганфи Л. Общая теория систем – критический обзор // Системные исследования: пер. с англ. – М. : Наука, 1969. – С. 30-54.
3. D'Avis W. Stand, Perspektiven und Probleme der Kunstliche Intellekt-Forschung // AN.Y.thing goes – science everywhere? Konturen von Wissenschaft heute. – Munchen : Profil, 1986. – P. 87-135.
4. Холден Н.Дж. Кросс-культурный менеджмент: Концепция когнитивного менеджмента : учеб. пособие для вузов / Пер. с англ. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 384 с.
5. Davenport T., Prusak L. Working knowledge: how organizations manage what they know / T. Davenport. – Boston, MA : Harvard Business School Press, 2000.
6. Нонака Takeuchi X. Компания – создатель знания. Зарождение и развитие инноваций в японских фирмах / Пер. с англ. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003. – 384 с.
7. Деминг У.Э. Новая экономика / Пер. с англ. – М. : Эксмо, 2006. – 208 с.
8. Сенге П. Пятая дисциплина: искусство и практика самообучающейся организации / Пер. с англ. – М. : Олимп-Бизнес, 2003. – 408 с.

УДК 330.101

Іванченко Г.Ф.

кандидат технічних наук, доцент,
професор кафедри інформаційних систем в економіці
Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

Далайін Бадер Омар Ахмад

аспірант кафедри інформаційних систем в економіці
Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

ЕВОЛЮЦІЙНА ТЕОРІЯ ТА ПРОБЛЕМИ МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСІВ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

У статті розкрито сутність і особливості еволюційної економічної теорії, представлено імена, які пов'язані із зародженням і розвитком цього напрямку, показано місце еволюційної економіки у сучасній системі економічної науки та розглянуто її перспективи та можливості щодо аналізу сучасної економічної ситуації підприємства. Зазначено, що популяція підприємства є множина взаємозалежних у виборі і результатах реалізації стратегії підприємств, яка утворює загальне інформаційне середовище та дозволяє підприємствам накопичувати і використовувати при ухваленні рішень досвід щодо стратегій і ефективності функціонування інших. Застосовано еволюційний підхід для моделювання динаміки популяції підприємства. Розглянуто модель взаємодії по типу «господарюючий суб'єкт – потенційний конкурент» М&А.

Ключові слова: еволюційна економічна теорія, еволюційна економіка, еволюційний підхід, економічний розвиток, популяція підприємства, імітаційне моделювання, злиття, поглинання, М&А.

Иванченко Г.Ф., Далайин Бадер Омар Ахмад. ЭВОЛЮЦИОННАЯ ТЕОРИЯ И ПРОБЛЕМЫ МОДЕЛИРОВАНИЯ ПРОЦЕССОВ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

В статье раскрыты сущность и особенности эволюционной экономической теории, представлены имена, которые связаны с зарождением и развитием этого направления, показано место эволюционной экономики в современной системе экономической науки и рассмотрены ее перспективы и возможности относительно анализа современной экономической ситуации предприятия. Отмечено, что популяция предприятия есть множество взаимозависимых в выборе и результатах реализации стратегии предприятий, которая образует общую информационную среду и позволяет предприятиям накапливать и использовать при принятии решений опыт относительно стратегий и эффективности функционирования других. Применен эволюционный подход для моделирования динамики популяции предприятия. Рассмотрена модель взаимодействия по типу «хозяйствующий субъект – потенциальный конкурент» М&А.

Ключевые слова: эволюционная экономическая теория, эволюционная экономика, эволюционный подход, экономическое развитие, популяция предприятия, имитационное моделирование, слияние, поглощение, М&А.

Ivanchenko G.F., Bader Omar Ahmad Dalayeen. EVOLUTIONAL THEORY AND PROBLEMS OF DESIGN OF PROCESSES OF MANAGEMENT BY AN ENTERPRISE

Essence and features of evolutionary economic theory is exposed in the article, represented the names which are related to the origin development of this direction, shown the place of evolutionary economy in the modern system of economic science and considered its prospects and possibilities in relation to the analysis of modern economic situation of enterprise. It is marked that population of enterprise there is the great number of interdependent in the choice and results of realization of strategy of enterprises, which forms a general informative environment, and allows to the enterprises to accumulate and use for the decision-making experience in relation to strategies and efficiency of functioning of other. Used evolutionary approach for the design of dynamics of population of enterprise. The model of co-operation is considered on a type «managing subject in charge is potential competitor» М&А.

Keywords: evolutionary economic theory, evolutionary economy, evolutionary approach, economic development, population of enterprise, imitation design, confluence, absorption, М&А.

Постановка проблеми. Останніми роками дослідники намагаються застосувати ідеї еволюційного проектування систем (Evolutionary Systems Design – ESD) як основу для проектів моделювання процесів управління підприємством. ESD засноване на загальній теорії еволюції (General Evolution Theory) і методології конструювання соціальних систем (Social Systems Design), доповнених критичною теорією систем (Critical Systems Theory).

Якщо еволюція в біології – це зміна організації тіла тварин, то на рівні підприємства – це зміна організації підприємства і його підсистем.

Еволюційний підхід в економічній науці сформувався на стику різних наукових напрямів. Основні принципи еволюційного підходу в економіці були запозичені з еволюційної біології. Передбачається, що в економічній системі існують аналоги механізмів спадковості, мінливості, природного відбору і різноманітності, а економічні агенти – підприємства конкурують один з одним за загальні ресурси. Економічні явища володіють деякими властивостями,

характерними для фізичних процесів: нерівнованістю, стохастичністю, наявністю процесів, що самопідтримуються.

Аналіз досліджень і публікацій. До перших робіт у області економіки, автори яких зверталися до еволюційних ідей, можна віднести перш за все працю Й.А. Шумпетера «Теорія економічного розвитку» (1911), статтю А. Алчіана «Невизначеність, еволюція і економічна теорія» (1950). Сучасний етап розвитку еволюційного підходу в економічній науці прийнято пов'язувати з роботою Р. Нельсона і С. Уінтера «Еволюційна теорія економічних змін» (2002) [1].

У останні десятиліття еволюційний підхід в економіці привернув увагу значної кількості як зарубіжних, так і вітчизняних дослідників.

Ряд робіт присвячений порівнянню еволюційного підходу з неокласичним, пропонується критика методологічного ядра неокласики. Прикладами подібних досліджень служать роботи Р. Нельсона і С. Уінтера, Дж. Дозі, Дж. Ходжсона [2; 3], К. Вінмора і Л. Самуельсона.

Є роботи, в яких пропонується класифікація існуючих еволюційних теорій (див., наприклад, роботи У. Вітта, В. Квашніцкого, К.В. Садченко [4]). Існує чимало робіт, присвячених побудові моделей, що відображають специфіку еволюційного підходу (Дж. Сильверберг, 2000). Увагу деяких дослідників привертає комп'ютерне моделювання як перспективний метод, що дозволяє досягти істотних результатів у рамках еволюційної економічної теорії (К. Веркер і Т. Бреннер, 2004).

Постановка завдання. Суть ідеї еволюційного управління полягає в тому, що, плануючи і реалізуючи інноваційний розвиток підприємства, ми управляємо його еволюцією, і те підприємство, яке швидше еволюціонує, виграє в часі та виживає. Еволюційне моделювання намагається з'єднати безперервне навчання і розвиток людського капіталу, штучного інтелекту в рамках біогеоценосу. Проводиться відмінність між зростанням, розвитком і еволюцією з метою визначення принципу стійкості як одночасно і продукту, і процесу безперервної емергенції (emergence).

Виклад основного матеріалу дослідження. Еволюційний підхід можна розглядати як методологічну альтернативу неокласичному підходу. Під неокласичним підходом розуміється підхід, філософськими підставами якого є утилітаризм, а методологічними – методологічний індивідуалізм. У рамках цього підходу передбачається раціональність індивідів, що розуміється як оптимізація, досліджується оптимальна аллокація ресурсів у певний момент часу; базовою є концепція рівноваги.

Подібний погляд на економічну дійсність дозволить прихильникам еволюційного підходу описати економічні явища, аналіз яких в рамках неокласичного підходу є або скрутним, або взагалі неможливим.

У даний час еволюційний підхід виявляється у ряді різних напрямів економічної теорії: мікроекономічна еволюційна теорія, макроекономічна еволюційна теорія, інституційна еволюційна теорія, еволюційна теорія ігор і деякі інші. Як правило, роботи, що відносяться до цих теоретичних напрямів, не мають єдиних методологічних підстав, що ускладнює діалог між їх авторами, які, проте, дотримуються еволюційного підходу (М. Нішибе, 2006; К. Допфер і Дж. Поттс, 2004).

Таким чином, у рамках поведінкового підходу підприємство розглядається як локально раціональна і адаптивна система, стратегія поведінки якої реалізується у вигляді сукупності щодо стійких і ієрархічно структурованих правил функціонування (в різних роботах має назви «рутини», «стандартних процедур ухвалення рішень», «мікроінститутів» тощо) та формується в результаті декомпозиції загальнофірмових завдань на ряд простих завдань, що вирішуються її структурними підрозділами. Подібна декомпозиція дозволяє кожному підрозділу діяти на основі своїх простих правил ухвалення рішень, що враховують обмежене число чинників.

При цьому передбачається, що адаптація підприємства зачіпає як її цілі через зміну бажаних кількісних значень тих або інших характеристик його функціонування в кожен момент часу під впливом реального стану підприємства і ступеня досягнення мети, так і правила функціонування (через механізми організаційного пошуку нової ефективної «рутини», якщо використовується «рутина» не дає більш задовільних результатів).

Відповідно, з відмінностей поглядів на окреме підприємство витікає відмінність позицій відносно

розвитку популяції підприємств. Традиційна теорія припускає, що структура галузевої або іншої системи популяції підприємств складається під визначальним впливом різних зовнішніх чинників і в результаті їх взаємодії.

Перш за все предметом розгляду еволюційної теорії мезоекономічних структур є не галузь а популяція підприємств, пов'язаних виключно відносинами конкуренції і кооперації. Необхідно відзначити, що одноманітного визначення популяції в рамках еволюційної економіки не склалося, проте існуючі трактування укладаються у наступне визначення: популяція підприємства є множина взаємозалежних у виборі і результатах реалізації стратегії підприємств, яка задовольняє наступним якісним критеріям. Підприємства діють на спільних ринках кінцевого продукту, виробничих ресурсів, фізичного капіталу в загальних для всіх підприємств умовах податкової системи і фінансової системи. Спільне функціонування на багатьох ринках обумовлює наявність багатьох каналів взаємовпливу підприємств, «багатомірну» залежність становища окремого підприємства від становища і стратегій поведінки інших підприємств популяції.

Популяція підприємств утворює загальне інформаційне середовище, що дозволяє підприємствам накопичувати і використовувати при ухваленні рішень досвід щодо стратегій і ефективності функціонування інших.

Вибір меж і широти популяції обумовлюється визначенням дослідником відповідно до цілей наступних основних аспектів: розгляду одного кінцевого продукту або ряду продуктів – близьких субститутів, однієї або безлічі технологій виробництва продукту, одного локального ринку або декількох взаємозв'язаних (через можливість переміщення товару, міграції споживачів тощо) ринків.

До популяції можуть бути віднесені підприємства, що діють на одному локальному ринку кінцевого продукту (тобто популяція звужується територіальними рамками). Відзначимо, що доцільно досліджувати популяцію в декількох «конфігураціях», тобто межах, заснованих на вузькому або ширшому розгляді виділених вище аспектів. Це дозволяє визначити такий рівень розгляду популяції, який, з одного боку, забезпечує облік найбільш істотних взаємозв'язків підприємств, а з іншого – піддається агрегованому статистичному опису з прийнятним ступенем надійності і адекватності. Як популяцію можна розглядати вузьку множину підприємств, що діють на локальному ринку продукту вузької товарної групи (наприклад, популяція підприємств виробників молочної продукції України), можна розширювати цю множину за рахунок ослаблення критеріїв ринкової (популяція підприємств харчової промисловості).

При цьому оскільки в аналіз включається поведінкове «вимірювання» популяції, то в еволюційних дослідженнях розділяються поняття функціональної і поведінкової структур популяції. Під першою розуміється ступінь горизонтальної концентрації і вертикальної інтеграції виробництва у даній популяції (тобто структура галузі у традиційному розумінні), під другою – поширеність в популяції різних стратегій поведінки.

Відповідно вищевикладеним пунктам виділяється специфіка цілей еволюційного аналізу, в т.ч. модельного. На «нижньому» рівні, який розвивається у даний час і пов'язаний з дослідженням окремих популяцій, вирішують завдання аналізу чутливості

функціональної і поведінкової структури до чинників зовнішнього середовища популяції, а також виявлення можливих характерних у тому або іншому сенсі (монотонність, швидкість тощо) режимів еволюції досліджуваної популяції.

У міру накопичення досвіду еволюційного аналізу на «нижньому рівні» стане можливий перехід до «верхнього рівня», пов'язаного з дослідженням загальних закономірностей еволюції молочної сфери України. На цьому рівні можна виділити завдання. Дослідження структури популяції як динамічної, пов'язане з розробкою підходів до типологізації життєвих циклів популяцій підприємства, тобто виділенням деякої сукупності типів розвитку поведінкової і функціональної структури мезоекономічних систем з характерними для даних типів стадіями розвитку, до яких можна віднести еволюцію тієї або іншої конкретної популяції.

АСЕ – підхід (АСЕ, Agent-based Computational Economics) еволюції популяцій можна розглядати як розвиток імітаційного моделювання на основі еволюційної концепції.

Відмінною методологічною рисою даного методу в порівнянні з імітаційним моделюванням є акцент на непостійність, мінливість законів функціонування і реакції окремих елементів та системи в цілому у міру її розвитку на основі внутрішніх чинників (зокрема, зміни індивідуальних норм поведінки).

Застосування еволюційного підходу для моделювання динаміки популяції підприємства має двояку мету. Перше, у рамках реформування конкретної організації еволюційна модель дозволяє виявити найбільш життєздатні варіанти стратегії підприємства в умовах реального конкурентного середовища, яке визначається стратегіями поведінки інших членів популяції, та зайняти стійку інституційну нішу на ринку. Це досягається тим, що однією з цілей еволюційного моделювання є дослідження кола взаємозв'язків між стратегіями, ефективністю і виживанням (зростанням) підприємства в конкретних умовах середовища.

Друге, у рамках аналізу інституційних змін на рівні популяції в цілому подібні моделі дозволяють оцінити можливість виникнення в модельованій частині економічної системи різних негативних явищ (наприклад, дезорганізації діяльності агентів підприємства, закріплення неефективних норм, монопольної структури) залежно від початкових і зовнішніх умов, оцінити життєздатність і ефективність програм, оцінити ефективність розвитку інформаційної і правової інфраструктури ринків.

Стратегічним фактором успіху компанії на внутрішньому і зовнішньому ринках є збільшення її ринкової вартості, що здійснюється через фінансування як за рахунок власних і запозичених засобів, так і за допомогою зовнішнього механізму злиття або поглинання (англ. M&A) з іншою компанією. Така інтеграція є одним з найпоширеніших шляхів розвитку, який використовують у наш час більшість компаній, навіть з числа найуспішніших. Цей процес у сучасних умовах стає явищем звичайним, практично повсякденним.

Одним із основних мотивів M&A є прагнення отримати синергетичний ефект. Розуміючи під цим здатність створювати вартість, яка перевищує сепаративну вартість компанії, що поглинається, за рахунок використання активів обох компаній, зазначимо, що на практиці розрізняють операційні та фінансові синергії. До операційних відносяться синергії, які дозволяють фірмам збільшувати власний операційний дохід, підвищувати темпи зростання чи досяга-

ти того та іншого одночасно. Фінансовими називають ефекти синергії, у результаті яких винагорода набуває форми зростання грошових потоків чи зниження вартості капіталу (ставки дисконтування).

Взаємодія між підприємствами – членами популяції і самими популяціями визначає динаміку цих систем, їх стійкість, життєздатність, можливості по передачі знань. Джерелом мутацій виступають процеси у межах популяції і зовнішні дії.

Одну із перших еволюційних моделей зростання підприємства розробили Р. Нельсон і С. Уїнтер, розглядаючи рутинізовані процедури як відправну точку аналізу еволюційного процесу. Пізніше з'явилися еволюційні моделі Дж. Меткалфа, Дж. Силверберга, Д. Ленерта і Б. Верспагена.

Відомий фінансист і аналітик Уоррен Баффет писав про причини процесів злиття та поглинання, відштовхуючись від цілей цих угод, виділяючи такі їх види:

- «захисні», можливість зростання за рахунок посилення позиції на ринку, усунення конкурентів;
- «інвестиційні», де метою є розміщення вільних коштів, використання управлінських навичок;
- «інформаційні», отримання відомості про нові технології, споживачів і продукції / послуги;
- «конкурентні переваги», вихід на нові ринки, збереження стабільності і об'єму ринку;
- «ціль акціонерів», створення партнерства та залучення стратегічних інвесторів у свою компанію, виділення частини бізнесу в окрему бізнес-одиницю.

Еволюційне моделювання M&A зводиться до математичної формалізації ефектів руху підприємств і популяції за діючими правилами, пошуковими і селекційними ефектів. Загальний підхід до проектування еволюційних моделей галузі (популяції підприємств) може бути представлений так: є N підприємств, i -те підприємство задається вектором інформації, що включає такі змінні: виробничі фонди, показники виробничої функції підприємства, функцію пропозиції праці в рамках популяції. Окрім цього, поведінка підприємства описується рівнянням, змінні яких виражені у термінах – попиту підприємства (на працю, на інвестиції, на продукт), пропозиції підприємства, поділ продукту за напрямками використання, цін на працю і продукт.

Нехай n – число можливих у межах якоїсь популяції стратегій (моделей) поведінки і S_i – число підприємств – членів популяції, що реалізують стратегію поведінки i , тоді вектор $S = (S_1, S_2, \dots, S_n)$ – задає структуру популяції підприємств. Тоді еволюційний процес набуває вигляду Марківського: $S(t+1) = P S(t)$,

де $P = [P_{ij}]$ – матриця імовірності переходів від однієї структури до іншої; P_{ij} – вірогідність того, що підприємство змінить стратегію (модель поведінки) з i -ої на j -у протягом одиничного інтервалу часу.

Труднощі використання еволюційних моделей полягають головним чином в непередбачуваності моделей поведінки, які можуть спонтанно виникати і зникати, причому чим вища складність системи, тим більша вірогідність того, що вона змінить модель поведінки при певних змінах середовища, оскільки вона найбільш вміло і швидко ідентифікує цю зміну. Проте множинні інформаційні похибки, пронизливі реальні економічні відносини, у процесі розпізнавання зміни, призводять до випадкового вибору моделі поведінки, не кажучи вже про випадковість самої зміни.

Однією з перших робіт у області еволюції популяцій була робота А.Д. Лотки (1880–1949), В. Воль-

терра (1860–1940), які першими описали взаємодію різних популяцій, зв'язаних відносинами «хижак – жертва». Рівняння Лотки-Вольтерра описують динаміку середніх величин – чисельності популяції ми будемо використовувати для еволюційного моделювання усунення конкурентів M&A. У даний час на їх основі побудовані загальні моделі взаємодії популяцій, що описуються інтегро-дифференціальними рівняннями, а також досліджуються керовані моделі «хижак – жертва», «покупець – продавець», «господарючий суб'єкт – потенційний конкурент».

Розглянемо модель взаємодії по типу «господарючий суб'єкт – потенційний конкурент» M&A. Нехай є система, що складається з двох видів популяцій, з яких одна популяція підприємств поглинає іншу [4].

$$\begin{cases} \frac{dN_1}{dt} = N_1(\varepsilon_1 - \gamma_1 N_2) \\ \frac{dN_2}{dt} = N_2(\gamma_2 N_1 - \varepsilon_2) \end{cases}, \quad (1)$$

де $\varepsilon_1 - \gamma_1 N_2$, $\gamma_2 N_1 - \varepsilon_2$ – коефіцієнти синергетичного ефекту еволюційного приросту (або зменшення) популяції підприємств «потенційний конкурент» та підприємств «господарючий суб'єкт»;

γ_1 – коефіцієнти міжвидової взаємодії між популяціями. Залежно від вибору коефіцієнтів модель описує або боротьбу підприємств за загальний ресурс, або взаємодію поглинання типу «господарючий суб'єкт – потенційний конкурент», коли одине підприємство поглинається іншим.

N_1 – чисельність популяції «потенційний конкурент»;

N_2 – чисельність популяції «господарючий суб'єкт»;

ε_1 – коефіцієнт природного приросту «потенційний конкурент»;

γ_1 – швидкість злиття – поглинання «потенційний конкурент» «господарючий суб'єкт»;

ε_2 – коефіцієнт «дестабілізації господарючого суб'єкта» у відсутність «потенційного конкурента»;

γ_2 – коефіцієнт об'єднання «господарючим суб'єктом» структури «потенційного конкурента» у власну структуру.

Додаткові параметри системи можуть характеризувати чутливість виробництва «потенційного конкурента» до браку ресурсу і найбільшого темпу попиту на продукцію підприємства «господарючий суб'єкт», готовність виробників задовольняти наявний попит на продукцію і також темпи згорання виробництва даного виду продукції за відсутності по-

питу «потенційного конкурента» тощо. Модель має рівноважне рішення (2):

$$\begin{cases} N_1 = \frac{\varepsilon_2}{\gamma_2} \\ N_2 = \frac{\varepsilon_1}{\gamma_1} \end{cases}. \quad (2)$$

По моделі (1) частка «господарючого суб'єкта» поглинання у загальній кількості підприємств популяції виражається формулою (3):

$$\frac{N_2}{N_1 + N_2} = \frac{\varepsilon_1 / \gamma_1}{\varepsilon_1 + \varepsilon_2 \gamma_1 / \gamma_2}. \quad (3)$$

Економічна природа даного явища така: певні комбінації зовнішніх умов створюють можливості для зростання групи певних стратегічних типів популяцій однаковими темпами, що породжує неоднорідну багатукладну структуру популяції, тоді як інші комбінації призводять до появи деякого типалідера в швидкості зростання і уповільнення зростання інших типів, що у свою чергу призводить до їх поступового витіснення із інституційного простору популяції і формуванню гомогенної структури популяції підприємств галузі.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, еволюційне моделювання орієнтоване на рівноправне і взаємозв'язане віддзеркалення всіх рівнів змін в системі підприємств:

1. Процеси ресурсно-технологічної і поведінкової динаміки окремих підприємств: пошук ефективніших виробничих і управлінських технологій, зміна способів адаптації організації до зміни умов. Це дозволяє, зокрема, визначати характерні для даної популяції стадії «життєвого циклу», тобто етапи розвитку підприємств.

2. Процеси внутрішньої динаміки популяції: «демографічні» процеси появи, зростання і вибуття підприємств, «міграції» між різними типами поведінки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Нельсон Р.Р., Уинтер С.Дж. Эволюционная теория экономических изменений / Пер. с англ. – М.: Дело, 2002. – 536 с.
2. Ходжсон Дж. Эволюционная и институциональная экономика как новый мейнстрим // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2008. – Том 6. – № 2. – С. 8-21.
3. Hodgson G. M. Darwinism in economics: from analogy to ontology // Journal of Evolutionary Economics (2002) 12. – 259 – 281 p.
4. Садченко К.В. Законы экономической эволюции / К.В. Садченко. – М.: Дело и сервис, 2007. – 272 с.

Наукове видання

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

Серія ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Випуск 8

Частина 3

Коректура • *О.А. Скрипченко*

Комп'ютерна верстка • *Н.М. Ковальчук*

Формат 64x90/8. Гарнітура SchoolBook.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 26,51.
Замов. № 17/14. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.