



КИЇВСЬКИЙ ІНСТИТУТ
БІЗНЕСУ та ТЕХНОЛОГІЙ

ВІСНИК

№2(15)2011



**КИЇВСЬКИЙ ІНСТИТУТ
БІЗНЕСУ та ТЕХНОЛОГІЙ**
04078, м. Київ,
вул. Білицька, 41/43
(044) 430 15 77, 353 42 42
info@kibit.edu.ua

РЕКТОР: ЯКОВЛЕВА Олена В'ячеславівна
— кандидат філософських наук, професор
РІК ЗАСНУВАННЯ — 1961
КВАЛІФІКАЦІЙНИЙ РІВЕНЬ:
бакалавр, спеціаліст, магістр
РІВЕНЬ АКРЕДИТАЦІЇ — III, IV

ШКОЛА БІЗНЕСУ КІБІТ

Відкрита у 2004 році.
Надає повний обсяг
послуг з бізнес-освіти.
Діють короткострокові
програми PDS, MBA.

www.kibit.edu.ua

Ліцензія АД № 034560
від 04.05.2012 р.

ФІЛІЇ КІБІТ:

БІЛОЦЕРКІВСЬКА ФІЛІЯ
09100, вул. Логінова, 39/2,
тел.: 8 (0446) 333 108;
8 (04463) 512 77
e-mail: info_bc@kibit.edu.ua

ВІННИЦЬКА ФІЛІЯ
21022, вул. Тарногородського, 46
тел.: 8 (0432) 69 32 62;
8 (0432) 63 06 77
e-mail: info_vn@kibit.edu.ua

ЖИТОМИРСЬКА ФІЛІЯ
10029, вул. Комерційна, 2а
тел.: 8 (0412) 44 84 07;
8 (0412) 48-24-50
e-mail: info_gt@kibit.edu.ua

ЗАПОРІЗЬКА ФІЛІЯ
69123, вул. 14 Жовтня, 15
тел.: 8 (061) 270 60 87;
8 (061) 277 00 81
e-mail: info_zp@kibit.edu.ua

ЛУГАНСЬКА ФІЛІЯ
91006, кв. Южний, СШ № 51
тел.: 8 (0642) 711 706;
8 (0642) 710 798
e-mail: info_lg@kibit.edu.ua

НІЖИНСЬКА ФІЛІЯ
16604, вул. Незалежності, 42
тел.: 8 (04631) 9 03 51/52;
8 (04631) 7 51 41
e-mail: info_ng@kibit.edu.ua

УМАНСЬКА ФІЛІЯ
20300, пров. К. Цеткін, 2
тел.: 8 (04744) 4 28 20;
8 (04744) 3 50 44
e-mail: info_ym@kibit.edu.ua

ФАКУЛЬТЕТИ:

■ МЕНЕДЖМЕНТУ ■ ЕКОНОМІКИ ■ ПСИХОЛОГІЇ

0306

МЕНЕДЖМЕНТ І АДМІНІСТРУВАННЯ:

менеджмент туристичної індустрії
менеджмент зовнішньоекономічної діяльності
менеджмент підприємницької діяльності
менеджмент промислових підприємств
менеджмент охорони праці

0305

ЕКОНОМІКА ТА ПІДПРИЄМНИЦТВО:

фінанси
облік і аудит

0301

СОЦІАЛЬНО-ПОЛІТИЧНІ НАУКИ:

психологія праці та управління
педагогічна психологія
клінічна психологія

ДРУГА ВИЩА ОСВІТА

за всіма напрямками

МАГІСТРАТУРА

за спеціальністю «фінанси»

МАТЕРІАЛЬНО- ТЕХНІЧНА БАЗА:

власні навчальні приміщення,
комп'ютерні класи, доступ до Інтернет,
бібліотека, читальний зал,
власна поліграфічна база

ПРОФЕСОРСЬКО- ВИКЛАДАЦЬКИЙ СКЛАД:

висококваліфіковані фахівці
(професори, доценти,
спеціалісти-практики)

ФОРМИ НАВЧАННЯ:

денна, заочна

Диплом бакалавра, спеціаліста, магістра державного зразка. Студенти проходять практику у державних та комерційних установах. Працює служба працевлаштування студентів. Здійснюються мовні та фахові стажування студентів за кордоном. На запрошення Інституту лекції читають професори з провідних Університетів Західної Європи. Ведеться підготовка до незалежного зовнішнього тестування з математики, української мови та літератури, історії України.

КИЇВСЬКИЙ ІНСТИТУТ БІЗНЕСУ ТА ТЕХНОЛОГІЙ

В І С Н И К

Випуск № 2 (15)

Київ
Видавництво КІБіТ
2011

*Висловлюємо подяку президенту Київського інституту бізнесу та технологій
Яковлевій Ірині Іванівні за підтримку видання*

Наукові статті присвячені актуальним проблемам економіки, управління, інформаційних технологій, економічного аналізу сучасного стану України.

Вісник розрахований на наукових працівників та фахівців, які займаються питаннями розвитку економіки України.

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

ПАСТУХОВА В.В., *д-р. екон. наук – голова редколегії*

ЯКОВЛЕВА О.В., *канд. філос. наук, ректор КІБІТ*

ЯЗИНІНА Р.О., *канд. екон. наук., д-р географ. наук – відповідальний секретар*

ВЕТЧИНОВ І.А., *д-р. екон. наук*

ГЕРАСИМОВИЧ А.М., *д-р. екон. наук*

МИХАЙЛОВ В.С., *д-р. екон. наук*

ШИНКАРУК Л.В., *д-р. екон. наук*

КОНЧИН В.І., *канд. екон. наук*

КОРОСТЕЛЬОВ В.А., *канд. екон. наук*

СВЕРДАН М.М., *канд. екон. наук*

ЄНА О.В., *канд. екон. наук*

Збірник входить до переліку періодичних наукових фахових видань, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора та кандидата з економічних наук, затвердженого постановою президії ВАК України від 10.11.2010 р. №1-05/7 // Бюлетень ВАК України. – 2010. – №12.

Відповідальний за випуск – **ЯЗИНІНА Р. О.**, *д-р географ. наук*

Вісник Київського інституту бізнесу та технологій
№ 2 (15) 2011

Видається з 2004 р.

Свідоцтво про державну реєстрацію
в Держкомітеті телебачення та радіомовлення
серія КВ № 880 від 01.06.2004 р.

Засновник: ПВНЗ “КІБІТ” ТОВ

Затверджено до друку Вченою Радою
Київського інституту Бізнесу та Технологій
Протокол №2 від 22 вересня 2011 року

Тираж 500 прим.

Адреса редакції:
04078, м. Київ, вул. Білицька 41/43
Телефон для довідок: 8-044-430-32-64

Видавець – ПВНЗ “Київський інститут бізнесу
та технологій” ТОВ
04078, м. Київ, вул. Білицька 41/43
Телефон для довідок: 8-044-430-32-64
e-mail: science@kibit.edu.ua

Опубліковано в авторській редакції.

УДК 519.71

АНДРЕЄВ М.В., д.ф.-м.н.

м. Київ

СТОХАСТИЧНІ МОДЕЛІ КЕРУВАННЯ ЗАПАСАМИ В УМОВАХ НЕДОСКОНАЛОЇ ІНФОРМАЦІЇ

Розглянуто стохастичні моделі керування запасами з недосконалою інформацією, коли інвентарний реєстр запасу не узгоджується з реальним матеріальним запасом. Досліджено слабо керовану модель марковського відновлення запасу. Для кожної з моделей побудовано оптимальні стратегії керування запасами для різних критеріїв оптимальності.

Ключові слова: буферний (резервний) запас, матеріальний запас, операційні помилки, помилки інвентарних рахунків, процес відновлення, марковський процес відновлення.

Mykola Andreev Stochastic Inventory Models under Imperfect Information

Stochastic inventory models with imperfect information, when the stock record is not in agreement with the physical stock, are considered. Weakly controlled Markov renewal inventory process is investigated. For every from models optimal inventory strategies for different optimality criteria are constructed.

Keywords: buffer stock, physical stock, operation errors, inventory count errors, renewal process, Markov renewal process.

Постановка проблеми. Інвентарний реєстр складського запасу предметів зберігання містить розходження, коли цей реєстровий запас не узгоджено з реальним матеріальним запасом. Такі розходження можуть бути обумовлені часовими лагами між потоками надходження на склад предметів зберігання та інформацією щодо їх запасів, дрібними крадіжками, деякими огріхами при оцінюванні об'єму випуску товару на виробництві та при його реєстрації на складі тощо. Ці неточності в подальшому ускладнюються введенням помилок обліку предметів зберігання при намаганні узгодити баланси за допомогою опису предметів зберігання (інвентарних рахунків).

Основна причина появи таких помилок полягає в тому, що в системі керування запасом не проводяться замовлення, коли це потрібно робити, що в результаті приводить до так званої «складської неполадки»; іншими словами, реєстр складського запасу підтверджує баланс про достатній рівень запасу для прийняття рішення щодо покриття даного замовлення, хоча реально існує недостатня кількість одиниць фізичного запасу, яку можна знайти на складі. Такі недоліки наводять на компроміс щодо здатності менеджера адекватно оцінити рівень запасу не лише з мінімальною часовою реакцією, але що більш важливо, з передбачуваною часовою реакцією. Таким чином, виникає потреба математичного дослідження проблеми визначення рівня запасу, з економічною точністю досягти і підтримувати такий рівень запасу, який узгоджується з гарантією того, що помилки в реєстрі складського запасу, які залишились, незначно вплинуть на доступний темп регулювання запасу.

У цій статті наводиться огляд результатів, які визначають можливості побудови стохастичних моделей керування запасами в умовах недосконалої інформації, обумовленої помилками в реєстрі складського запасу. Розглянуто дві стохастичні моделі, побудова однієї з яких базується на результатах теорії відновлення [1, с. 388–391; 2, с. 140–142], а іншої – на результатах теорії марковського відновлення [3, с. 112–114].

Мета цієї статті полягає у проведенні системного аналізу стратегії керування запасами на основі стохастичної моделі [1, с. 389], яка забезпечує мінімальні загальні витрати на одиницю часу за умови, що ймовірність появи складських неполадок буде меншою за наперед задане мале число. На базі результатів статті [3, с. 112–114] дослідити стратегію марковського відновлення запасу, в якій слабке керування збуреннями, пов'язаними з операційними помилками та помилками інвентарних рахунків, забезпечує максимальну очікувану вигоду.

Помилки інвентарних рахунків буферного запасу, обчислення часу інвентарних рахунків

Виклад основного матеріалу. Розглядається інвентарна модель однопродуктового запасу з деякою наперед визначеною стаціонарною стратегією керування запасами. Задача полягає в тому, щоб встановити відповідний буфер помилок для захисту від дефіциту запасу, спричиненого помилками

обліку буферного запасу, а також визначення оптимальної частоти фізичного інвентарного обліку рахунків, припускаючи їх досконалу інформацію щодо спостережень істинного стану запасу. Випадок недосконалих інвентарних рахунків буде розглядатись у наступному розділі.

Нехай послідовність попиту у наступні періоди описується послідовністю $\xi_1, \xi_2, \dots$ невід'ємних, незалежних і однаково розподілених випадкових величин із середнім (очікуваним) значенням $M\{\xi_k\} = m$ ($0 < m < \infty$) і варіацією $\sigma^2\{\xi_k\} = \nu^2$ ($0 < \nu^2 < \infty$). Припускається також, що помилки інвентарних рахунків у наступні періоди містять послідовність $\eta_1, \eta_2, \dots$ незалежних, однаково розподілених випадкових величин із середнім значенням 0 і варіацією σ^2 ($0 < \sigma < \infty$). Нехай $S_0 = 0$ та $S_k = \eta_1 + \dots + \eta_k$, $k \geq 1$. Тут не робиться припущення щодо незалежності послідовності випадкових помилок $\{\eta_k : k \geq 1\}$ та випадкової послідовності попиту $\{\xi_k : k \geq 1\}$. Фактично числові результати у прикладі, наведеному нижче, відносяться до реального випадку, в якому випадкові помилки, що вводяться за період, безпосередньо пов'язані із значенням попиту на даному періоді.

Наразі визначається процес відновлення $\{N(t) : t \geq 0\}$ таким чином

$$N(t) = \begin{cases} \max\{k : \xi_1 + \dots + \xi_k \leq t\}, & \xi_1 \leq t, \\ 0, & \xi_1 > t. \end{cases} \quad (1)$$

Розглядаючи буфер помилок інвентарних рахунків, як основний інструментарій, наведемо наступні граничні твердження для максимуму часткових сум [1, с. 389; 2, с. 190].

Лема 1. З наведених вище умов випливає, що

$$(a) \lim_{n \rightarrow \infty} P \left\{ \max_{1 \leq k \leq n} \left[S_k / (\sigma^2 n)^{1/2} \right] \leq x \right\} = 2\Phi(x) - 1, \quad x \geq 0,$$

де

$$\Phi(x) = \frac{1}{(2\pi)^{1/2}} \int_{-\infty}^x e^{-\frac{u^2}{2}} du$$

та

$$(b) \lim_{t \rightarrow \infty} P \left\{ \max_{1 \leq k \leq N(t)+1} \left[S_k / (m^{-1} \sigma^2 t)^{1/2} \right] \leq x \right\} = 2\Phi(x) - 1, \quad x \geq 0.$$

Покладаємо рівень запасу буфера помилок досить високим, таким, що ймовірність того, що помилки рівня матеріального запасу не вичерпають запасу буфера помилок, буде більшою за $1 - \alpha$, де α – досить мала, наперед задана постійна величина. Це автоматично гарантує, що ймовірність складської неполадки між інвентарними рахунками не перевищить α .

Розглянемо два способи використання інвентарного рахунку. Перший, коли рахунок починається після фіксованого числа n періодів, що пройшли після останнього рахунку. У другому, рахунок починається на початку періоду, коли загальний попит після останнього рахунку вперше перевищує t , іншими словами, має бути випадковим $N(t) + 1$ період між інвентарними рахунками. Припускається, що величини n або t , що використовуються у визначенні інтервалу між інвентарними рахунками досить великі, і це оправдує використання асимптотичних результатів леми 1 для отримання деяких наближень відповідних ймовірностей за заданих n і t .

Нехай $B(n)$ позначає величину запасу буфера помилок, коли кількість періодів між інвентарними рахунками дорівнює n . Аналогічно, нехай $\tilde{B}(t)$ буде відповідний рівень буферного запасу, коли сумарний попит після останнього інвентарного рахунку вперше дорівнює t . Тоді, використовуючи апроксимацію із леми 1, для великих n і t мають місце наступні результати.

Твердження 1. Якщо буферний запас інвентарного рахунку представити у вигляді

$$(a) \quad B(n) = \sigma \Phi^{-1} \left(1 - \frac{\alpha}{2} \right) \cdot n^{1/2}$$

або

$$(b) \quad \tilde{B}(t) = m^{-1/2} \sigma \Phi^{-1} \left(1 - \frac{\alpha}{2} \right) \cdot t^{1/2}$$

в залежності від типу застосованого критерію проведення рахункового обліку, тоді ймовірність помилки того, що запас продукції вичерпає буферний запас за час між інвентарними рахунками, буде меншою або дорівнювати α .

Результат твердження 1 лише гарантує відсутність складської неполадки між інвентарними рахунками як функції n або t . Далі розглядаються витрати за зберігання буферного запасу та витрати інвентарних рахунків. Необхідно мінімізувати загальні очікувані витрати за період відповідним вибором n або t , захищаючись від складських неполадок. Нехай K – витрати за досконалі інвентарні рахунки та h – витрати за зберігання одиниці запасу продукції протягом одного періоду. При цьому витрати за зберігання буферного запасу базуються на спостереженні цього запасу на початку періоду.

Твердження 2. Припускається, що апроксимація леми 1 має силу. Тоді для мінімізації загальних очікуваних витрат за один період за умови, що ймовірність помилки того, що буферний запас продукції складу за час між інвентарними рахунками вичерпається, буде меншою або дорівнювати α , причому n або t потрібно вибирати у вигляді

$$(a) \quad n^* = \left\lceil \left\{ 2K / \sigma h \Phi^{-1} \left(1 - \frac{\alpha}{2} \right) \right\}^{2/3} \right\rceil \quad (\text{або } n^* + 1)$$

або

$$(b) \quad t^* = m \left\{ 2K / \sigma h \Phi^{-1} \left(1 - \frac{\alpha}{2} \right) \right\}^{2/3},$$

де $\lceil x \rceil$ позначає найбільше ціле число, яке менше або дорівнює x .

Комбінуючи результати тверджень 1 і 2, за припущення $M(\eta) = 0$, значення для n^* і $B(n^*)$ або t^* і $\tilde{B}(t^*)$, які гарантують, що складські неполадки не появляються більше ніж у 5% часу і які мінімізують загальні витрати за один період від утримання буферного запасу і проведення інвентарного рахунку. У випадку $M(\eta) = \mu > 0$, тобто реєстровий баланс має тенденцію перевищити матеріальний запас, можна усунути зміщення. Зокрема, визначити $\xi'_i = \xi_i + \mu$, та $\eta'_i = \eta_i - \mu$, і замінити $\{\xi_i\}$ та $\{\eta_i\}$ їх штрихованими величинами у попередньому аналізі.

Залишкові помилки після інвентарних рахунків

У попередньому розділі робилось припущення, що інвентарний облік повністю усуває будь-яке розходження між зареєстрованим і матеріальним запасом. Однак на практиці часто залишаються великі помилки у реєстрі запасу із-за неточності у рахунковій процедурі. Крім того, трансакції, що виникають протягом обліку, роблять його надто важким і витратним, щоб забезпечити довершену точність. З цієї причини бажано розглянути ступінь облікової точності, яка економічно обґрунтована. У цьому розділі розвивається підхід, який розглянуто у попередньому параграфі, включаючи додаткову інформацію між величиною залишкової помилки після інвентарного рахунку та його вартістю.

Розглядається M різних типів рахунків. Тип j має вартість K_j і випадкову залишкову помилку між реальним і зареєстрованим фіктивним рівнем запасу, що враховує зареєстровані вимоги і замовлення на поповнення, R_j , $j = 1, 2, \dots, M$. Припускається, що випадкові величини R_j , $j = 1, 2, \dots, M$ незалежні від послідовності помилок $\{\eta_j, j \geq 1\}$. Нехай $\mu_j = M(R_j)$ та $\sigma_j^2 = \sigma^2(R_j)$, $j = 1, 2, \dots, M$. Очевидно, μ_j і σ_j наближаються до нуля, при зростанні K_j ; однак це не припускається у подальшому дослідженні.

Кожен із двох критеріїв інвентарного рахунку, – відтинок часу від останнього інвентарного рахунку рівня запасу та накопичений попит після останнього інвентарного рахунку рівня запасу, визначаються як функції K_j , μ_j і σ_j^2 , оптимальний запас буфера помилок та критерій, а саме, B_j та n_j^* (або $\tilde{B}_j$ та t_j^*) визначаються так, що забезпечують ймовірність складських неполадок між інвентарними рахунками із залишковою помилкою R_j , меншу за α . Відтак, порівнюючи загальні середні витрати за один період для кожного типу інвентарного рахунку, можна знайти мінімальні загальні середні витрати, і тим самим визначити, який тип інвентарного рахунку економічно буде найбільш вигідним.

Розглядається спершу критерій відтинку часу після останнього інвентарного рахунку рівня запасу. Нехай $M_n = \max\{S_1, \dots, S_n\}$. Для фіксованих n і α , необхідно вибрати $B_j(n)$ так, щоб виконувалось співвідношення

$$P\{R_j + M_n \leq B_j(n)\} \geq 1 - \alpha. \quad (2)$$

Якщо позначити через F_j функцію розподілу випадкової величини R_j , тоді ліву частину співвідношення (1) можна записати у вигляді

$$\int_{|t-\mu_j| \leq k\sigma_j} P\{M_n \leq B_j(n) - t\} dF_j(t) + \int_{|t-\mu_j| > k\sigma_j} P\{M_n \leq B_j(n) - t\} dF_j(t) \geq P\{M_n \leq B_j(n) - \mu_j - k\sigma_j\} P\{|R_j - \mu_j| \leq k\sigma_j\}. \quad (3)$$

Взагалі кажучи, функція розподілу F_j невідома; однак із нерівності Чебишева випливає, що співвідношення (3) буде задовольнятися у тому випадку, коли k і $B_j(n)$ вибрані так, що задовольняють умові

$$P\{M_n \leq B_j(n) - \mu_j - k\sigma_j\} \cdot (1 - 1/k^2) = 1 - \alpha. \quad (4)$$

Аналогічний аналіз можна провести для критерію сумарного попиту після останнього інвентарного рахунку рівня запасу. Знову, використовуючи апроксимацію леми 1, можна отримати такий результат.

Твердження 3. Припускається, що апроксимація леми 1 має силу. Для $k \geq \alpha^{-1/2}$, якщо буфер помилок представити у вигляді

$$(a) \quad B(n, k) = \sigma \Phi^{-1} \left[\left(\frac{1}{2} + \frac{1 - \alpha}{2(1 - k^{-2})} \right) \right] \cdot n^{1/2} + k\sigma_j + \mu_j$$

або

$$(b) \quad \tilde{B}(t, k) = B_j(t/m, k)$$

в залежності від типу критерію проведення рахункового обліку, тоді ймовірність помилки того, що запас продукції складу за час між інвентарними рахунками вичерпається, буде меншою або дорівнювати α , коли залишкова помилка інвентарного рахунку типу j має середнє значення μ_j і варіацію σ_j^2 .

Для j -го типу інвентарного рахунку за критерієм фіксованого числа періодів n , загальні витрати за один період набувають вигляду

$$C_j(B_j(n, k), n) = K_j/n + h B_j(n, k). \quad (5)$$

Використовуючи вираз для $B_j(n, k)$ у твердженні 3(a), ставиться задача мінімізації C_j по n і k , щоб отримати краще B_j . Тоді можна вибрати тип інвентарного рахунку, який дає найменші витрати за один період.

Приклад

У статті [1, с. 391] наведено приклад, що базується на реальних даних, які отримано з повідомлень про наявність вибірки об'єму 714 виробів із генеральної сукупності об'єму 20.000 предметів. Причому знайдено нормальний розподіл накопиченої помилки після одного року вибору цих 714 предметів, яка описується випадковою величиною, розподіленою за апроксимованим нормальним розподілом із нульовим середнім значенням і стандартним відхиленням, залежним від попиту на ці вироби. Ставиться задача про необхідність розвинення аналітичного інструментарію, за допомогою якого можна регулювати помилки в буфері помилок.

Із-за високої кореляції між помилкою за один період і числом трансакцій, розглядається випадок, у якому помилка за один період має середнє, що дорівнює нулю і прямо пов'язана з попитом у цьому періоді

$$\eta_i = \sum_{l=1}^{\xi_i} \delta_l, \quad (i = 1, 2, \dots),$$

де δ_i можна інтерпретувати як випадкову помилку з середнім нульовим значенням.

Розглядаються також наступні чотири типи фізичних інвентарних рахунків, кожен із нормально розподіленою залишковою помилкою за припущення, що її середнє дорівнює нулю і стандартною варіацією, залежною від вартості інвентарного рахунку:

Тип рахунку	Вартість за рахунок (K_j)	Стандартне відхилення залишкової помилки (σ_j)
1 (досконалий)	\$4,250	0
2	2,700	5
3	1,800	10
4	1,500	25

Далі припускається, що розглядаються висока вартість інвентарного рахунку, виражена у стандартних одиницях інвентарного обліку, високий товарообіг, що має середньомісячний попит 400 виробів і витрати за зберігання в \$2.50 за один виріб щомісячно. Крім того, припускається, що стандартне відхилення випадкової помилки попиту σ_δ дорівнює 0.3. Нарешті, припускається бажаним, щоб ймовірність складських неполадок, які виникають між інвентарними рахунками була меншою за 0.10.

Необхідно дати відповідь на такі питання:

1. Який із чотирьох наведених вище рахунків за цих умов можна використати?
2. Який має бути попит, щоб використати цей оптимальний тип інвентарного рахунку?
3. Який справжній розмір буферного запасу може захистити від складської неполадки?
4. Як швидко зростають помилки інвентарних рахунків, і яка величина накопиченої помилки між рахунками?
5. Який доларовий внесок помилок інвентарних рахунків, що виражається в термінах збереження складської продукції, який мав би зростати, якби помилки усувались з самого початку їх обліку?

Відповіді на ці питання можна дати, якщо використати результати тверджень 2 і 3, а саме

1. Третій тип інвентарного рахунку з чотирьох можливих, мінімізує загальні середні витрати за один період при обмеженні, що ймовірність складських неполадок має бути меншою за 10%.
2. Рівень сумарного попиту має бути встановлено на рівні 10.400 одиниць попиту; таким чином, інвентарний облік має проводитись у кінці такого періоду, для якого сумарний попит після останнього рахунку вперше перевищить 10.400 одиниць. Тому після щомісячного попиту в 400 одиниць, інвентарний облік буде проводитись в середньому один раз у кожні 26 місяців.
3. Оптимальний розмір буферного запасу становить 75 одиниць або 18.75% середньої щомісячної пропозиції. Така кількість запасу захистить на 10%-му рівні складські неполадки, обумовлені двома типами помилок – залишковими рахунковими помилками та операційними помилками, накопиченими в інтервалі 26 місяців між інвентарними рахунками.
4. Загальна накопичена помилка, яку спричиняє інвентарний рахунок, має середнє значення 0 і стандартне відхилення, яке приблизно дорівнює 31 одиниці або іншими словами, для всіх практичних цілей накопичена оцінка протягом 26 місяців складає ± 93 одиниць, тобто коло 21% від середньої місячної пропозиції. Цікаво також зауважити, що ця помилка після лише одного року помітно зменшується в часі і складає приблизно $\frac{1}{4}$ загальної накопиченої помилки за 26 місяців. Така сама характеристика була описана на практиці, де спостерігалось дуже швидке зростання реєстрованого запасу після фізичної інвентаризації.
5. Загальний доларовий внесок у термінах зусиль, які вимагаються для обмеження ступеня, до якого помилки зареєстрованого запасу забезпечують низький рівень наявного фізичного запасу в 398 одиниць, тобто втрати дорівнюють двом додатковим одиницям, або приблизно 0.05% щомісячних продаж. Ця інформація корисна при оцінюванні кількості зусиль, які гарантують спроби позбутися помилок реєстрового запасу.

P_ε^f – модель відновлення запасу в умовах слабкокерованих марковських збурень, обумовлених операційними помилками та помилками інвентарних рахунків

Розглядається модель слабкокерованого процесу марковського відновлення (СКПМВ) $\{\pi_n, x_n^{\varepsilon, f}, \theta_n, n \geq 0\}$ з скінченим або зчисленим фазовим простором станів (ФПС) $E = E_0 \cup \{0\}$, $E_0 = \{1, 2, \dots, N, \dots\}$, де $\{0\}$ – стан поглинання та компактною множиною рішень A , задається сім'єю перехідних ймовірностей $Q_{kr}^{\varepsilon, \pi} = P_{kr}^{\varepsilon, \pi} \cdot G_k(t)$, $k, r \in E, 0 \leq \varepsilon \leq 1$; стратегія керування π задається сім'єю умовних ймовірносних мір на множині рішень A , $\pi = \{\pi_n(\cdot) = P^\pi[a_n \in (\cdot) / h_n; (\cdot) \subset A, n \geq 0]\}$,

вимірним чином залежних від $h_n = (a_0, x_0, \theta_0, \dots, a_{n-1}, x_{n-1}, \theta_{n-1})$ – передісторії процесу до n -го переходу; час перебування у стані k задається функцією розподілу $G_k(t) = P\{\theta_k \leq t\} = P\{\theta_{n+1} \leq t \mid x_n^\varepsilon = k\}$.

Ймовірності переходу вкладеного слабкокерованого ланцюга Маркова (СКВЛМ) залежать від стратегії π і задані у вигляді

$$p_{kr}^{\varepsilon, \pi} = P^\pi \{x_{n+1}^\varepsilon = r \mid x_n^\varepsilon = k\} = p_{kr}^0 - \varepsilon p_{kr}^{1, \pi}, \quad (6)$$

$$p_{00}^{\varepsilon, \pi} = 1, \exists k : p_{k0}^{1, \pi} > 0$$

або в матричному вигляді P_ε^π -моделі:

$$P_\varepsilon^\pi = P_0 - \varepsilon P_1^\pi. \quad (6')$$

Незбурений ВЛМ $\{x_n^0, n \geq 0\}$ з матрицею перехідних ймовірностей $P_0 = \{p_{kr}^0, k, r \in E_0\}$ є ергодичним зі стаціонарним розподілом $\bar{\rho} = \{\rho_k, k \in E_0\}$.

Стратегія керування π називається марковською, якщо рішення $\pi_n, n \geq 0, (x_n^\varepsilon, \theta_n)$ -вимірні; нерандомізованою марковською, якщо при цьому π_n – вироджені, тобто є функціями із E_0 в A , і стаціонарною, якщо додатково π_n не залежить від n . В останньому випадку стратегія π ототожнюється з функцією f , що відображає ФПС E_0 у простір рішень A .

Введемо поняття вигоди, пов'язаної з перебуванням P_ε^f -моделі в стані k . Якщо в стані $k \in E_0$ прийнято рішення $a \in A$ і час перебування дорівнює t , то очікувана вигода від перебування P_ε^f -моделі в стані k протягом часу t , дорівнює $r_k(t, a)$. Функція $r_k(t, a)$ припускається вимірною по t і обмеженою по k, a . Позначимо $\varphi_k(a) = Er_k(\theta_k, a) = \int_0^\infty r_k(t, a) G_k(dt)$.

У [3, с. 112–114] досліджено слабкокеровану P_ε^f -модель процесу марковського відновлення, $P_\varepsilon^f = P_0 - \varepsilon P_1^f$, де матриця перехідних ймовірностей P_0 описує усталений процес функціонування деякої системи, а матриця P_1^f описує керовану динаміку збурень усталеного процесу. f – стратегія керування, або марковський процес рішень, ε – малий параметр. За фіксованого $\varepsilon > 0$, стратегія f_ε^* , за якої особа, що приймає рішення, отримує найбільшу очікувану вигоду, називається оптимальною стратегією

Дослідимо слабкокеровану P_ε^f -модель процесу марковського відновлення запасу, яка описує усталений марковський процес поповнення запасу, на який слабо діє керований стратегією f марковський процес збурень, що описує динаміку операційних помилок та помилок інвентарних рахунків. Критерій оптимальності представляє собою деякий функціонал на траєкторіях моделі (вигоду u_ε^f від застосування стратегії f_ε).

Задача побудови оптимальної стратегії відновлення запасу за умов, що задана P_ε^f -модель із зчисленим ФПС E , компактним простором рішень A та критерієм оптимальності – очікуваної вигоди

$$u_\varepsilon^f(k) = M_\varepsilon^f \{L \mid x_0 = k\}; \quad L = \sum_{n=0}^{\tau_\varepsilon} \varphi_{x_{n-1}^\varepsilon}(a_n) + \psi_0(a_{\tau_\varepsilon}) \quad (7)$$

зводиться до виводу рівняння оптимальності та знаходження його розв'язку, на основі якого будується оптимальна стратегія.

Вектор оптимальної очікуваної вигоди $u_\varepsilon^* = \{u_k(f_\varepsilon^*)\}; k \in E\}$ задовольняє нелінійне рівняння оптимальності типу Беллмана

$$u_\varepsilon^* = \sup_{f \in F_0} \{\varphi^f + \varepsilon \psi^f + P_\varepsilon^f u_\varepsilon^*\}, \quad (8)$$

у якому задані матриця $P_{\varepsilon}^f = \{p_{kr}^0 - \varepsilon p_{kr}^{1,f(k)}; k, r \in E\}$, (p_{kr}^0 і $p_{kr}^{1,f(k)} - kr$ -ті елементи матриць P_0 і P_1^f відповідно) та вектори $\varphi^f = \{\varphi_k(f(k)); k \in E_0\}$, $\psi^f = \{p_{k0}^{1,f(k)} \psi_0(f(k)); k \in E\}$ (додатні компоненти вектора вигоди $\varphi_k(f(k))$ та від’ємні компоненти вектора $\psi(f(k))$ характеризують поточну вигоду за стаціонарним рішенням $f(k)$ у стані k та штраф за закінчення відновлення запасу у стані k , відповідно); $E_0 := E \cup \{0\}$, E – простір станів з усталеною практикою поповнення запасу; $\{0\}$ – стан припинення поповнення запасу; f – стратегія із заданого класу стратегій F_0 із значеннями у просторі рішень A ; $u_{\varepsilon}^* = u_{\varepsilon}^{f^*}$, де f_{ε}^* – оптимальна стратегія, що реалізує максимум у правій частині рівняння оптимальності (8), $0 < \varepsilon < 1$.

Використовуючи результати теорії збурення звідно-обернених операторів на спектрі та методи послідовної оптимізації, знаходимо розв’язок рівняння оптимальності (8) та алгоритм побудови оптимальної стаціонарної стратегії f_{ε}^* .

Шукаємо представлення розв’язку рівняння оптимальності (8) у вигляді степеневого ряду за малим параметром ε ,

$$u_{\varepsilon}^f = \sum_{m=-1}^{\infty} \varepsilon^m u_m^*, \quad (9)$$

коефіцієнти якого задовольняють системі рівнянь

$$\begin{aligned} (I - P_0)u_{-1}^* &= 0, \\ (I - P_0)u_0^* &= \sup_{f \in F_0} \{\varphi^f - P_1^f u_{-1}^*\}, \\ (I - P_0)u_1^* &= \sup_{f \in F_1} \{\psi^f - P_1^f u_0^*\}, \\ (I - P_0)u_m^* &= -\inf_{f \in F_m} P_1^f u_{m-1}^*, m \geq 2, \end{aligned} \quad (10)$$

де

$$\begin{aligned} F_1 &= \{f \in F_0 : (I - P_0)u_0^* = \varphi^f - P_1^f u_{-1}^*\}, \\ F_2 &= \{f \in F_1 : (I - P_0)u_1^* = \psi^f - P_1^f u_0^*\}, \\ F_m &= \{f \in F_{m-1} : (I - P_0)u_{m-1}^* = -P_1^f u_{m-2}^*\}, m \geq 3. \end{aligned}$$

Застосовуючи до системи (10) алгоритм Вішіка-Люстерніка, модернізований для P_{ε}^f – моделі В.С. Корольком, отримуємо [3, с. 113]

$$\begin{aligned} u_{-1}^* &= \hat{\varphi}^* / \hat{q}^* \mathbf{1}, \\ u_m^* &= R_0 \varphi_m^* + \hat{\psi}^* / \hat{q}^* \mathbf{1}, m \geq 0, \end{aligned} \quad (11)$$

де

$$\begin{aligned} \hat{\varphi}^* / \hat{q}^* &= \sup_{f \in F_0} \{\hat{\varphi}^f / \hat{q}^f\}, \hat{\varphi}^f = \sum_{k \in E_0} \rho_k \varphi_k(f(k)); \\ \hat{q}^f &= \sum_{k \in E_0} \rho_k p_{k0}^{1,f(k)}; \end{aligned}$$

$R_0 = [I - P_0 + \Pi]^{-1} - \Pi$ – узагальнений обернений оператор до оператора $(I - P_0)$, проектор $\Pi = [I \otimes \rho]$, де $\mathbf{1} = (1, \dots, 1, \dots)$, $\rho = (\rho_1, \dots, \rho_k, \dots)$ – правий та лівий власні вектори оператора P_0 , $\otimes$ – знак тензорного множення;

$$\begin{aligned} \varphi_0^* &= \sup_{f \in F_0} \{\varphi^f + q^f \hat{\varphi}^* / \hat{q}^*\}, q^f \in P_1^f \mathbf{1}, \\ \varphi_1^* &= \sup_{f \in F_1} \{\psi^f + q^f \psi_1^* / \hat{q}^*\}, \psi_1^f = \psi^f - P_1^f R_0 \varphi_0^*, \\ \varphi_m^* &= -\inf_{f \in F_m} \{\psi_m^f + q^f \psi_m^* / \hat{q}^*\}, \psi_m^f = P_1^f R_0 \varphi_{m-1}^*, \\ \hat{\psi}_m^* / \hat{q}^* &= \sup_{f \in F_m} \{\hat{\psi}_m^f / \hat{q}^f\}, \hat{\psi}_m^f = \sum_{k \in E} \rho_k \psi_m(f(k)), m \geq 2. \end{aligned}$$

Стационарна стратегія f_{ε}^* , що реалізує екстремум правої частини системи нелінійних рівнянь (10), є оптимальною. Знаходження оптимальної стаціонарної стратегії f_{ε}^* при фіксованому ε здійснюється алгоритмом, на k -му кроці якого вибирається наближення $f_{\varepsilon}^{(k)}$ стратегії f_{ε}^* з умов

$$\begin{aligned} \hat{\phi}^{f_{\varepsilon}^{(k)}} / \hat{q}^{f_{\varepsilon}^{(k)}} \mathbf{1} &\geq \hat{\phi}^{f_{\varepsilon}^{(k-1)}} / \hat{q}^{f_{\varepsilon}^{(k-1)}} \mathbf{1}, \\ R_0 \phi_m^{f_{\varepsilon}^{(k)}} + \hat{\psi}_{m+1}^{f_{\varepsilon}^{(k)}} / \hat{q}^{f_{\varepsilon}^{(k)}} \mathbf{1} &\geq R_0 \phi_m^{f_{\varepsilon}^{(k-1)}} + \hat{\psi}_{m+1}^{f_{\varepsilon}^{(k-1)}} / \hat{q}^{f_{\varepsilon}^{(k-1)}} \mathbf{1}, m \geq 0. \end{aligned} \quad (12)$$

коли узагальнені нерівності (12) стають рівностями. Алгоритм покращення стратегій, заданий узагальненими нерівностями, значно спрощується при досить малих $\varepsilon > 0$. При $\varepsilon \rightarrow 0 \lim \varepsilon u_{\varepsilon}^* = u_{-1}^*$.

При цьому u_{-1}^* визначається першою нерівністю системи (12). Стационарна стратегія, $\tilde{f}_0$, що реалізує екстремум у цій нерівності, називається асимптотично оптимальною. Для знаходження асимптотично оптимальної стаціонарної стратегії $\tilde{f}_0$, розглядається алгоритм, на k -му кроці якого вибирається k -те її наближення $\tilde{f}_0^{(k)}$ з умови

$$\hat{\phi}^{\tilde{f}_0^{(k)}} / \hat{q}^{\tilde{f}_0^{(k)}} \geq \phi^{\tilde{f}_0^{(k-1)}} / \hat{q}^{\tilde{f}_0^{(k-1)}}. \quad (13)$$

Зупинка алгоритму відбувається за умови, коли узагальнена нерівність (13) стає рівністю.

Оптимальна стратегія f_{ε}^* та асимптотично оптимальна $\tilde{f}_0$ стратегія, є стратегіями поповнення запасу в умовах невизначеності, породженої операційними помилками та помилками інвентарних рахунків.

Висновки

Проведено системний аналіз стохастичних моделей керування запасами в умовах недосконалої інформації, коли зареєстрований на складі запас не співпадає з наявним фізичним запасом. Наведено огляд результатів побудови оптимальних, за критерієм очікуваних витрат і заданого рівня надійності, стратегій прийняття рішень в задачах контролю рівня запасів на базі результатів теорії відновлення. Зокрема, проаналізовано досить прості відповіді на можливі застосування даного підходу в реальних системах керування запасами. Цей аналіз приводить до формул, які можна порівняти з формулами класичних економічних моделей великої розмірності.

Запропоновано нову слабко керовану модель марковського відновлення запасів, у якій реалізовано слабке керування збуреннями, пов'язаними з операційними помилками та помилками інвентарних рахунків, що забезпечує максимальну очікувану вигоду. Показано перспективу застосувань цієї моделі. Зокрема, побудовано дві стратегії слабкого керування за критерієм очікуваної вигоди – оптимальної і асимптотично оптимальної, остання легко реалізується на практиці.

ЛІТЕРАТУРА

1. Iglehart R.L., Inventory Systems with Imperfect Asset Information / R.L. Iglehart, R.C. Morey // Management Science, 1972, – 18. – 8. – р. 388–394.
2. Биллингсли П. Сходимость вероятностных мер: [монография] / П. Биллингсли; пер. с англ. А.В. Прохорова. – Москва: Наука, 1977. – 351 с. – Предм. указ.: с. 347–348. – Библиогр.: с. 335–341.
3. Королюк В.С. Управляемые процессы марковского восстановления с малой вероятностью обрыва / В.С. Королюк, Н.В. Андреев // Кибернетика. – 1986. – 4. – С. 112–114.

УДК 331.019

ВРАЧИНСЬКА О.В., ТРИГУБЕНКО О.С.,

м. Умань

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ УСТАНОВ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ В СІЛЬСЬКІЙ МІСЦЕВОСТІ

Анотація: В статті досліджено економічні проблеми соціальної сфери села в Україні та обґрунтовано напрями їх вирішення.

Ключові слова: соціальна сфера, заклади соціальної інфраструктури, державна підтримка соціальної сфери села.

Аннотация. В статье исследованы экономические проблемы социальной сферы села в Украине и обоснованно направления их решения.

Ключевые слова: социальная сфера, заведения социальной инфраструктуры, государственная поддержка социальной сферы села.

Abstract. In the article economic problems of social sphere of village in Ukraine are investigated and directions of their decision are outlined.

Keywords: social sphere, establishments of social infrastructure, state support of social sphere of village.

Постановка проблеми. Кризова ситуація в економіці та сільськогосподарській галузі, що спостерігалась в Україні в 90-х роках минулого століття не могла не вплинути на стан соціальної сфери сільських територій. Зокрема, за цей період в багатьох сільських населених пунктах були закриті дитячі садочки, фельдшерсько-акушерські пункти, школи та були практично ліквідовані заклади побутового обслуговування сільського населення (будинки побуту, лазні, лікарняні заклади, тощо).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми соціальної сфери села не могли залишитись поза увагою науковців. Зокрема, дослідженню зазначеної проблематики та розробці напрямів вирішення проблем фінансування закладів соціальної інфраструктури сільських територій присвячено публікації П.Т. Саблука, В.В. Юришина, О.А. Бугуцького, О.Г. Булавки, П.І. Гайдучького, І.Ф. Гнибіденка, Ю.Е. Губені, Д.Ф. Крисанова, М.Ф. Кропивка, М.Й. Маліка, В.К. Терещенка, В.М. Трегобчука, К.І. Якуби та багатьох інших як вітчизняних так і зарубіжних вчених.

Відаючи належну шану досягненням в дослідженні зазначеної проблематики перелічених дослідників та науковим розвідкам цілого ряду інших науковців, слід, проте, відмітити, що проблеми занепаду соціальної сфери села та соціальної інфраструктури сільських територій на сучасному етапі розвитку соціально-економічних відносин в суспільстві особливо загострились, а тому наразі їх актуальність не викликає ні в кого сумнівів.

Мета статті. З цієї причини, нами і було проведено дане дослідження, метою якого є розгляд сучасних проблем функціонування установ соціальної сфери сільських територій та обґрунтування напрямів їх вирішення в Україні.

З метою виконання поставленого в ході проведення даного дослідження завдання нами були використані економіко-статистичні методи досліджень, зокрема монографічний метод, метод порівняння, табличний метод.

Виклад основного матеріалу. Згідно з статтею 24 Конституції України, громадянам мають бути надані рівні стартові можливості, зрозумілі та справедливі, адже тільки соціальна справедливість сприяє солідарності громадян у суспільстві, створює передумови до соціального консенсусу, взаємодії та гармонії у повсякденному житті [2]. З метою реалізації цього завдання в Україні сформована особлива ланка національного господарського комплексу, призначена для задоволення суспільних потреб, що фінансується за рахунок держави – соціальна інфраструктура, або соціальна сфера. Як відомо, до установ соціальної сфери, що функціонують на селі, відносять заклади освіти; охорони здоров'я; культури і мистецтва; фізкультури та спорту та деякі інші заклади (будинки побуту, лазні, лікарняні заклади, водогони, тощо) [1].

В той же час, сучасний стан соціальної сфери села викликає занепокоєння. Зокрема, як свідчать статистичні дані, нині в Україні суттєво зменшилась кількість зазначених закладів та установ (табл. 1).

Насамперед, показники, наведені в таблиці демонструють повну руйнацію системи надання побутових послуг, оскільки, якщо в 1991 році в Україні функціонувало майже 1500 будинків побуту, то на кінець 1996 року їх залишилось 978, а на початок 2011 року – 209, тобто відбулося майже п'ятикратне скорочення їх кількості. При цьому ще гіршою є ситуація з лазнями в селах, зменшення кількості яких сягнуло майже чотирнадцятикратного розміру.

Крім того, показники таблиці 1 засвідчили катастрофічне скорочення кількості решти об'єктів соціальної інфраструктури села. Зокрема, за роки незалежності кількість дошкільних навчальних закладів скоротилась на 39 %, кількість шкіл – на 9 %, лікарень – на 60 %. Також, як демонструють дані таблиці 1, на протязі з 1991 року суттєво скоротилась кількість інших установ і закладів соціальної сфери.

Як свідчать оперативні дані управління економіки Черкаської обласної державної адміністрації, схожою є ситуація зі станом закладів соціальної сфери в сільській місцевості і загалом по Черкаській області (таблиця 2).

В той же час, дані таблиці 2 засвідчили, що Черкаська область за станом збереження об'єктів соціальної сфери є відносно стабільною, адже рівень скорочення кількості установ та закладів освіти, медицини, культури та спорту на території області є значно нижчим, ніж загалом по Україні.

Поряд з цим, як демонструють показники наведені в таблиці, на території області за досліджуваний період суттєво скоротилась кількість дошкільних навчальних закладів, однією з причин чого є незадовільна демографічна ситуація в сільських населених пунктах, зумовлена тим, що молодь в переважній більшості, мігрує в міста в зв'язку з відсутністю робочих місць на сільських територіях.

Крім того, як і загалом по Україні, на території Черкащини спостерігається тенденція до знищення мережі закладів побутового обслуговування населення в сільській місцевості, що з часом призведе до відсутності ринку побутових послуг на селі.

Дані таблиці 3 засвідчили актуальність зазначеної проблеми і для сільських територій Уманського району Черкаської області.

Зокрема, показники, наведені в таблиці 3 демонструють, що на території Уманського району на протязі 20 років незалежності вдалося зберегти мережу освітніх закладів, установ охорони здоров'я та закладів культури. Поряд з цим, в районі заклади побутового обслуговування сільського населення на сьогоднішній день практично припинили свою діяльність.

В той же час, позитивна динаміка стосовно наявності лазень на території Уманського району пояснюється тим, що всі вони нині приватної форми власності.

Крім того, нині в сільській місцевості України практично призупинено будівництво доріг з твердим покриттям, об'єктів інженерного облаштування, житла, об'єктів комунально-побутового та соціально-культурного призначення. За даними Мінагрополітики, припинення з 1999 року відшкодування суб'єктам господарювання витрат власних коштів, понесених на будівництво об'єктів соціальної сфери села, що передбачено статтею 6 Закону України від 17.10.1990 № 400-ХІІ "Про пріоритетність

Таблиця 1

Динаміка наявності об'єктів соціальної сфери в сільських територіях України [3]

Об'єкти соціальної інфраструктури	1991 р.	1996 р.	2001 р.	2006 р.	2010 р.
Дошкільні навчальні заклади, тис. од.	12,6	10,9	8,9	8,4	7,9
Загальноосвітні навчальні заклади, тис. од.	15,1	15,2	14,9	14,3	14,1
Лікарні, тис. од.	1,5	1,4	1	0,7	0,6
Фельдшерсько-акушерські пункти, тис. од.	16,4	16,4	16,1	15,5	14,2
Аптеки, тис. од.	3,0	2,9	2,7	1,6	1,3
Будинки побуту, тис. од.	1,5	1	0,5	0,3	0,2
Лазні, тис. од.	6,7	5,4	0,9	0,4	0,3
Заклади культури клубного типу, тис. од.	21	19,8	17,7	16,8	16,2
Бібліотеки, тис. од.	18,7	18	15,7	15,1	14,9
Стадіони, тис. од.	0,5	0,3	0,3	0,3	0,3
Спортивні поля і майданчики, тис. од.	23,3	24,7	19,2	19,0	18,5

Таблиця 2

*Динаміка наявності об'єктів соціальної сфери на сільських територіях Черкаської області**

Об'єкти соціальної інфраструктури	1991 р.	1996 р.	2001 р.	2006 р.	2010 р.
Дошкільні навчальні заклади, од.	642	599	545	518	514
Загальноосвітні навчальні заклади, од.	522	522	521	520	517
Лікарні, од.	94	89	85	72	67
Фельдшерсько-акушерські пункти, тис. од.	567	566	561	555	555
Аптеки, од.	145	130	125	123	121
Будинки побуту, од.	549	543	531	484	488
Лазні, од.	318	211	34	31	37
Заклади культури клубного типу, од.	712	711	709	698	691
Бібліотеки, од.	671	668	663	659	657
Стадіони, од.	26	26	26	26	26
Спортивні поля і майданчики, од.	801	764	766	769	807

* За оперативними даними управління економіки Черкаської облдержадміністрації.

соціального розвитку села та агропромислового комплексу”, призвело до того, що суб’єкти господарювання на селі призупинили будівництво об’єктів соціальної сфери за власні кошти. При цьому, розмір невідшкодованих до цього часу суб’єктам господарювання витрат, понесених на будівництво об’єктів соціальної інфраструктури в сільській місцевості за 1999-2005 роки загалом по Україні становить 1119,3 млн. грн. [4].

З метою комплексної оцінки глибини проблеми, нами проведено порівняння темпів скорочення об’єктів соціальної інфраструктури в сільській місцевості загалом по Україні, по Черкаській області та по Уманському району Черкащини (табл. 4).

Як демонструють показники наведені в таблиці 4, по Україні темпи скорочення об’єктів соціальної сфери суттєво випереджують темп зменшення кількості сільського населення, що свідчить про те, що виведення з експлуатації та закриття об’єктів соціальної сфери є однією з причин ускладнення демографічної ситуації на селі. Поряд з цим, слід відмітити, що аналогічні показники по Черкаській області та по Уманському району Черкаської області свідчать про кращий рівень збереження об’єктів соціальної інфраструктури, порівняно з аналогічними показниками по Україні.

Загалом, спричинена з одного боку занепадом сільськогосподарських підприємств, а з іншого – відсутністю державної фінансової підтримки руйнація мережі

соціально-культурних закладів на селі поряд із проблемою відсутності робочих місць та негативною демографічною ситуацією підриває основи подальшого розвитку не лише аграрного сектора економіки, але й через загрозу продовольчій безпеці України – всього суспільства [5; 6].

Зазначені проблеми потребують невідкладного вирішення, адже Україна є аграрною державою, а тому їх врегулювання зумовить позитивні зрушення не лише в аграрній галузі економіки, але й в сферах матеріального виробництва та торгівлі.

В той же час, в держави нині відсутні дієві важелі впливу на розвиток установ соціальної сфери сільських територій. Зокрема, недоліком механізму державного регулювання розвитку установ соціальної сфери є відсутність єдиного державного органу управління, який би відповідав за розвиток українського села. Наслідком цього є занепад і деградація в першу чергу установ соціальної сфери. Крім того, однією з основних причин занепаду соціальної сфери на селі також є відсутність належного рівня бюджетного фінансування зазначених установ і закладів.

Результати дослідження показали, що проблеми розвитку соціальної інфраструктури села потребують негайного вирішення. Напрямами врегулювання даної проблематики, на наше переконання, можуть бути:

- створення на рівні держави системи агенцій розвитку сільських територій, до повноважень

Таблиця 3

*Динаміка наявності об’єктів соціальної сфери в сільських територіях Уманського району Черкаської області**

Об’єкти соціальної інфраструктури	1991 р.	1996 р.	2001 р.	2006 р.	2010 р.
Дошкільні навчальні заклади, од.	24	19	16	16	17
Загальноосвітні навчальні заклади, од.	43	43	43	43	43
Лікарні, од.	4	4	4	4	4
Фельдшерсько-акушерські пункти, тис. од.	42	42	42	42	42
Аптеки, од.	12	9	6	5	5
Будинки побуту, од.	6	5	4	1	х
Лазні, од.	6	5	2	3	5
Заклади культури клубного типу, од.	53	53	53	53	53
Бібліотеки, од.	53	53	53	53	53
Стадіони, од.	4	4	4	4	4
Спортивні поля і майданчики, од.	47	40	35	33	33

* За оперативними даними управління економіки Уманської райдержадміністрації Черкаської області.

Таблиця 4

Динаміка скорочення об’єктів соціальної сфери на сільських територіях та наявності сільського населення в Україні [3; 4]

Показник	1991 р.	2010 р.	Темп скорочення, %
I. По Україні:			
Об’єкти соціальної інфраструктури села, тис.од.	120,4	88,5	136,0
Кількість сільського населення, млн.,осіб	16,7	14,4	116,0
II. По Черкаській області:			
Об’єкти соціальної інфраструктури села, од.	5047	4480	112,7
Кількість сільського населення, тис.,осіб	708	571	124,0
III. По Уманському району Черкаської області:			
Об’єкти соціальної інфраструктури села, од.	294	259	113,5
Кількість сільського населення, тис.,осіб	53,5	44,5	120,2

- яких слід віднести регулювання розвитку установ соціальної сфери в сільській місцевості;
- підвищення рівня бюджетного фінансування потреб закладів та установ соціального побуту на селі.

Одним із практичних шляхів вирішення проблеми фінансування соціальної сфери села, на нашу думку, може бути також запровадження нового соціального податку, мобілізовані суми якого слід спрямовувати виключно на фінансування закладів соціального побуту місцевого рівня.

Висновки. Як свідчать результати дослідження, нині в Україні відбувається криза розвитку соціальної інфраструктури сільської місцевості, вирішити яку дозволить втручання держави та формування належного джерела фінансування діяльності установ соціальної сфери, одним із шляхів вирішення якої може бути запровадження соціального податку.

Саме механізму нарахування і сплати соціального податку, на наше переконання, слід присвятити подальші наукові дослідження з цієї проблематики.

УДК 658.14

ГНЕСУШЕВА І.О., к.тех.н., ПРИТИКА Т.І.
м. Запоріжжя

УПРАВЛІННЯ ВАРТІСТЮ ТА СТРУКТУРОЮ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Досліджено і проаналізовано теоретичні аспекти сутності поняття “структура капіталу”. Розглянуто найбільш поширені моделі оптимізації структури капіталу підприємства.

Ключові слова: структура капіталу, модель, оптимізація.

Abstract. The theoretical aspects of essence of “capital structure” are studied and analyzed. The most common models of capital structure optimization are considered.

Keywords: capital structure, model, optimization.

Аннотация. Исследованы и проанализированы теоретические аспекты сущности понятия “структура капитала”. Рассмотрены наиболее распространенные модели оптимизации структуры капитала предприятия.

Ключевые слова: структура капитала, модель, оптимизация.

Трактування поняття “структура капіталу” дозволяє суттєво поширити сферу практичного застосування даних теоретичних концепцій в фінансовій діяльності підприємства. Поняття “структура капіталу” істотна частина економістів розглядає зі всіма видами власного і позикового капіталу. Структура капіталу відіграє провідну роль у формуванні ринкової вартості підприємства. Цей зв'язок опосередковується показником середньозваженої вартості капіталу. Оптимальна структура капіталу конкретного підприємства залежить від багатьох чинників, комбінація яких призводить до того, що воно (підприємство) далеко не завжди прагне використовувати переваги позикового фінансування, а вважає за краще вдаватися до інших джерел збільшення їхнього капіталу. Запропонований перелік методів управління структурою капіталу забезпечить керівникам підприємства теоретичні

ЛІТЕРАТУРА

1. Полозенко Д.В. Соціальна інфраструктура села та джерела її фінансування / Д.В. Полозенко // Фінанси України. – 2002. – № 1. – С. 3-12.
2. Конституція України – [Електронний ресурс] – Режим доступу: – // www.rada.kiev.ua – 2011.
3. Дані про стан соціальної інфраструктури сільських територій України – [Електронний ресурс] – Режим доступу: – http://www.sotssfera_sela_01_2011_ukr_stat.2011/html.
4. Агропромисловий комплекс України: офіційний Web-сервер Міністерства аграрної політики. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: – http://www.test_minagro.gov.ua/reforms/Selo/Reform_2011.html.
5. Заяць Т.А. Продуктивність людських ресурсів України та регіональні можливості її забезпечення/ Т.А. Заяць // Україна: аспекти праці. – 2004. – № 3. – С. 8-16.
6. Саблук П.Т. Розвиток сільських територій в контексті забезпечення економічної стабільності держави / П.Т. Саблук // Соціально-економічні проблеми розвитку українського села і сільських територій: матеріали сьомих річних зборів Всеукраїнського конгресу вчених економістів-аграрників. – К., 2005. – С. 4-18.

передумови для прийняття ефективних управлінських рішень.

Метою статті є дослідження теоретичних аспектів сутності поняття “структура капіталу”. Розглянуто найбільш поширені моделі оптимізації структури капіталу підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Узагальнюючи теоретичні дослідження аспектів сутності поняття “структура капіталу” можна зробити висновки, що істотна частина економістів на сучасному етапі схиляється до думки, поняття “структура капіталу” повинна розглядати всі види власного і позикового капіталу. В складі власного капіталу повинен розглядатися не тільки спочатку інвестований його обсяг (акціонерний, пайовий, або індивідуальний капітал, формує статутний фонд підприємства), але і накопичена надалі його частина у формі різних резервів і фондів,

а також передбачувана до реінвестування знову сформована прибуток (нерозподілений прибуток).

Зокрема І. О. Бланк дає наступне визначення: “Структура капіталу являє собою співвідношення всіх форм власних і позикових фінансових коштів, що використовуються підприємством у процесі господарської діяльності для фінансування активів” [2, с. 131].

У вітчизняній економічній літературі можна зустріти різні визначення поняття “структура капіталу”. Так, В.Н. Суторміна, В.М. Федосов, Н.С. Рязанова визначають структуру капіталу як співвідношення між основними джерелами при формуванні фондів. Н.А. Русак, В.А. Русак вважають, що “структура капіталу” – це питома вага окремих елементів капіталу в загальній його сумі.

Такий підхід до визначення структури капіталу, заснований на виокремленні тільки довгострокових (перманентних) його видів, прийнятий більшістю сучасних економістів. За умови поширення практичного використання концепції структури капіталу ряд економістів: Ю.Т.Ахвледіані, А.Г.Грязнова, Л.А.Дробозіна, В.В.Ковальов, Е.В.Коломин, Ф.В.Конинін, Л.А.Орланюк-Малицка, Л.П.Павлова, В.М.Родіонова, М.В.Романовський, В.К.Сенчагов, К.Е.Турбина, Т.А.Федорова запропонували поширити склад позикового капіталу, додавши до нього різні види короткострокового банківського кредиту. Необхідність такого підходу до поняття “структура капіталу” вони пов’язують з підвищенням ролі банківського кредиту в фінансуванні господарської діяльності підприємств та поширеною практикою реструктуризації короткострокових його видів у довгострокові [4, с. 219].

На сучасному етапі значна кількість економістів: Д.Д. Хемптон, Г.В. Чернова, В.В. Шахов, Р.Т. Юлдашев, та інші дотримуються думки, що в понятті “структура капіталу” необхідно розглядати всі види як власного, так і позикового капіталу підприємства.

Постановка проблеми. При цьому в складі власного капіталу слід розглядати не лише первинно інвестований обсяг (акціонерний, пайовий капітал, який бере участь у формуванні статутного фонду підприємства), а й частку у вигляді певних резервів та фондів, що створена в діяльності підприємства, та нерозподілений прибуток. Виходячи з цього, позиковий капітал необхідно розглядати за формами використання з урахуванням фінансового лізингу, товарного кредиту, кредиторської заборгованості та ін. Таке трактування поняття “структура капіталу” дозволяє суттєво поширити сферу практичного застосування даної теоретичної концепції в фінансовій діяльності підприємства, оскільки:

- дозволяє дослідити особливості і розробити відповідні рекомендації для підприємств з обмеженими можливостями фінансування, на ринку довгострокового капіталу;
- надає можливості пов’язати структуру капіталу з використанням активів, які фінансуються за рахунок різних його складових.

На нашу думку більш узагальненим є визначення поняття “структура капіталу” в трактовці І. О. Бланка.

Виклад основного матеріалу. Диференційований підхід до вибору джерел фінансування діяльності підприємств дає можливість регулювати рівень їх фінансової збалансованості. Оптимізація структури капіталу – це одна з найскладніших процедур в управлінні формуванням капіталу і при створенні підприємства. Вона висловлює таке співвідношення використання власного і позикового капіталу, при якому забезпечується найбільш ефективний взаємозв’язок між коефіцієнтом фінансової рентабельності та коефіцієнтом фінансової стійкості і тим самим максимізується ринкова вартість (ціна) підприємства:

- 1) оптимізація структури капіталу за критерієм максимізації рентабельності власного капіталу;
- 2) оптимізація фінансування підприємства на основі показника ефективності фінансування;
- 3) використання моделі Модільяні-Міллера з метою оптимізації структури капіталу.

Першим методом управління структурою капіталу підприємства може бути запропонована оптимізація за критерієм максимізації рентабельності власного капіталу (фінансовий леверидж). Його дія полягає в тому, що підприємство, використовуючи позикові кошти, змінює чисту рентабельність власних ресурсів і свої дивідендні можливості. Тобто, взаємозв’язок між прибутком і співвідношенням власного і позикового капіталу це і є фінансовий важіль, за допомогою якого можна управляти прибутком підприємства, максимізуючи її. Ефект фінансового левериджу трактують як збільшення величини чистої рентабельності власних коштів, яке виникло внаслідок використання кредиту [2, с. 141].

Щодо цього необхідно вказати, якщо нове запозичення приносить підприємству збільшення ЕФЛ, то таке запозичення корисно. Але при цьому слід пам’ятати що, чим більше диференціал, тим менше ризик, чим менше диференціал, тим більше ризик. Саме тому, проблема фінансового менеджера полягає в тому, щоб прийняти допустимі, розраховані ризики в межах диференціала (ЕР – СРСП). Диференціал не повинен бути негативним. Багато західні вчені вважають, що золота середина близька до 30–50%, тобто ЕФЛ оптимально повинен бути рівний 1/3 – половині рівня економічної рентабельності активів, [6, с. 605-606]. За допомогою ефекту фінансового левериджу формується таке співвідношення використання власних і залучених коштів, при якому рентабельність власного капіталу буде найбільшою. Використання ефекту фінансового левериджу відкриває перед фінансовим менеджером широкі можливості по визначенню безпечного обсягу позикових коштів, розрахунку допустимих умов кредитування, полегшення податкового тягаря для підприємства, Визначення доцільності придбання акцій підприємства з тими чи іншими значеннями диференціала,

плеча важеля та рівня ЕФЛ в цілому. Якщо при визначенні оптимального співвідношення власних і позикових коштів за допомогою фінансового левериджу було встановлено, що необхідно збільшити обсяг позикового капіталу, або при його відсутності – залучити, Доречним буде визначити найбільш ефективний варіант фінансування за допомогою показника ефективності фінансування.

Другий метод управління структурою капіталу це використання показника ефективності фінансування, який запропонований вченими Довбня С.Б., і Ковзель К.А. У його основу покладено критерій оптимальності FEI (financing efficiency index) [3, с. 139].

Як показали дослідження, найбільш поширеними способами фінансування є банківський кредит (овердрафт), кредитна лінія, факторинг, вексель, облігації, комерційний кредит, фінансовий лізинг. Якщо підприємство має потребу в залученні позикових коштів, воно може вибрати кілька варіантів фінансування і розрахувати показник ефективності фінансування для цих варіантів. Оптимальним буде таке з’єднання джерел фінансування, при якому значення цільової функції (FEI) буде максимальним.

Ще одним методом оптимізації структури капіталу є модель Ф. Модільяні та М. Міллера. Її автори прийшли до висновку, що ринкова вартість компанії не залежить від структури капіталу. На їхню думку, вартість капіталу компанії визначається виключно потоком її прибутку, яка, у свою чергу, залежить від інвестицій. Ринкова вартість компанії являє собою капіталізацію очікуваних грошових потоків з урахуванням ризику. Ринкова вартість V_0 (value) дорівнює сумі ринкової вартості оплаченої капіталу V_{eq} (equity value) та ринкової вартості боргу D_0 (debt) [4, с. 44]. Використання моделі Модільяні-Міллера зводиться до оптимізації структури капіталу за допомогою збільшення або зменшення вартості боргу. Для цього розраховується коефіцієнт структури капіталу, який далі застосовується при визначенні оптимальної ціни боргу. Завершальний етап – визначення різниці між оптимальною і початковою ціною боргу. За допомогою отриманого результату можна розробляти спеціальні заходи щодо збільшення або зменшення ціни позикового капіталу.

Висновки. Дослідження існуючих теоретичних аспектів і моделей оптимізації капіталу доводять, що ефективне використання власного капіталу, що забезпечує розвиток підприємства, більшою мірою залежить від джерел формування власних ресурсів. У складі внутрішніх джерел формування власних фінансових ресурсів основне місце належить прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства. З точки зору фінансової характеристики господарюючого суб’єкта має значення не весь його прибуток і навіть не чистий прибуток, а тільки її накопичена частина. Підприємства, що володіють матеріальними, реалізованими на ринку активами, наприклад нерухомістю, можуть залучати позиковий капітал більшою мірою, ніж підприємства, вартість яких визначається головним чином невідчутними активами, наприклад патентами, тим більше таким активом, як людський капітал, оскільки у разі фінансових труднощів вони знецінюються дуже швидко. Сучасними умовами господарювання чітко виражена економічна самостійність підприємств у фінансовій політиці визначення розміру і структури свого капіталу.

Отже, в результаті розгляду аспектів і моделей сутності поняття “структура капіталу” запропоновано перелік методів управління структурою капіталу, що забезпечить керівникам підприємства теоретичні передумови для прийняття ефективних управлінських рішень.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Афанасьев А., Кравченко С. Управление структурой капитала // Экономика. Финансы. Право. – 2003. – № 1. – С. 25–27.
2. Бланк И. А. Управление капиталом. – К.: Ника-Центр – 2004. – 573с.
3. Довбня С. Б., Ковзель К. А. Модель комплексной оптимизации финансирования предприятия // Финансы Украины. – 2006. – № 5. – С. 134–141.
4. Сокур М. І., Божик Д. П. Використання теоретичних підходів теорії Модільяні і Міллера при аналізі структури капіталу підприємства. – Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки, вип. 7, ч. III. – Кіровоград: КНТУ, 2005. – 330 с.
5. Тимошенко О. В. Оптимізація структури капіталу підприємств. – Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць. Випуск 213: В 6 т. Том III. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2006. – С. 603–611.

УДК 338.43.01:658.2

ДОВГАЛЮК Н. В. к.е.н.
м. Житомир

ЕКОНОМІЧНА СУТЬ ОСНОВНИХ ВИРОБНИЧИХ ЗАСОБІВ ТА ЇХ КЛАСИФІКАЦІЯ

Анотація. В статті проаналізовано економічну суть основних засобів та їх класифікацію. Запропоновано узагальнюючу класифікацію основних засобів, де розширені їх групувальні ознаки.

Ключові слова: основні засоби, класифікація основних засобів.

Аннотация. В статье проанализированы экономическая суть основных средств и их классификация. Предложено обобщающую классификацию основных средств, где расширены их группировочные признаки.

Ключевые слова: основные средства, классификация основных средств.

Abstract. The article analyzes the economic essence of fixed assets and their classification. A generalized classification of fixed assets with their extended group features is proposed.

Keywords: fixed assets, classification of fixed assets.

Мета. Метою статті є проведення аналізу економічної суті основних засобів та удосконалення їх класифікації, шляхом розширення групувальних ознак засобів праці.

Постановка проблеми: В умовах розвитку ринкових відносин пропорційність і збалансованість розвитку галузей національної економіки, удосконалення економічних механізмів управління на мікро-, мезо- та макrorівнях, процеси нарощування виробничих потужностей з метою збільшення обсягів виробництва й переробки продукції, підвищення її якості, екологічності, транспортування та доведення до споживача забезпечується відповідним рівнем розвитку матеріально-технічної бази та її головної ланки – основних виробничих засобів. Щодо соціально-економічної сутності основних засобів, їх класифікації, функціонування та відтворення в економічній літературі тривають дискусії.

Аналіз наукових досліджень: В.В. Собко вважає, що до основних засобів праці відносяться ті, що служать довше одного року, мають вартість понад встановлений ліміт [16]. Р. Дяків визначає основні засоби як сукупність засобів праці, що діють протягом тривалого періоду й у процесі виробництва (відтворення) поступово переносять свою вартість на виготовлений продукт і відображають рівень розвитку продуктивних сил [10].

М.З. Пізенгольд, О.П. Варава вважають, що економічний зміст основних засобів виражається в тому, що вони обслуговують виробництво протягом декількох виробничих циклів, зберігаючи при цьому свою натуральну форму і переносять свою вартість на готову продукцію частинами, по мірі зносу. Тобто, вартість основних засобів набуває двоякої форми: одна частина залишається в натуральній формі і складає залишкову вартість, а інша – відокремлюється у вигляді певних відрахувань [14].

За О.О. Горошанською, основні засоби – це засоби праці, що використовуються у виробничій діяльності протягом періоду, який перевищує 365 днів,

і вартістю понад 500 грн. [9]. Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовський, Є.Б. Стародубцева вважають, що основні засоби – це засоби тривалого використання, які беруть участь у виробництві протягом багатьох циклів та мають тривалі строки амортизації [15].

На думку Михайлова А.М. основні засоби – це активи, які беруть участь в декількох операційних циклах, не втрачаючи при цьому свою натурально-речову форму, переносять свою вартість на знов створену продукцію частинами в вигляді нарахованої амортизації, строк корисного використання яких перевищує один рік та від використання яких підприємство очікує отримати економічну користь [12].

П.Т. Саблук та В.Б. Моссаковський характеризують основні засоби як сукупність матеріально-речових цінностей, що використовуються, не змінюючи своєї натуральної форми, протягом тривалого часу (понад 365 днів) у сфері матеріального виробництва та у невиробничій сфері і переносять свою вартість на витрати по частинах. До основних засобів належать також витрати, здійснені за рахунок капітальних вкладень на поліпшення земель і в орендовані будівлі, споруди та інші об'єкти, які входять до основних засобів [7]. Л.Д. Шурда вважає, що основні засоби – це вартісне вираження засобів праці, що знаходять своє відображення в активі балансу [18].

У П(с)БО 7 “Основні засоби” визначено, що основні засоби – це матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здачі в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік) [3].

У Міжнародних стандартах бухгалтерського обліку 16 “Основні засоби” основні засоби визначено як матеріальні активи, що будуть використовуватися

протягом терміну, який більший від одного періоду, та будуть утримуватися підприємством для використання у виробництві або постачанні товарів та наданні послуг, для надання в оренду іншим суб'єктам або для адміністративних цілей [4].

На думку деяких дослідників, для розкриття економічної сутності основних виробничих засобів як економічної категорії не обов'язково зазначати всі ознаки основних засобів при визначенні їх соціально-економічної природи. У першу чергу, це стосується ознаки збереження натуральної форми основних засобів у процесі виробництва, яка не є основоположною. Достатньо зазначити, що засоби праці беруть участь у кількох виробничих циклах та переносять свою вартість на створену продукцію частинами. У даному випадку збереження натуральної форми переважної частини основних засобів є саме собою зрозумілим.

Згідно Податкового Кодексу України, основні засоби – матеріальні активи, у тому числі запаси корисних копалин наданих у користування ділянок надр (крім вартості землі, незавершених капітальних інвестицій, автомобільних доріг загального користування, бібліотечних і архівних фондів, матеріальних активів, вартість яких не перевищує 1000 грн., невиробничих основних засобів і нематеріальних активів), що призначаються платником податку для використання у господарській діяльності платника податку, вартість яких перевищує 1000 грн. і поступово зменшується у зв'язку з фізичним і моральним зносом та очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких з дати введення в експлуатацію становить понад один рік (або операційний цикл, якщо він довший за рік) [1].

І.Г. Балабанов стверджує, що основні засоби – це сукупність створених суспільною працею матеріально-речових цінностей, які неодноразово повністю в незмінній формі використовуються у процесі виробництва та невиробничій сфері як засіб праці, поступово зношуючись та частинами переносячи свою вартість на продукцію або втрачаючи її [5].

В.Г. Більський та Н.М. Ткаченко визначають основні засоби підприємства як сукупність засобів праці та матеріально-майнових цінностей, які функціонують у виробничій сфері та у сфері нематеріального виробництва (невиробничій сфері) вартістю понад 15 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян за ціною придбання і терміном служби більшим від одного року [6, 17].

Виклад основного матеріалу: Виходячи з вищевикладених поглядів вчених-економістів щодо сутності основних засобів, названу економічну категорію можна визначити наступним чином: матеріальні активи підприємства різних форм власності, які неодноразово приймають участь у виробничих процесах, зберігають натуральну форму, переносячи свою вартість на вироблену продукцію частинами, строк використання яких перевищує один рік (або операційний цикл) і призначені для експлуатації самим підприємством, для надання в оренду фізичним чи юридичним особам для здійснення виробничих, адміністративних чи

соціально-культурних функцій і сприяє підприємствам одержувати економічну вигоду.

При вивченні соціально-економічної сутності основних засобів важливого значення набуває їх класифікація. Складна структура основних засобів виробництва передбачає наявність широкого кола класифікаційних ознак. Основні засоби суб'єктів господарювання з врахуванням їх економічної доцільності та функціонального призначення класифікують за належністю (власні та орендовані); за призначенням (виробничі та невиробничі); за використанням (діючі, недіючі та запасні (законсервовані)); за характером участі у процесі виробництва (активні та пасивні).

Враховуючи функціонування основних засобів в умовах ринку та розвитку лізингових відносин, до даної ознаки слід віднести основні засоби, що перебувають в лізингу. В умовах недостатньої кількості власних коштів для відтворення виробничого потенціалу підприємства використовують позикові фінансові ресурси, причому в якості застави використовуються наявні основні засоби. Тому, за ознакою належності слід виділити окремою групою власні засоби праці, що перебувають в заставі, які є не ліквідними протягом терміну застави.

Виробничі – це основні засоби, що безпосередньо приймають участь у процесі виробництва продукції або сприяють його здійсненню (силові машини та обладнання, робочі машини та обладнання будівлі, споруди тощо) і функціонують у сфері матеріального виробництва. Невиробничі основні засоби не беруть участі у виробничому процесі і переважно призначені для обслуговування комунальних і культурно-побутових потреб населення у невиробничій сфері.

За використанням основні засоби поділяють на діючі (використовуються у господарстві), недіючі (законсервовані об'єкти, цехи тощо), запасні (резервні основні засоби).

На думку В.М. Обуховського, основні засоби підприємств з метою визначення їх економічної ефективності відповідно до потреб виробництва доцільно поділяти на такі групи: основні виробничі засоби – будівлі, споруди, обладнання, устаткування, виробничий і господарський інвентар; невиробничі основні засоби (школи, будинки культури, лікарні, житлово-комунальне господарство тощо), які створюють опосередкований вплив на результати господарської діяльності підприємства належними умовами життя, праці та відпочинку товаровиробників [13].

Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 "Основні засоби" визначає методологічні засади формування інформації щодо основних засобів та інших необоротних активів і відповідну інформацію у фінансовій звітності. Назване Положення застосовується підприємствами, організаціями та іншими юридичними особами всіх форм власності (крім бюджетних установ) [3].

Для потреб бухгалтерського обліку основні засоби залежно від виду, натурально-матеріального складу, цільового призначення і функцій, які виконують,

класифікуються за дев'ятьма групами (рахунками): земельні ділянки; капітальні витрати на поліпшення земель; будинки, споруди та передавальні пристрої; машини та обладнання; транспортні засоби; інструменти, прилади, інвентар (меблі); тварини; багаторічні насадження; інші основні засоби.

Основні засоби класифікують також за ступенем використання у виробничій та господарській діяльності, за галузями економіки, за функціональним призначенням і належністю.

В основу класифікацій основних засобів виробництва, які запропоновані в різних літературних джерелах, покладені різні методологічні підходи. Вважається, що найбільш невдалою була класифікація основних засобів, що наведена в Законі України “Про внесення змін до Закону України “Про оподаткування прибутку підприємств”. В ній основою було групування основних засобів за ознаками їх активності та пасивності:

група 1 – будівлі, споруди, їх структурні компоненти та передавальні пристрої, у тому числі будинки та їх частини (квартири і місця загального користування), вартість капітального поліпшення землі;

група 2 – автомобільний транспорт та вузли (запасні частини) до нього, меблі, побутові електронні, оптичні, електромеханічні прилади та інструменти, інше конторське (офісне) обладнання, устаткування та приладдя до них;

група 3 – будь-які інші основні фонди, не включені до груп 1, 2 і 4;

група 4 – електронно-обчислювальні машини, інші машини для автоматичного оброблення інформації, пов'язані з ними засоби зчитування або друку інформації, інші інформаційні системи, комп'ютерні програми, телефони (у тому числі стільникові), мікрофони і рації, вартість яких перевищує вартість малоцінних

товарів (предметів). Дана класифікація була занадто звуженою і недоцільною, тому що до однієї групи входили об'єкти, що відрізнялися за економічним змістом, функціональним призначенням, характером участі у процесі виробництва та терміном експлуатації, деякі об'єкти основних засобів недоцільно були включені до однієї групи [2].

В Податковому Кодексі було розширено груповальні ознаки основних засобів, а також встановлено мінімальні строки корисної експлуатації об'єктів основних засобів (табл. 1) [1].

Причому, варто зазначити, що згідно Кодексу з початку 2011 р. основними визнаються ті засоби праці, яким притаманні всі ознаки основних засобів та вартість яких перевищує 1000 грн.

Мінімально допустимі строки корисної експлуатації об'єктів основних засобів, згідно Кодексу, є тими мінімально допустимими строками, протягом яких на засоби праці нараховується амортизація. Це є позитивним моментом для роботи бухгалтерів, оскільки згідно ст. 8 Закону України “Про внесення змін до Закону України “Про оподаткування прибутку підприємств” при нарахуванні амортизації підприємство саме встановлювало строки корисної експлуатації основних засобів, що ускладнювало їх роботу. Строк експлуатації для нарахування амортизації деяких видів основних засобів виробництва визначався на основі розрахунків, пов'язаних з економічним обґрунтуванням та доцільністю періоду використання цих засобів. Згідно поглядів В.І. Мацибори термін амортизації основних засобів має визначатися на основі встановлення певних термінів експлуатації: для будівель каркасних – 80 років, потужних тракторів і зернозбиральних комбайнів – 8 років, тварин – 8,5 років, багаторічних насаджень – 25 років [11].

Таблиця 1

Класифікація груп основних виробничих засобів і мінімально допустимих строків їх корисної експлуатації

Група	Мінімально допустимі строки корисної експлуатації основних засобів
група 1: земельні ділянки;	–
група 2: капітальні витрати на поліпшення земель, не пов'язані з будівництвом;	15 років;
група 3: будівлі, споруди, передавальні пристрої;	20 років, 15 років, 10 років;
група 4: машини та обладнання, з них: електронно-обчислювальні машини, інші машини для автоматичного оброблення інформації, пов'язані з ними засоби зчитування або друку інформації, пов'язані з ними комп'ютерні програми (крім програм, витрати на придбання яких визнаються роялті, та/або програм, які визнаються нематеріальним активом), інші інформаційні системи, комутатори, маршрутизатори, модулі, модеми, джерела безперебійного живлення та засоби їх підключення до телекомунікаційних мереж, телефони (в тому числі стільникові), мікрофони і рації, вартість яких перевищує 2500 гривень;	5 років, 2 роки
група 5: транспортні засоби;	5 років;
група 6: інструменти, прилади, інвентар (меблі);	4 років;
група 7: тварини;	6 років;
група 8: багаторічні насадження;	6 років;
група 9: інші основні засоби	12 років

Ф.Ф. Бутинець, М.М. Коцупатрий наводять класифікацію основних засобів, в якій за функціональним призначенням поділяють основні засоби на виробничі і невиробничі, за використанням – на діючі і недіючі, за ознакою належності – на власні і орендовані, за галузями економічної діяльності – на основні засоби промисловості, сільського господарства, транспорту, зв'язку, будівництва тощо. Розподіл основних засобів за видами економічної діяльності здійснюється, виходячи з цільового призначення і виробленої продукції (наданих послуг). Залежно від призначення і натурально-речових ознак вищенаведені автори виділяють такі основні засоби: будівлі; споруди; передавальні пристрої; машини і обладнання, робочі машини і обладнання, вимірювальні та регулюючі прилади, пристрої й лабораторне обладнання, обчислювальна техніка, інші машини і обладнання; транспортні засоби; інструменти; виробни-

чий інвентар і приладдя; господарський інвентар; капітальні витрати на поліпшення землі без споруд; інші основні засоби [8].

Михайлов А.М. вважає, що класифікацію основних засобів варто впорядкувати таким чином, щоб спростити та уніфікувати роботу, пов'язану з нарахуванням амортизації. На його думку найбільш вдалою може бути класифікація основних засобів за наступними групами: земельні ділянки; капітальні витрати на поліпшення земель; будинки, споруди та передавальні пристрої; силові машини та обладнання; робочі машини та обладнання; транспортні засоби; інструменти, прилади, інвентар; довгострокові біологічні активи; інші основні засоби [12].

Висновок. Проаналізувавши існуючі класифікації основних виробничих засобів, на нашу думку, більш обґрунтовано їх класифікувати за ознаками, які характеризують їх соціально-економічну сутність (рис. 1).

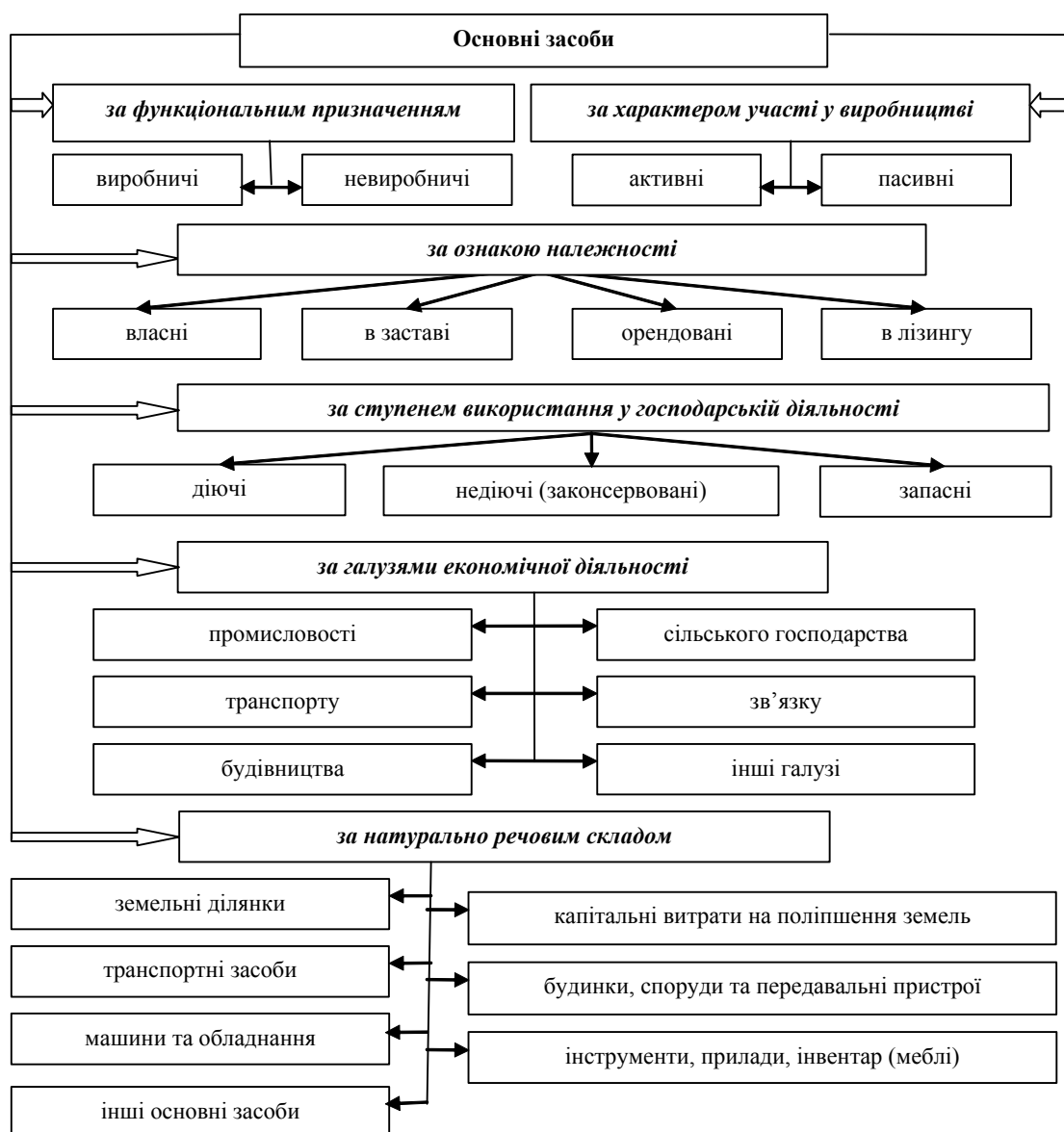


Рис. 1. Класифікація основних засобів

У запропонованій нами класифікації основних засобів розширені їх групувальні ознаки, а саме: поглиблена соціально-економічна природа за функціональним призначенням та участю у виробництві, за належністю, галузями та натурально-речовим складом. Розширено групувальну ознаку за належністю, врахувавши основні виробничі засоби, що перебувають в лізингу та в заставі. Основні виробничі засоби є головним натурально-речовим елементом діяльності кожної господарської структури, незалежно від організаційно-правового статусу і форми власності, та визначають темпи розвитку суспільного виробництва.

ЛІТЕРАТУРА

1. Податковий Кодекс України від 02.12.10 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.gov.ua>.
2. Про внесення змін до Закону України “Про оподаткування прибутку підприємств”: закон України від 24 грудня 2002 р. № 349-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.gov.ua>.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 “Основні засоби”: затв. наказом Мін-ва фінансів України від 27.04.2000 р. № 92 // Бухгалтерія в сільському госп-ві. – 2002. – № 23. – С. 24 – 28.
4. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку 2000 [Електронний ресурс] / за ред. С. Ф. Голова. – К.: ФПБАУ, 2000. – 1272 с. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
5. Балабанов И. Г. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом / И. Г. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 1995. – 384с.
6. Більський В. Г. Машинивикористання і роботоздатність техніки (Соціально-економічна ситуація та шляхи подолання кризового стану в агропромисловому комплексі України) / В. Г. Більський. – К.: ННЦ “ІАЕ”, 1999. – С. 196-199.
7. Бухгалтерський облік у сільськогосподарських підприємствах / за ред. П. Т. Саблука, В. Б. Моссаковского. – К.: Урожай, 1998. – 416 с.
8. Бухгалтерський облік у сільському господарстві: / за ред. Ф. Ф. Бутинця, М. М. Коцупатрого. – Житомир: ПП “Рута”, 2003. – 512 с.
9. Горошанська О. О. Облік і аналіз відтворення основних засобів підприємств харчування: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.04 “Бухгалтерський облік, аналіз і аудит” / О. О. Горошанська; Харківська держ. акад. технол. та організації харчування. – Харків, 1999. – 21 с.
10. Енциклопедія бізнесмена, економіста, менеджера / за ред. Р. Дяківа. – К.: Міжнар. екон. фундація, 2002. – 703 с.
11. Мацибора В. І. Економіка сільського господарства / В.І. Мацибора. – К.: Вища шк., 1994. – 416 с.
12. Михайлов А. М. Відтворення основних засобів сільськогосподарських підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 “Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)” / А. М. Михайлов; Харківський нац. аграр. ун-т ім. В.В. Докучаєва. – Харків, 2009. – 19 с.
13. Обуховский В. М. Использование производственных фондов в колхозах и совхозах / В. М. Обуховский. – М.: Колос, 1973. – 240 с.
14. Пизенгольц М. З. Бухгалтерський учет в сельском хозяйстве / М. З. Пизенгольц, А. П. Варава. – 1-е изд. – М.: Агропромиздат, 1987. – 352 с.
15. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 496 с.
16. Собко В. В. Бухгалтерський облік у підприємстві / В.В. Собко. – К.: Техніка, 1995. – 267 с.
17. Ткаченко Н. М. Бухгалтерський облік на підприємствах України з різними формами власності. / Н. М. Ткаченко. – К.: КНЕУ, 2002. – 571с.
18. Шурда Л. Д. Економіко-експертна оцінка основних засобів підприємства в системі управління їх відтворенням: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 “Економіка, організація і управління підприємствами” / Л. Д. Шурда; Донецький держ. ун-т економіки і торгівлі ім. М.Туган-Барановського. – Донецьк, 2003. – 18 с.

УДК 336.71

КИРИЛОВА Л.І., к.е.н., ДРАГАН К.О.
м.Запоріжжя

УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

Анотація. Проблема управління ризиком і зведення його до мінімуму надзвичайно актуальна для успішної діяльності вітчизняних комерційних банків. У статті формуються основні організаційні та методологічні підходи до створення системи управління ризиками банківської установи, визначаються головні її складові елементи, а також проаналізовано методи оцінки кредитних ризиків, визначено шляхи мінімізації ризиків комерційного банку.

Ключові слова: кредитний ризик, стратегія, програма, політика та методи управління ризиками, сценарне моделювання, програмний продукт, метод фінансових коефіцієнтів, застава, гарантія, страхування.

Abstract. The problem of risk management and risk minimization is extremely actual for successful activity of domestic commercial banks. In the article the basic organizational and methodological approaches concerning creation of control system over commercial bank risks are formulated. The main components of such system are defined. The methods of credit risks estimation are analyzed and direction of risks minimization in commercial bank are outlined.

Keywords: credit risk, strategy, program, policy and methods of management by the risks, scenario design, software product, method of financial coefficients, statistical methods, expert methods, mortgage, guarantee, insurance.

Аннотация. Проблема управления риском и сведения его к минимуму чрезвычайно актуальна для успешной деятельности отечественных коммерческих банков. В статье формулируются основные организационные и методологические подходы к созданию системы управления рисками банковского учреждения, определяются главные ее составные элементы, а также проанализированы методы оценки кредитных рисков, определены пути минимизации рисков коммерческого банка.

Ключевые слова: кредитный риск, стратегия, программа, политика и методы управления рисками, сценарное моделирование, программный продукт, метод финансовых коэффициентов, залог, гарантия, страхование.

Постановка проблеми. Ризики є невід'ємною частиною банківської діяльності, тому ефективна організація процесу керування ризиками є однією із ключових конкурентних переваг банку. Головні засади управління ризиками базуються на загальновизнаних підходах і рекомендаціях Базельського комітету (Базель II) та Національного банку України.

У цілому банківська сфера характеризується вищою ризикованістю порівняно з іншими видами діяльності. Ця особливість зумовлена специфікою тих функцій, які виконує кожний комерційний банк. Банки мають багато партнерів, клієнтів, позичальників, фінансовий стан котрих безпосередньо впливає на їхнє становище. Діяльність банку дуже різноманітна і включає операції залучення коштів, випуск та купівлю цінних паперів, видачу кредитів, факторинг, лізинг, забезпечення клієнтів готівкою тощо. Здійснення кожної банківської операції пов'язане з можливістю реалізації кількох ризиків.

Мета статті. Обґрунтування методичних засад банківського ризик-менеджменту, визначення його ролі та місця в системі важелів управління сучасним комерційним банком є актуальним напрямом наукових досліджень, створює умови для раціональної організації управлінського процесу, формування адекватного

інструментарію оцінювання ризиків та підвищення ефективності і надійності банківської діяльності.

Виклад основного матеріалу. Результати аналізу й керування ризиками діяльності банку досягається на основі системного, комплексного підходу, що включає вирішення наступних завдань:

- виявлення та аналіз всіх ризиків, які виникають у банку в процесі діяльності;
- якісна й кількісна оцінка (вимір) окремих видів ризиків;
- встановлення взаємозв'язків між окремими видами ризиків;
- проведення повного аналізу рівня ризиків за здійснюваними та запланованим банком операціям з метою визначення сумарного розміру банківських ризиків;
- оцінка допустимості та обґрунтованості сумарного розміру ризиків;
- відстеження ризиків на стадії виникнення негативної тенденції, а також швидке і адекватне реагування, спрямоване на запобігання або мінімізацію ризику.

Виявлення ризиків проводиться на регулярній основі з огляду на динамічну зміну зовнішнього та

внутрішнього середовища. Відповідно до статті 44 Закону України “Про банки і банківську діяльність” від 07.12.2000 р. для управління ризиками в банку працюють:

- 1) Кредитний комітет.
- 2) Роздільний кредитний комітет.
- 3) Кредитні комісії філій/дирекцій/відділень.
- 4) Роздільні кредитні комісії філій/дирекцій.
- 5) Комісія контролю якості кредитного портфеля.
- 6) Комітет з питань управління активами та пасивами (КУАП).
- 7) Оперативна комісія КУАП.
- 8) Комітет з питань управління операційними ризиками.
- 9) (КУОР).

Комітети приймають рішення в межах своєї компетенції, здійснюючи управління основними категоріями ризику, такими як кредитний ризик, ризик ліквідності, ринковий ризик, валютний ризик, процентний ризик, операційно-технологічний ризик.

Загальний контроль за управлінням ризиками здійснюється керівництвом та Спостережною Радою [2, с. 105].

Стратегія ризик-менеджменту банку базується на дотриманні принципу безбитковості діяльності й спрямована на забезпечення оптимального співвідношення між прибутковістю бізнес-напрямків діяльності банку й рівнем прийнятих на себе ризиків. Стратегія ризику-менеджменту має на меті використання всього спектру інструментів зниження ризику й застосування кожного конкретного інструмента залежно від виду ризику. Велика увага приділяється аналізу та оцінці ризиків, з якими стикається банк в своїй діяльності.

У банку розроблений комплекс документів, що чітко регламентують процеси і процедури управління ризиками: кредитними, операційними, процентними, ліквідності, платоспроможності, валютними і ринковими ризиками. Ці документи визначають стандарти та дії для забезпечення стійкості і надійності банку при досягненні запланованих результатів діяльності.

З метою уникнення загроз, пов’язаних із реалізацією зовнішніх та внутрішніх факторів ризику, відповідно до вимог НБУ, розробляються процедури та заходи щодо попередження та запобігання стресовим ситуаціям, плани дій на випадок кризових обставин.

Управління кредитним ризиком, вплив якого на капітал банку є найбільш суттєвим, спрямований на підвищення якості активів, створення диверсифікованої структури кредитного портфеля, формування достатнього обсягу страхових резервів. Процес управління ризиком здійснюється на центральному рівні, на рівні Головних регіональних управлінь та на рівні філій банку. Ефективно діє система лімітів та розподілу повноважень. Банк завжди керується принципами обережності та зваженості при формуванні свого кредитного портфеля, що забезпечується завдяки системі лімітів на активні операції, якісній оцінці платоспроможності позичальника та вартості застави, регуляр-

ного моніторингу обслуговування заборгованості та стану застави упродовж терміну кредиту.

Не меншу увагу банк приділяє підтримці адекватного рівня ліквідності, достатнього для виконання усіх зобов’язань перед клієнтами та контрагентами у повному обсязі та в строк. Ризик ліквідності банку обмежується встановленням лімітів на довгострокові та короткострокові розриви ліквідності, обсяг високоліквідних коштів, коефіцієнти ризику ліквідності. Для визначення величини умовно-постійних коштів на рахунках клієнтів розраховується величина незнижуваного залишку.

Управління ризиком платоспроможності здійснюється шляхом визначення оптимальних значень для ключових показників ризику та контролю за дотриманням цих значень філіями банку. Для дослідження впливу форс-мажорних обставин на показники діяльності банку та виконання нормативних вимог, встановлених Національним банком України, використовуються алгоритми стрес-тестування [3, с. 10].

Мінімізація процентного ризику складається з декількох складових: ціноутворення на банківські продукти, контролю за встановленими лімітами на показники чистої процентної маржі, чистого процентного спреда, частки процентних доходів в структурі доходів банку, обмеження коефіцієнту ризику, розрахованого на основі оцінки різниці між активами, чутливими до зміни процентних ставок, і зобов’язаннями, чутливими до зміни процентних ставок (геп-аналізу), тестування чутливості чистого процентного доходу до зміни процентних ставок.

Ринкові та валютні ризики мінімізуються шляхом встановлення лімітів на здійснення операцій філіями банку, здійснення міжбанківських операцій, обмеження максимальних потенційних втрат від утримання фактичних позицій.

Управління внутрішніми операційними ризиками здійснюється на основі розробки і впровадження внутрішніх правил здійснення банківських операцій, дотримання принципів розмежування меж повноважень та відповідальності, підтримання взаємоузгодженої системи лімітування операцій, забезпечення послідовного контролю банківських операцій, належного підбору та підготовки кваліфікованого персоналу, автоматизації банківських процесів, технологій та систем захисту інформації, створення резервних та дублюючих систем.

Контроль за ризиком охоплює контроль за дотриманням встановлених лімітів, розмежування обов’язків, повноважень, впливу та відповідальності між підрозділами і працівниками Банку, контроль за портфельними та індивідуальними ризиками, контроль за виконанням банком та його структурних підрозділів цільових орієнтирів, встановлених на основі бізнес-планування, періодичне проведення внутрішнього та зовнішнього аудиту банку та банківських операцій та інші складові [4, с. 120].

Моніторинг ризику передбачає відстеження усіх фінансових та господарських процесів, що здійснюються Банком, розрахунок поточних показників ризику, вивчення їхньої динаміки, аналіз причин зміни, розробку превентивних заходів для мінімізації ризиків у разі виявлення негативних тенденцій та вдосконалення банківських процесів за результатами проведеного аналізу. Методики та моделі, які використовуються банком для оцінки, вимірювання та контролю за ризиком періодично оцінюються на предмет адекватності поточним реаліям і вимогам, в тому числі на основі проведення бек-тестувань.

Розуміння ризику, його оцінка і методи управління ним є пріоритетними, тому система управління ризиками повинна постійно вдосконалюватися і розвиватися.

Проблема управління ризиком і зведення його до мінімуму надзвичайно актуальна для успішної діяльності вітчизняних комерційних банків. У статті формуються основні організаційні та методологічні підходи до створення системи управління ризиками банківської установи, визначаються головні її складові елементи, а також проаналізовано методи оцінки кредитних ризиків, визначено шляхи мінімізації ризиків комерційного банку.

Для попередження загрози краху необхідна система, постійна й копітка робота, спрямована на аналіз, оцінку й управління ризиками можливих утрат як за окремими операціями банку, так і за його діяльністю в цілому. Упоратися із цим надскладним завданням можна, лише розробивши й впровадивши систему управління ризиками.

Кожен банк обирає для себе модель і алгоритм роботи з питань управління кредитними ризиками. Загальними вимогами до всіх мають бути: комплексність в охопленні кредитних операцій конкретної установи, залучення кожного функціонального підрозділу банку й створення вертикалі управління цим процесом, яка матиме такий вигляд: рада банку – правління – кредитний комітет – ризик-менеджмент – структурні підрозділи. І, звичайно ж, розробка програмного продукту, який забезпечує весь комплекс робіт, пов'язаних з управлінням ризиками.

Кредитний ризик підлягає кількісному аналізу, який здійснюється з використанням методу фінансових коефіцієнтів, статистичних та експертних методів. Щодо методів зниження кредитного ризику комерційного банку, то їх можна поділити на дві групи: зовнішні та внутрішні. Найпоширенішими зовнішніми способами зниження кредитного ризику комерційного банку є застава, гарантія (порука) та страхування. Основними внутрішніми способами є лімітування, диверсифікація та створення резервів.

Необхідне створення ефективної системи управління кредитними ризиками. За умови розробки стратегії управління кредитними ризиками можливе найповніше системне управління ризиками, яка

затверджується радою банку та включає визначення кредитних ризиків банківської діяльності, перелік основних завдань управління ними та функціональну структуру того управління.

Основні стратегічні напрями управління ризиками відпрацьовуються через програму управління кредитними ризиками, яку затверджує правління банку та погоджує рада банку. Цей документ містить відповідну політику управління кредитними ризиками, які банк оцінює в процесі діяльності. Програма включає такі методи управління ризиками: підтримання достатності капіталу, ідентифікацію, аналіз, оцінку ризику, розробку процедур проведення операцій, лімітування операцій (на основі вимог НБУ, світової практики, показників бізнес-плану, бюджету, кошторису); хеджування ризиків, порядок прийняття рішень і функції структурних підрозділів в управлінні кредитними ризиками.

Програма оцінки й управління ризиками, вважаємо, повинна передбачати можливість попередження їх виникнення й упровадження системи раннього реагування на ризики. Із цією метою при плануванні діяльності установи в цілому та зокрема при проведенні кожної значної за обсягами операції в банку, на нашу думку, доцільно впровадити прогноз-систему, за якої на стадії оцінки проекту проводиться всебічне дослідження операції та виявляється комплекс ризиків, що можуть виникнути. Виявлення ризиків на стадії прогнозування операцій дає можливість розробити комплекс дій для попередження виникнення ризиків та управління ними.

І, насамкінець, в умовах сьогодення банк повинен мати схему дій на випадок надзвичайних ситуацій (так звані процедури антикризового управління) для прийняття керівництвом оперативних управлінських рішень у разі виникнення надзвичайних ситуацій та обставин, які можуть мати потенційно небезпечні наслідки для фінансової стійкості й прибутковості банку.

Управління кредитними ризиками слід розглядати як важливу компоненту комплексного управління діяльністю банку. Для цього при проведенні кожної значної за обсягом операції необхідно дослідити її вплив не тільки на окремі ризики, що виникають у разі її проведення, а й на всі сторони діяльності банку, а саме: на структуру активів і пасивів, фінансовий результат, рентабельність роботи банку, якість активів, дотримання вимог НБУ, досвіду світової практики.

Важливим елементом системи управління кредитним ризиком є сценарне моделювання – розрахунок і прогноз найкращих, прийнятних і найгірших варіантів розвитку подій, що можуть виникнути в процесі проведення значних за обсягами операцій. Сценарне моделювання включає модель кредитного ризику та є необхідною складовою при визначенні варіантів стратегії розвитку банку на майбутні періоди та при поточному плануванні діяльності.

Значною й необхідною складовою системи управління кредитними ризиками є програмний продукт

(автоматизовані аналітичні системи), що допомагає достатній обсяг аналітичного матеріалу й управлінської звітності, необхідних для оперативного відстежування відхилення від допустимих меж ризику та вчасного реагування на них. Без щоденного аналізу й контролю за діяльністю банку, який можливий тільки за чіткої роботи автоматизованих аналітичних систем, управління ризиками не буде достатньо ефективним. Для належного управління ризиками аналітичні системи повинні діяти в реальному часі й за даними історичного періоду.

У загальній системі управління звітність блоку “Управління кредитним ризиком” відкриває можливість здійснювати аналіз кредитоспроможності клієнтів; контроль за дотриманням нормативів кредитного ризику, установлених НБУ, і якістю портфелів (кредитного, інвестиційного, дебіторської заборгованості, позабалансового); дає змогу встановити й контролювати дотримання системи лімітів; здійснювати диверсифікацію портфелів; будувати фактичні й прогнозні системи рейтингів клієнтів; оцінювати облік застав; висвітлювати тенденцію розвитку портфелів і проблемних активів, вартості кредитів; розраховувати VAR кредитного й інвестиційного портфелів, здійснювати прогнозні розрахунки необхідних резервів під активні операції.

Кредитний ризик банку – це міра (ступінь) невизначеності щодо виникнення небажаних подій при здійсненні фінансових угод, суть яких полягає в тому, що контрагент банку не зможе виконати взятих на себе за угодою зобов’язань і при цьому не вдасться скористатися забезпеченням повернення позичених коштів.

Необхідно зазначити, що з кредитним ризиком пов’язані не лише кредитні операції комерційного банку, а й інвестиційні, гарантійні послуги, операції з деривативами, а також послуги кредитного характеру. Кількісний аналіз кредитного ризику комерційного банку здійснюється з використанням методу фінансових коефіцієнтів, статистичних та експертних методів.

Метод фінансових коефіцієнтів полягає в розрахунку відносних показників, які характеризують підприємство з огляду на стан його ліквідності, рентабельності й фінансової стійкості, і порівнянні їх із нормативними значеннями. Не заперечуючи переваг цього методу, усе ж слід зазначити, що він не позбавлений певних недоліків. Так, не завжди можна зробити однозначний висновок про те, наскільки кредитоспроможним є позичальник, тому що, значення одних його коефіцієнтів відповідають нормативним, а значення інших – ні.

Серед статистичних методів оцінки кредитного ризику варто виокремити метод дискримінантного аналізу, який дає змогу розбивати позичальників на класи. Зокрема, за допомогою цього методу можна побудувати класифікаційні моделі для прогнозування результатів кредитної угоди. Статистичні методи оцінки кредитного ризику потребують значних масивів даних, яких може просто не бути. Тому через нестачу

чи брак інформації здебільшого доводиться застосовувати експертні методи. Суть експертних методів полягає в обробці суджень досвідчених фахівців банківської справи щодо ймовірності виникнення різних значень збитків або тієї чи іншої несприятливої події в процесі банківського кредитування. Одним із наочних прикладів оцінки кредитного ризику експертними методами є рейтингові методи оцінки кредитоспроможності позичальника, досить поширені у вітчизняній практиці.

Стосовно методів зниження кредитного ризику комерційного банку, то їх можна поділити на дві групи: зовнішні й внутрішні.

У разі застосування зовнішніх способів зниження кредитного ризику банк прагне перерозподілити ризик, перекладаючи його частини на інших суб’єктів та/чи об’єкти. Найпоширенішими зовнішніми способами зниження кредитного ризику є застава, гарантія (порука) та страхування. Сенс застави в тому, що в разі невиконання позичальником забезпеченого заставою зобов’язання банк має право повернути собі борг за рахунок коштів, отриманих від реалізації заставленого майна, маючи при цьому пріоритет перед іншими кредиторами. Відтак застава як спосіб зниження кредитного ризику – це, по-перше, конкретизація та посилення права кредиторської вимоги, а по-друге, право на перевагу.

Гарантія (порука) – це зобов’язання гаранта (поручителя) перед кредитором боржника (позичальника) відповідати за виконання боржником свого зобов’язання в повному обсязі або частково. Гарантія (порука) як спосіб зниження кредитного ризику у вітчизняній практиці має три основні специфічні риси:

- 1) підпорядкованість відповідальності гаранта (поручителя) чинності основного боргу;
- 2) однорідність основного та додаткового боргових зобов’язань;
- 3) виникнення ще одного боржника без утрати попереднього (першочергового) і без зміни кредитора за основним зобов’язанням.

За допомогою гарантії (поруки) банк фактично перерозподіляє ризик, у такий спосіб зменшуючи його. Іншим зовнішнім способом зниження кредитного ризику є страхування. Його суть полягає в повній передачі ризику страховій установі. Кредитний ризик за допомогою страхування можна зменшувати двома способами:

- 1) позичальник укладає зі страховою компанією договір про страхування своєї відповідальності за непогашення кредиту, тобто страхувальником є позичальник;
- 2) страхувальником є кредитор (банк), страхуючись від кредитного ризику. Суть внутрішніх способів зниження кредитного ризику комерційного банку полягає в самострахуванні банком можливих утрат. Основними внутрішніми способами є лімітування, диверсифікація та створення резервів.

Висновки. Проблема управління ризиком і зведення його до мінімуму надзвичайно актуальна для успішної діяльності вітчизняних комерційних банків. У статті формулюються основні організаційні та методологічні підходи до створення системи управління ризиками банківської установи, визначаються головні її складові елементи, а також проаналізовано методи оцінки кредитних ризиків, визначено шляхи мінімізації ризиків комерційного банку.

Кожен банк вирішує індивідуально, як йому будувати систему управління ризиками. Великі банки можуть собі дозволити впровадження доволі затратних зарубіжних систем, адаптуючи їх до умов внутрішнього ринку, середні й невеликі установи розробляють власні програми. Як показує практика, упровадження та обслуговування власної програми має, крім фінансових (значне здешевлення), інші переваги (більший рівень адаптації до структури та внутрішніх документів банку,

можливості оперативного внесення змін у зв'язку зі зміною нормативних документів тощо).

Система управління кредитними ризиками має включати такі складові, як ідентифікація, оцінка, контроль, моніторинг. Подальше дослідження необхідно спрямувати на вдосконалення кожної із цих складових. Регулювання кредитних ризиків є об'єктивною необхідністю, засадою забезпечення стабільності банківської системи.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Закон України “Про банки і банківську діяльність” від 07.12.2000 р.
2. Павлюк С.М. Кредитні ризики та управління ними // Фінанси України. – 2009. – №11 – С.104–109.
3. Романенко Л.Ф., Коротаєва А.В. Ризики у банківській діяльності // Вісник НБУ. – 2007.- №8. – С.9–14.
4. Примостко Л.О. Кредитний ризик банку: проблеми оцінювання та управління // Фінанси України. – 2008. – №8 – С.118–125.

УДК3336.71:336.76

КОВАЛЬЧУК Т.Г., к.е.н., ЛАБУНЕЦЬ А.В.

м. Умань

РОЛЬ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ У ДІЯЛЬНОСТІ ФОНДОВОГО РИНКУ

Анотація: Розглянуто проблему щодо місця та ролі комерційних банків у функціонуванні інститутів та сфер фондового ринку. Визначено роль комерційних банків у інвестиційній діяльності, роботі з коштами та цінними паперами. Особлива увага приділена діяльності комерційних банків у галузі кредитування.

Ключові слова: інвестиції, кредит, фондовий ринок, комерційний банк, фінанси.

Аннотация: Рассмотрено проблему места и роли коммерческих банков при функционировании институтов и сфер фондового рынка. Определено роль коммерческих банков в инвестиционной деятельности, работу с деньгами и ценными бумагами. Особенное внимание уделено деятельности коммерческих банков в сфере кредитов.

Ключевые слова: инвестиции, кредит, фондовый рынок, коммерческий банк, финансы.

Abstract: This article deals with the problem of place and role of commercial banks in functioning of the stock market. The role of commercial banks in investing, dealing with finances and stocks is observed. Also activity of commercial banks in the process of crediting is examined.

Keywords: investments, credit, stock market, commercial bank, finance.

Постановка проблеми. На сьогоднішній день, особливо цікавою, на наш погляд, є діяльність комерційних банків на фондовому ринку, адже це одні з найдавніших кредитних установ, які протягом не одного століття функціонують, і за цей час не втратили свого місця і значення у конкурентній боротьбі з іншими кредитно-фінансовими інститутами. Так як комерційні банки є провідними учасниками фондових ринків розвинених країн, саме від ефективності їхньої діяльності багато в чому залежить розвиток економіки України та інших країн, які здійснюють ринкові реформи.

Вивчення світового досвіду показує, що комерційні банки в процесі розвитку національних фондових ринків або мали повну свободу дій, або зазнавали значних об-

межень щодо виконання фондових операцій (інвестування в цінні папери, професійна діяльність на фондовому ринку, кредитування, пов'язане з цінними паперами). Сучасні процеси інтернаціоналізації та глобалізації фондових ринків призводять до уніфікації принципів організації останніх та лібералізації фондових операцій комерційних банків, що є підставою для формування нових синтезованих засад функціонування ринкових сегментів та трансформації існуючих ринків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У західній економічній літературі найбільш суттєвий внесок в розробку вказаних напрямів зробили Е. Бредлі, Е. Долан, М. Енг, Д. Котц, Ф. Ліс, Ж. Матук, Л. Мауєр, Е. Рід, Е. Роде, П. Роуз. Вітчизняні економісти також активно

працюють над проблемами розвитку фондового ринку, банківської системи та їхньої взаємодії, що знайшло своє відображення в роботах О. Барановського, В. Колесника, Ю. Лисенкова, О. Мозгового, А. Мороза та інших.

Метою статті є аналіз проблеми комерційних банків та визначення їх ролі на ринкових сегментах.

Виклад основного матеріалу. Як відомо, головною функцією банків є надання кредитів. У країнах з розвитими ринковими відносинами органами влади спеціально контролюється можливість доступу до фінансових послуг банків широким шарів населення. Однієї з найбільше життєво важливих послуг такого роду є видача позичок, що використовуються приватним бізнесом для здійснення інвестицій і споживчих цілей.

Однак не всі банківські засоби можуть бути розміщені у виді позичок. Велика частина позичок неліквідна, тобто вони не можуть бути швидко продані тоді, коли банку терміново потрібні наявні кошти. Інша проблема полягає в тому, що позички через досить високу імовірність їхнього неповернення з боку позичальника серед усіх форм банківського кредиту відносяться до самих ризикових банківських активів, а для дрібних і середніх банків велика частина видаваних позичок зв'язана з визначенням регіоном. Будь-яке значне зниження економічної активності в регіоні погіршить якість кредитного портфеля банку. Крім того, у багатьох країнах весь дохід по кредитах обкладається податком. Сьогодні, в умовах ринкової економіки, що розвивається, усе більше зростає інтерес до питань інвестиційної діяльності комерційних банків. Успішне становлення цієї сфери діяльності банків поряд зі становленням інфраструктури фондового ринку має величезне значення для ринкової економіки в Україні. Від діяльності банків на фондовому ринку виграють не тільки керівництво й акціонери, але також їхні контрагенти й позичальники.

По всіх перерахованих причинах банки стали направляти значну частину свого портфеля активів у вкладення в інший важливий вид дохідних активів – у цінні папери. По оцінках фахівців обсяг коштів, що направляються в цінні папери, складає від 1/5 до 1/3 загального обсягу портфеля [1]. Цінні папери банків містять у собі державні цінні папери і регламентовані законом категорії акцій. Ці складові банківських портфелів активів виконують ряд найважливіших функцій, забезпечуючи банкам прибутковість, ліквідність і диверсифікованість з метою зниження ризику, а також виводячи частину доходів банку з-під оподаткування. Такі вкладення стабілізують доходи банку, забезпечуючи додаткові надходження в той час, коли інші їхні джерела майже виснажені.

До банківських інвестицій прийнято відносити цінні папери з терміном до моменту погашення понад один рік. Ці папери, як правило, не включаються у вторинний резерв ліквідних активів, і їхня наявність у портфелі банку обумовлено головним чином розуміннями одержання доходу у виді процентних виплат. Менша ліквідність інвестиційних цінних паперів пояснюється

не відсутністю для них ринку – більшість випусків цінних паперів, збережених у портфелі банку, активно обертаються на вторинному ринку. Недолік цих паперів полягає в тому, що їхній курс може випробувати значні коливання, оскільки він залежить від такого хитливого фактора, як ринкова норма відсотка. Чим більше термін облігації до моменту викупу, тим складніше правильно прогнозувати майбутню динаміку її ринкової вартості. Цим пояснюється менша придатність інвестиційних паперів для забезпечення ліквідності. В міру наближення дати погашення, коли до неї залишається менше року, папери з інвестиційного портфеля можуть переходити у вторинний резерв. Проте основне призначення банківських інвестицій – забезпечення доходу. Крім того, папери з інвестиційного портфеля можуть служити забезпеченням урядових депозитів, що знаходяться на рахунках казначейства, використовуватися як застава при одержанні кредитів у центрального банку, а також служити об'єктом угод і продажу цінних паперів з наступним викупом. Вони є також засобом диверсифікованості банківського портфеля активів і в деяких випадках можуть використовуватися для зниження суми податків, що сплачуються банками. Ринок цінних паперів виступає органічною частиною ринку позичкових капіталів, як національного, так і міжнародного. І саме фондовий ринок дозволяє капіталам минати або залишати недостатньо прибуткові чи взагалі збиткові галузі. Тому клієнти фондового ринку мають можливість брати участь у бізнесі компаній, що процвітають сьогодні або процвітатимуть у майбутньому, і таким чином отримати додаткові прибутки, які досить часто порівняно з банківськими рахунками мають кращі перспективи та більші розміри [2].

Інвестиційна політика банку звичайно формулюється в письмовому документі, що містить вказівки співробітникам банку щодо видів цінних паперів, структури портфеля, стратегії банківських покупок і продажів цінних паперів і т.д. Зі зміною економічної кон'юнктури може мінятися стратегія інвестиційних рішень.

Комерційний банк – це насамперед суб'єкт підприємницької діяльності, що переслідує ціль одержання прибутку шляхом проведення операцій на фінансовому ринку. Досягається ця ціль за допомогою надання і господарюючим суб'єктам визначеного набору фінансових послуг, в основі яких знаходяться специфічні – банківські. Відповідно до Закону України “Про цінні папери та фондову біржу” комерційні банки України можуть емітувати такі види цінних паперів: привілейовані та прості акції, облігації, ощадні сертифікати, банківські векселі [3].

Сучасні великі комерційні банки надають господарюючим суб'єктам велику кількість найрізноманітніших послуг. Це трастове (довірче) управління активами клієнтів і надання брокерських послуг на фінансовому ринку, залучення коштів на депозити й емісія пластикових карток, надання кредитів і операції по купівлі-продажу, депозитарному обліку й андеррай-

тингу цінних паперів, надання в оренду сейфів для збереження цінностей, надання консультаційних послуг тощо. У великих банків значення балансового капіталу до активів, як правило найменше – воно свідчить про ступінь охоплення ринку, можливість розгортати діяльність на основі визначених інвестицій акціонерів [4]. Також треба відзначити, що більшість запропонованих банківських послуг надаються й іншими фінансовими інститутами.

Найбільш фундаментальним, як можна зауважити, призначенням комерційних банків є перерозподіл коштів від суб'єктів економіки, що мають їх у дійсний момент у надлишку, до суб'єктів економіки, які відчують потребу в додатковому фінансуванні. Таким чином, банк виступає своєрідним посередником: залучає гроші не для власного використання, а для кінцевого використання іншими суб'єктами економіки. При цьому банк виступає не просто брокером у клієнта, який розміщує гроші, тобто діє не за його дорученням, а самостійно. Банк є посередником особливого роду. Залучаючи кошти, він створює власні зобов'язання, що повинні бути виконані незалежно від виконання зобов'язань особами, котрим банк надав отримані від клієнта гроші.

Варто зауважити, що комерційні банки не є єдиними такими фінансовими посередниками. Банки спроможні надавати найрізноманітніші види та форми посередницьких послуг. На основі аналізу емітента та спільно з його керівництвом комерційний банк визначає оптимальну суму коштів, яку мобілізувати за допомогою емісії на фінансування певного проекту, визначають найкращі види цінних паперів, які необхідно використати, а також способи і терміни їх розміщення [4]. Аналогічну роль виконують, наприклад, страхові компанії, коли отримують кошти від страхувальників і розміщують їх із метою одержання прибутку. Іншими словами, специфіка комерційних банків, як фінансових інститутів не описується тільки функцією перерозподілу грошових ресурсів в економіці. Уявляється, що з усього різноманіття послуг, що надаються комерційними банками, у даний час варто виділити три їх основні групи, що відповідають, у свою чергу, трьом групам властивих банкам функцій.

Перша – це організація розрахунків і платежів, як в окремо взятій країні, так і в масштабі світового господарства. Друга – фінансування економіки за допомогою надання грошей у кредит. Третя – залучення коштів суб'єктів економіки за допомогою гарантування повернення залучених ресурсів після закінчення визначеного терміну і виплати винагороди у вигляді відсотка.

Функція організації розрахунків і платежів у сучасній банківській системі заснована, головним чином, на прийнятті банками коштів на рахунки, що передбачають вільне їхнє вилучення (зняття готівкою, перерахування на рахунки інших осіб тощо). Перерахування в залежності від особливостей платіжного обігу в тій або іншій країні може відбуватися або за допомогою інкасування чеків (у країнах із розвиненим

чековим обігом), або в результаті прийняття банком платіжних інструкцій від розпорядника рахунком (у країнах, де чековий обіг не розвинений).

Надаючи послуги по кредитуванню, банки перерозподіляють грошові ресурси на користь суб'єктів економіки, що відчують у них потребу. Відмінність банківського кредитування від інших форм перерозподілу коштів на користь позичальників складається в тому, що, по-перше, гроші даються на певний строк, по-друге, строго на визначені цілі. Так, перевагу користуватися кредитами віддають відносно великі фірми, у той час як невеличкі і ті, що швидко розвиваються, через недостатню доступність кредиту, віддають перевагу залученню грошей шляхом емісії акцій. За допомогою кредитування, банки виконують важливу роль по відборі ефективних проектів, і, в залежності від якості цього відбору, можуть прискорювати або уповільнювати економічний розвиток.

Кредитуючи економіку, банки лише в незначному ступені покладаються на власні ресурси. Недостатніми є і ресурси, які вони розміщують в результаті виконання функцій по організації платіжного обігу, тим більше, що одержані таким чином ресурси можуть бути вилучені в будь-який момент, а кредити видаються, як правило, на більш-менш тривалий термін. Хибу ресурсів банки покривають, залучаючи кошти, які протягом тривалого терміну їхніми власниками використовуватися не будуть. Залучаючи гроші на термін, банки можуть гарантувати одержання клієнтом взаємопогоджуваної винагороди, що розраховується по заздалегідь визначеній процентній ставці.

З виконуваних банками функцій впливає специфіка їхньої діяльності на фінансовому ринку, їхня відмінність від інших фінансових інститутів. Будучи установами, що роблять переважну більшість розрахунків у рамках як національного, так і світового господарства, комерційні банки акумулюють найбільш рухливу частину фінансових ресурсів економіки, готову в мінімальний термін включитися в обслуговування торгового обігу.

Дані ресурси зосереджуються, як правило, на рахунках до запитання і на деяких інших транзакційних рахунках. Небанківські ж фінансові інститути (найбільшою мірою це належить до пенсійних фондів, дещо меншою – до страхових компаній і інвестиційних фондів) розпоряджаються набагато менш рухливими залученими ресурсами, що, в основному, не призначаються клієнтами для обслуговування поточного обігу і є вільними протягом щодо довгого терміну. Як результат, банки змушені підтримувати істотно більш високий рівень поточної ліквідності порівняно з іншими учасниками фінансового ринку.

Інша важлива відмінність банківської діяльності від діяльності інших фінансових інститутів впливає з функцій по кредитуванню економіки. Надання кредиту – це завжди процес, що стосується безпосередньо лише кредитора і позичальника. У основі ж покупки цінних

паперів господарських суб’єктів (активні операції з якими переважають в інвестиційних і пенсійних фондах) лежить масова пропозиція цих паперів інвесторам, що супроводжується загальною інформацією про емітента. Інвестор, що одержує цінні папери, не може безпосередньо контролювати діяльність компанії-емітенту або впливати на неї. Кредитування спрямоване не на підтримку діяльності позичальника в цілому, а, як правило, на реалізацію ним конкретних проектів. Відповідно, кредитор одержує можливість контролювати ефективність використання кредиту. У той же час, якщо утримувач цінних паперів у разі потреби (незадоволеності станом емітенту або виникнення потреби в ліквідних засобах) може в більшому або меншому ступені оперативного реалізувати ці папери на фінансовому ринку, то вторинний ринок банківських кредитів практично цілком відсутній. Таким чином, займаючись кредитуванням, банки одержують певний контроль над функціонуванням емітентів, зменшуючи при цьому ліквідність своїх вкладень. Оскільки особливо високий попит суб’єкти економіки пред’являють на довгострокові кредити, це змушує банки залучати крім засобів, призначених для здійснення поточного платіжного обороту, не менш значні засоби, що мають великі терміни погашення, порівняно з термінами кредитування. Можна сказати, що комерційним банкам України необхідно приділити пильну увагу вдосконаленню внутрішньо-банківських процесів, скоринговим процедурам, які помітно спростять оцінку потенційного позичальника про кредитуванні. На початковій стадії перехідної економіки банки мають справу здебільшого з важко контрольованими ризиками [5].

Істотна відмінність банків від інших фінансових інститутів, що акумулюють заощадження економіки, полягає в засобі залучення коштів. Наприклад, винагорода вкладникам грошей в інвестиційні фонди в принципі не може бути гарантована, тому, що вона визначається за результатами діяльності фонду, що можуть виявитися нульовими або зовсім негативними. Аналогічна ситуація складається з пенсійними фондами. Банк же, залучаючи депозити, заздалегідь гарантує розмір процентної ставки, по якому буде нарахований прибуток по депозиту незалежно від того, як будуть укладатися операції на фінансовому ринку. Треба зауважити, без такої умови проблематично залучити ресурси на достатньо довгий термін.

Не можна не відзначити, що одночасне виконання банківською установою перерахованих вище функцій породжує суперечливі тенденції при формуванні їхньої структури активів і пасивів як фінансовий інститут, що залучає кошти суб’єктів економіки і гарантуючий їх приріст, банк зацікавлений у довгостроковому більш дохідному розміщенні активів, наприклад, у вигляді кредитів. Але як інститут, що організує і здійснює розрахунки в економіці, банк зобов’язаний підтримувати високу ліквідність, проводячи короткострокові, майже безризикові, проте і малоприбуткові активні операції.

Отже, у розгляді особливостей комерційних банків як учасників фінансового ринку комерційний банк це направлене на одержання прибутку підприємство, що займається винятково фінансовими операціями і здійснює:

- 1) грошові розрахунки в економіці на основі ведення рахунків клієнтів, що передбачають вільне використання наявних на них коштів;
- 2) кредитування господарських суб’єктів;
- 3) прийом строкових вкладів із нарахуванням гарантованої винагороди по визначеній процентній ставці.

Всі три перераховані функції властиві тільки банкам. Банк може розумітися як у вузькому, так і в широкому сенсі. Банк у вузькому сенсі – це фінансове підприємство, що виконує одночасно всі три перераховані функції. Банк у широкому сенсі – це фінансове підприємство, що виконує хоча б одну з зазначених функцій.

Висновок. Таким чином, виходячи з усього вищезазначеного, необхідно сформулювати ряд фундаментальних висновків щодо специфіки банків як фінансових інститутів, зайнятих на ринку цінних паперів. Специфіка ця виникає із самої діяльності банків. По-перше, це єдині підприємства, що здійснюють грошові розрахунки в економіці і мають майже половину пасивів у зобов’язаннях до запитання. По-друге, банки у великих масштабах (до половини або навіть більше активів) кредитують господарюючі суб’єкти з інших секторів економіки, відволікаючи кошти на тривалий термін і зазнаючи при цьому значні ризики неповернення коштів. По-третє, вони займаються залученням і забезпеченням приросту заощаджень економіки. Крім того, специфіка операцій банків на ринку цінних паперів пов’язана із їхньою роллю як універсальних фінансових установ, що прагнуть до максимального задоволення потреб своїх клієнтів у фінансових послугах.

ЛИТЕРАТУРА

1. Інвестиційна діяльність комерційних банків [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.vuzlib.net/bo_S/5-1.htm
2. Заруцька О., Відображення фінансового стану банків України за картою Кохонена / О.Заруцька // Вісник НБУ. – 2009. – №10. – С. 12 – 19.
3. Закону України “Про цінні папери та фондову біржу” від 18.06.1991 № 1201-XII.
4. Операції комерційних банків на фондовому ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://books.efaculty.kiev.ua/bank/1/r5/#6>
5. Кириченко О., Аплікаційний кредитний скоринг, його побудова та застосування комерційними банками України / Олександр Кириченко, Лілія Патерікіна // Банківська справа. – 2009. – №2. – С. 23 – 30.
6. Орлюк, О.П. Банківське право. / О.П. Орлюк. 2-е вид. – К.: Юрінком Інтер, 2006. – 392 с.
7. Діяльність комерційних банків на фондовому ринку: світова й вітчизняна практика [Електронний ресурс]. – buklib.net/component/option,com_jbook/task,view/Itemid,99999999/catid,145/id,4988/

УДК 339.9, 330.36, 330.33.01

КОНЧИН В. І., к.е.н.

м. Київ

ПЕРСПЕКТИВИ ВІДНОВЛЕННЯ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ РІВНОВАГИ ТА ІМПЕРАТИВИ ТЕХНОЛОГІЧНИХ І ЦІННІСНИХ ЗРУШЕНЬ В СВІТОВОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Анотація. Статтю присвячено проблемам досягнення глобальної економічної рівноваги в контексті циклічності економічного розвитку в світовому господарстві. Проаналізовано тенденції економічного розвитку та ступінь волатильності економічних циклів в світі протягом 1970–2010 рр. На методологічному та емпіричному рівнях представлено феномен Великої модерації (Great Moderation) як період досягнення довготривалої відносної рівноваги в світовій економіці. На основі кореляційно-регресійного моделювання трендів зміни реального ВВП та зміни споживчих цін встановлено, від яких економік переважним чином сьогодні залежатиме відновлення глобальної рівноваги у випадку збереження існуючого світового економічного порядку. Окреслено сценарії відновлення глобальної економічної рівноваги в рамках неокласичного та неокейнсіанського бачення та представлено альтернативні сучасні концепції трансформації глобальної економіки в контексті спроб вирішення загострення циклічності економічного розвитку та економічної нестабільності.

Ключові слова: Велика модерація, волатильність циклічних фаз економічного розвитку, глобальна економічна рівновага, інфляційний та дефляційний сценарії розвитку глобальної економіки, стаціонарна економіка, технологічна сингулярність.

Аннотация. Статья посвящена проблемам достижения глобального экономического равновесия в контексте цикличности экономического развития в мировом хозяйстве. Проанализированы тенденции экономического развития и степень волатильности экономических циклов в мире на протяжении 1970–2010 гг. На методологическом и эмпирическом уровнях представлен феномен Большой модерации (Great Moderation) как период достижения длительного относительного равновесия в мировой экономике. На основе корреляционно-регрессионного моделирования трендов изменения реального ВВП и изменения потребительских цен установлено, от каких экономик преимущественно сегодня зависит восстановление глобального равновесия в рамках неоклассического и неокейнсианского видения. Представлены альтернативные современные концепции трансформации глобальной экономики в контексте попыток смягчить обострения цикличности экономического развития и предотвратить экономическую нестабильность.

Ключевые слова: Большая модерация, волатильность циклических фаз экономического развития, глобальное экономическое равновесие, инфляционный и дефляционный сценарии развития глобальной экономики, стационарная экономика, технологическая сингулярность.

Abstract. The article examines the problems of achieving the global economic equilibrium in the context of cyclical development in the world economy. The trends in economic development and the degree of economic cycle volatility in the world during the 1970–2010 are analyzed. The phenomenon of the Great Moderation as a period of achieving the long-term relative equilibrium in the global economy on methodological and empirical level is represented. On the basis of correlation and regression modeling the trends of real GDP and changes in consumer prices for economies are identified, on which nowadays predominantly the restoration of economic equilibrium depends in view of maintaining the existing global economic order. Scenarios of restoring the global economic equilibrium within the neoclassical and neokeynesian vision are outlined and alternative modern concepts of global economy transformation in the context of attempts to solve the problem of worsening cyclical economic development and economic instability are presented.

Keywords: Great Moderation, volatility of cyclical phases in economic development, global economic equilibrium, inflationary and deflationary scenarios of the world economy, steady-state economy, technological singularity.

Постановка та актуальність проблеми. Світова економічна система, відреагувавши у 2008 р. глобальним економічним спадом, швидше за все, не здатна сьогодні під дією взятих на озброєння керівництвом країн G-20 кейнсіанських механізмів по стимулюван-

ню глобального попиту, а також ліберальних заходів урядів по скороченню соціальних програм та підвищенню податків в країнах з фіскальними негараздами забезпечувати сталий економічний ріст, який було начебто відновлено у березні-квітні 2009 р. Відносна

стабільність економічних циклів останніх десятиліть змінюється часом зростання їхньої амплітуди та частоти коливань. При цьому світ, як і на початку XX століття, переживає економічну та політичну невизначеність. Стає дедалі важче підтримувати відносно демократичні засади розвитку економічної глобалізації та мирне співіснування як країн в глобальній системі, так і умовних класів в межах суспільств з огляду на очікування наступних хвиль світової та локальних економічних криз. Це очікування супроводжується загостренням протиріч внаслідок зростаючої чисельності населення Земної кулі, що вестиме до запеклої боротьби за розподіл обмежених природних ресурсів та продовольства. Підвищення суспільного добробуту, передусім, в густозаселених Індії та Китаї й водночас зменшення добробуту та ерозія середнього класу багатьох розвинутих країн через деградацію їхніх економічних територій з огляду на втрату ними порівняльної переваги (comparative advantage) та агрегованих конкурентних позицій в світовому реальному секторі (global competitiveness) створює нові виклики у системі глобального росту та розподілу матеріальних благ.

Здійснивши оцінку реального ВВП та інфляції на рівні світової економіки з 1970-х рр., ми побачили, що такого безпрецедентного спаду та дефляції за умов низьких облікових та процентних кредитних ставок США, ЄВС та Японії, як на початку 2009 р. світова економіка ще не зазнавала. Негаразди віртуально роздутої банківської системи, проблема нагромадження критичних токсичних активів фінансових установ та корпорацій, криза взаємопов'язаних іпотечних і фондових ринків США та Великобританії, неконтрольовані офшорні операції стали явними проявами світової фінансово-економічної кризи 2008–2009 рр., що зумовило нестачу високоліквідних коштів в потрібний момент і в потрібному місці, передусім, в приватному секторі в умовах високих ризиків надання та отримання довгострокових кредитів для забезпечення діяльності та вчасності розрахунків економічних суб'єктів. Це створило ефект транслювання шоків на реальний сектор і спричинило економічну рецесію, яка закінчилась дефляційними процесами. Нова ж хвиля світової економічної кризи виразиться в домінуванні інших проявів: це буде глибока боргова криза на рівні урядів і приватних структур країн PIIGS та США, інфляційні процеси в Китаї та необхідність підняття облікової ставки чи альтернативно проведення ревальвації юаня для їх подолання, спад японської економіки через відвернення економічних суб'єктів від реального сектору, що очікуватимуть повтори природних та пов'язаних з ними техногенних катастроф, а також низьке суспільне споживання та зміщення акцентів у бік сукупних заощаджень в очікуванні фінансово-економічної нестабільності. Все це означатиме в недалекому майбутньому неминучу глобальну рецесію та повернення країн до схем протекціонізму не тільки у фінансовому, але й вже у реальному секторі. Альтернативою збере-

ження існуючого формату глобальної економіки вбачається викуп суверенних боргів країн-банкрутів Китаєм та переділ економічної мапи світу на його користь. Більш песимістичним сценарієм може стати руйнування існуючої світової валютної системи внаслідок небажання США та ЄС як суб'єкта міжнародного права відповідати за своїми суверенними боргами, внаслідок чого існує ризик елімінації долара США та переходу до нової американської валюти, а також ризик розвалу чи звуження Європейського монетарного союзу з поверненням до національних валют та формування нового глобального економічного порядку. Відтягування сьогодні суверенних дефолтів економік США та проблемних країн ЄС, небажання ФРС та ЄЦБ провести грошові емісії чи витратити валютні резерви для погашення суверенних боргів, збереження на певний період часу провідними розвинутими країнами неприпустимо низьких облікових ставок, прийняття закону в США щодо підняття стелі державного боргу лише загострює ситуацію на майбутнє і вестиме до скорочення циклічних фаз глобального економічного розвитку та збільшення їхнього просідання.

За цих умов актуальним стає розгляд проблем зростання волатильності економічних циклів в світі та в країнах, від яких ймовірно сьогодні найбільше всього залежить світова економіка, і окреслення перспектив відновлення глобальної економічної рівноваги та економічної стабільності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми прояву та відновлення глобальної економічної рівноваги піднімались рядом вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема: Г. Бейкером, Г. Делі, М. Викотичем, П. Кругманом, М. Клекстоном, Р. Панкрасці, Н. Рубіні, Дж. Стоком, В. Уатсоном, А. Філіпенко.

Метою статті є ґрунтовний аналіз на основі графічного спостереження характеру волатильності циклічного розвитку глобальної економіки; виявлення взаємозв'язків між трендами показників, що визначають глобальну економічну стабільність та економічну рівновагу; оцінка факторів, що порушують глобальну економічну рівновагу, а також представлення альтернативних сценаріїв розвитку глобальної економіки на шляху відновлення економічної рівноваги та відносної стабільності за умов збереження існуючого світового порядку або ж за умов радикальної трансформації технологічних та ціннісних орієнтирів людської цивілізації.

Виклад основного матеріалу. Не викликає сумнівів, що останніх два десятиліття до моменту розгортання світової фінансово-економічної кризи 2008–2009 рр. ознаменувались відносною стабільністю розвитку глобальної економіки. Не дивлячись на існування циклічності як невід'ємного атрибуту капіталістичної економічної системи, хвилі за період 1992–2008 рр. не набували настільки великого розмаху коливань, як в попередні декади (див. рис. 1). Щорічне пікіруюче зниження приростів реального економічного зростання

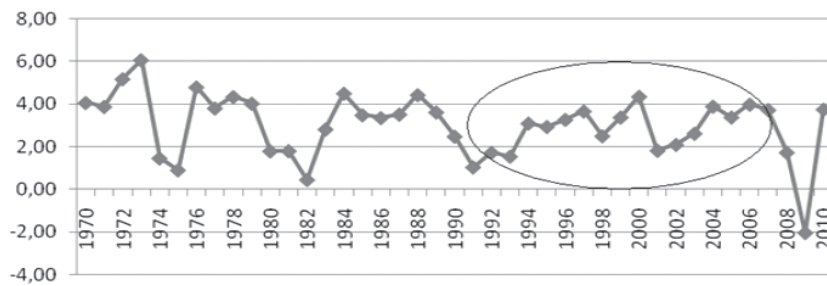


Рис. 1. Характер амплітуди циклічних коливань економічного розвитку світового господарства. Динаміка приростів реального ВВП світової економіки за період 1970–2010 рр., у %

Побудовано автором на основі даних Economic Research Service.

1988–1991-х рр. з 4,4% до 1% змінилось тенденцією відновлення збільшення приростів реального ВВП в період 1992–2000 рр., за виключенням 1998 р. У 2000 році світова економіка досягла попередньої позначки економічного росту 4,35%. Однак для порівняння успішні 1972 та 1973 роки з рівнем економічного росту 5,1% та 6,1% вже залишились далеко в історії. Важливими чинниками глобального економічного зростання періоду 1992–2000 рр. можна назвати розвал постсоціалістичного табору, підключення нових країн Центральної та Східної Європи, а також низки країн, що розвиваються до Багатосторонньої торговельної системи ГАТТ/СОТ, розширення та конвергентні процеси спільного ринку Європейського Союзу, поглиблення глобалізаційних процесів у реальному та фінансовому секторах. При цьому з 1991 р. по 2000 рік глобальна економіка зросла на 27,4%, що є меншим, ніж рівень зростання за періоди 1971–1980 рр. (36,2%) та з 1981–1990 рр. (30,4%), але більшим, ніж за період 2001–2010 рр. (21,1%). Глобальне економічне зростання з початку ХХІ століття досягалось за рахунок інтеграційних процесів у формі численних регіональних торговельних угод (Regional Trade Agreements- RTAs) та подальшої лібералізації міжнародної торгівлі в рамках СОТ, а також завдяки вільному міжнародному руху фінансового капіталу, більшою мірою між розвинутими індустріальними країнами та через офшорні зони. Проте ступінь інтенсивності росту на рівні світової економіки останньої декади дає можливість зробити висновок, що поглиблення економічної глобалізації не обов'язково має призводити до посилення динаміки економічного зростання в часових рядах. Натомість слід зазначити, що емпірично підтверджується обернений зв'язок.

Світова економіка визначилась точками падіння приросту реального ВВП у 1998 та 2001 роках. Період 2002–2007 рр. характеризувався відносно сталим економічним зростанням, однак позначку економічного росту понад 4% в рік глобальна економіка більше не перетинала. Слід зазначити, що порівняно з періодом 1970–1991 рр. у 1992–2007 рр. спостерігається згладжування амплітуди циклічних коливань глобального економічного розвитку. Тимчасова відносна макро-

економічна рівновага начебто була досягнута. Зокрема, експлуатація китайського реального сектору провідними ТНК давала всі підстави для розгортання глобального економічного зростання, згладжування проблем роздутого віртуального фінансового сектору, безмежний потенціал задоволення глобального попиту продуктами матеріального виробництва в умовах макроекономічної стабільності. Ні азіяська

криза 1998 р., ні криза 2001 р. низьких облікових ставок тріади світової валютної системи "США-ЄВС-Японія" не були настільки приголомшливими, як світова фінансово-економічна криза 2008–2009 рр. Вперше за 40 років глобальна економіка показала не зниження приросту економічного зростання, а економічний спад на рівні -2,06 %. З цього часу для глобальної економіки почався відлік економічної невизначеності, яка створює умови для подальшого розбалансування системи та зростання розмаху коливань між циклічними хвилями економічного розвитку.

Велика модерація: період тривалої відносної економічної рівноваги в світовій економіці

Феномен згладжування циклічних фаз економічного розвитку та досягнення відносної макроекономічної рівноваги останніх декад знайшов своє відображення у популяризації дефініції "Велика модерація" (Great Moderation). Даний термін та дослідження вищезгаданого феномену були презентовані в економічних колах американськими науковцями Дж. Стоком [1] у 2002 р. та Дж. Бейкером [2] у 2007 р. В їхніх наукових працях емпірично було виявлено і пояснено вагоме зменшення коливань агрегованої економічної активності та успіхи від досягнутої макроекономічної стабільності економіки США в період 1985–2007 рр. (див. рис. 2 та рис. 3).

Велика модерація, на думку Дж. Бейкера, є, перелюдсім, результатом поглиблення глобалізаційних процесів та лібералізації економічної системи США. Вислів Бейкера про те, що "безлад вільних ринків є найкращим рецептом для економічної стабільності та добробуту" звучав переконливо до 2008 р. і підтверджувався статистично для економіки США та розвинутих індустріальних країн у різних емпіричних працях.

Б. Чоріч в своїй фундаментальній праці 2010 р. констатує, що Велика модерація є загальносвітовим феноменом значного зменшення короткострокової волатильності економічних циклів у вищезгаданий період часу [3].

Економічна наука визначила на сьогодні три пояснення прояву Великої модерації: 1) гарний перебіг економічних процесів, що пов'язаний з простою удачею (good luck hypothesis), 2) вироблення централь-

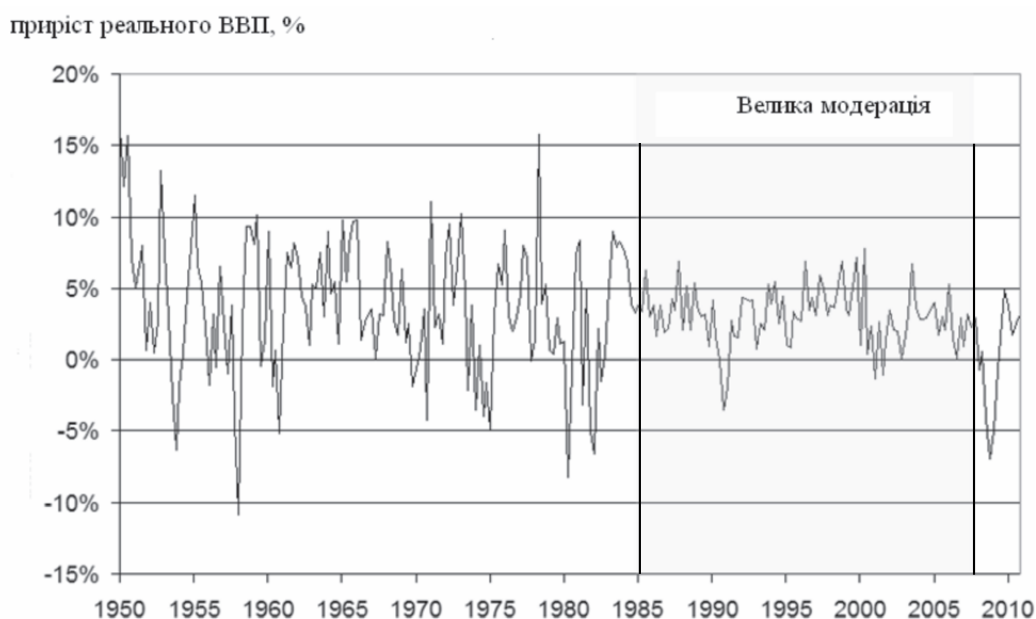


Рис. 2. Велика модерація у США протягом 1985–2007 рр.

Джерело: Wikipedia.org

ними банками більш грамотної монетарної політики (good policy hypothesis), 3) структурні зміни економічної системи через інноваційні зрушення та інституційні характеристики (structural changes hypothesis).

В низці наукових праць (наприклад, у праці Дж. Стока та В. Ватсона, 2002 р. [1]) наголошувалось на удачі економічного розвитку індустріального світу в зв'язку із проявом менших екзогенних шоків. Концепція удачі пояснювала м'які ефекти макроекономічних, структурних, технологічних шоків, зокрема, шоків продуктивності на економічну систему протягом останніх десятиліть.

В праці Р. Панкрати та М. Викотіч (2011) [4] представлено доказ, що не тільки технологічні шоки (інтенсивність інновацій) пом'якшилися, але й сам технологічний процес, зокрема розвиток загальної продуктивності факторів виробництва, проявлявся з більшою стабільністю в період Великої модерації. В цьому контексті можна зробити висновок, що автори підтвердили факт досягнення макроекономічної рівноваги, передусім, за рахунок відносної стабільності розвитку технології у *реальному секторі* протягом останніх десятиліть, тобто відсутності радикального науково-технічного прогресу. Це дозволило індустріальним країнам в умовах експлуатації їхніми транснаціональними компаніями спочатку країн ЦСЄ, а потім і економік Китаю, Бразилії, Індії та Мексики використовувати порівняльну перевагу у просторі через ефект від зростаючого масштабу в існуючому відносно сталому технологічному форматі, що забезпечило пом'якшення циклічності ВВП та інфляції розвинутого індустріального світу. Автори зазначили, що в умовах технологічної стабільності, тобто іншими словами, в умовах відсутності критичного загострення протиріч між загальною про-

дуктивністю факторів виробництва та інфляцією, агресивна монетарна політика епохи Волкера-Грінспена, що була направлена на боротьбу з інфляцією, не мала значного впливу на зменшення циклічних коливань економічного розвитку.

К. Дайнан та ін. (2006) [5] припускають, що фінансові інновації і зростаюча глобальна інтеграція спричинили феномен зменшення волатильності економічних циклів в останні декади.

Деякі дослідження чітко визначають вдосконалення монетарної політики індустріального світу як важливий чинник по зменшенню волатильності реальної економічної активності та інфляції (наприклад, праці Р. Кларіда та Дж. Галфа 2000 р. [6], Т. Лубіка та Ф. Шорфхайде 2004 р. [7] та Дж. Бойвіна та М. Джанноні 2006 р. [8]).

На думку вчених, таргетування інфляції, тобто визначені цільові критерії низької інфляції в рамках системи гнучких обмінних курсів, допомогли центральним банкам багатьох країн у 2000-х рр. стабілізувати не тільки інфляцію, але й інфляційні очікування, які за своєю природою можуть бути джерелом макроекономічної нестабільності. Контроль над інфляцією на основі як системи переважно фіксованих (fixed) або вузько прив'язаних (narrow pegged) валютних курсів, яка вбачається знаряддям монетаристів, в трансформаційних країнах та країнах, які розвиваються, так і на основі системи плаваючих курсів з експліцитним таргетуванням інфляції через трансмісійний монетарний механізм розвинутих індустріальних країн щодо третіх країн забезпечили відносно стабільні (неволатильні) процентні ставки, стійкі ціни та реальне зростання економік країн.

Проведене нами графічне спостереження характеру волатильності реального ВВП для світової еконо-

міки в цілому (див. рис. 1) підтверджує висновки Б. Чоріча стосовно прояву Великої модерації в глобальному масштабі протягом 1992–2007 рр.

Оцінюючи тренд зміни реального ВВП для країн ЄС-15, ЄС-27, Японії та Китаю (див. рис. 4–7), слід сказати, що Велика модерація найкращим чином крім США (див. рис. 3), проявилась в Китаї і тривала з 1992 р. до початку 2011 р. Припускаємо, що саме лібералізація економічної системи Китаю за рецептами Мілтона Фрідмана та відкриття країни для міжнародних інвесторів завдяки курсу реформ Ден Сяопіна забезпечили протягом відносно довгого періоду часу не лише високі і стійкі щорічні темпи приросту реального ВВП, але й скорочення волатильності економічного розвитку і досягнення макроекономічної стабільності за цим показником.

Аналізуючи циклічні фази економічного розвитку країн ЄС-15 можна побачити, що протягом 1982–1988 рр. намітилось стале економічне зростання з відносно стабільними приростами реального ВВП. Цей період відносної стабільності ознаменувався відходом Європейської економічної співдружності (12 країн), передусім, Німеччини як фарватера ЄЕС, від кейнсіанської економічної політики, лібералізацією цін та зменшенням державного сектору, прийняттям численних директив ЄЕС по свободі руху капіталів в рамках спільного ринку, проявом ефектів від інтеграції до ЄЕС нових країн – Греції, Іспанії та Португалії, а також виваженою монетарною, в т.ч. валютно-курсовою політикою країн Європейської валютної системи.

Висока кореляція приростів реального ВВП групи країн ЄЕС-12 зі Швецією, Австрією і Фінляндією (трьох країн ЄАВТ), яка у 1995 р. трансформувалась у ЄС-15, та цієї ж групи з включенням в неї соціалістичних країн ЦСЄ Варшавського договору (див. рис. 5 та 6) вказує на взаємозалежність трендів щодо забезпечення макроекономічної стабільності в Європі у 1980-х рр., не дивлячись на різну природу її досягнення в капіталістичному та соціалістичному світі.

Період стабільного росту 1982–1988 рр. в старій Європі досяг свого піку у 1988 р. і змінився часовим прискоренням зниження приростів ВВП, що відобразило тенденцію входження світової економіки у прискорену фазу економічної рецесії. На нашу думку, період 1989–1991 рр. був критичним для всієї капіталістичної системи неоліберального типу. Однак, не дивлячись на усю критичність ситуації закінчення чергового економічного циклу, низька кон'юнктура на світових товарних ринках у 1988–1991 рр. фактично дала поштовх до розпаду соціалістичного табору та створення внаслідок цього нових імпульсів для капіталістичної системи до стабільного економічного розвитку на основі принципу порівняльної переваги. Європейським країнам РЕВ досить складно було здійснювати управління економікою і латати діри неефективного державного господарювання в умовах обвалу експортних цін на ресурси (в т.ч. на паливні ресурси). Зниження експортних цін та скорочення світового попиту на ресурсні товари значно обмежило валютні надходження в країни Варшавського догово-

ру і викликало соціально-економічну напруженість в суспільствах цих країн. Якби Кремль зміг втримати контроль над ситуацією у європейських соціалістичних країнах в цей період та була б збережена командно-адміністративна система на їхніх теренах та в СРСР, феномену Великої модерації капіталістичного світу в такому історичному форматі не відбулось би ніколи. Неолібералізм в світовому господарстві та в Європі зокрема переміг в той час саме внаслідок розпаду соціалістичного табору та економічного завоювання з боку західних ТНК територій ЦСЄ і Китаю. В іншому випадку, якби командно-адміністративні соціалістичні системи отримали б іму-

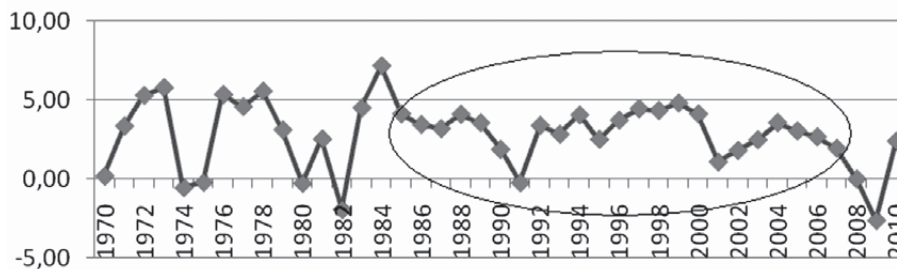


Рис.3. Характер амплітуди циклічних коливань економічного розвитку США. Динаміка приростів реального ВВП економіки США за період 1970–2010 рр., у %.

Побудовано автором на основі даних Economic Research Service.

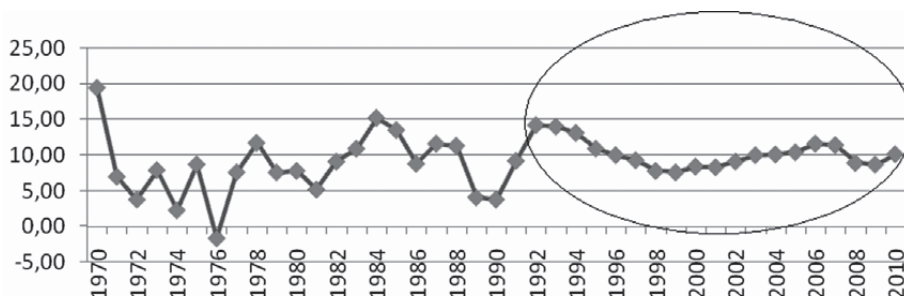


Рис.4. Характер амплітуди циклічних коливань економічного розвитку Китаю. Динаміка приростів реального ВВП економіки Китаю за період 1970 рр., у %.

Побудовано автором на основі даних Economic Research Service.

нітет від світових циклічних шоків, відносно недовга стабільність циклічного економічного розвитку капіталістичного світу, яка розпочалась у 1980-х рр. і оспівувалась як результат перемоги “здорового глузду” вільного ринку над кейнсіанством, прийшла б до свого завершення вже у 1990-х рр. Криза капіталістичної економіки, яка назрівала на початок 1990-х рр., вимагала б нових (швидше за все некейнсіанських) підходів економічної політики, а доктрина чиказької школи навряд би зайняла ключову роль у розвитку економічної глобалізації 1990–2000-х рр. Реалізація “кейнсіанської глобалізації” чи “кейнсіанської інтеграції” несла б в собі неефективність, зарегульованість і значний потенціал макроекономічної нестабільності та проявлялась би значною амплітудою циклічних коливань економічного розвитку. Однак історія не знає умовного способу – феномен Великої модерації мав місце саме в умовах неолібералізму.

Велика модерація в країнах ЄС-15 (ЄС-27) проявилась у період 1994–2007 рр. і її тривалість була на декаду меншою, ніж в США. Зменшення амплітуди циклічних коливань економічного розвитку Європи можна пояснити через поглиблення інституційних процесів в рамках Маастрихтського договору, посилення інтеграційних виробничо-торговельних зв'язків країн ЦСЄ з ЄС-15, формування Європейського монетарного союзу та становлення зони євро, а також через низку загальних для глобальної економіки процесів.

Природа циклічного економічного розвитку Японії значно відрізняється від проаналізованих вище економічних систем. Як зазначає П.Кругман, “Японія розвивала фундаментально іншу економічну систему, нову і вищу форму капіталізму. Полеміка навколо Японії стала полемікою щодо економічної філософії стосовно дієвості економічної думки Заходу в цілому і переваг системи вільних ринків зокрема” [9]. Державний супровід реального сектору в Японії ще з 1960-х рр. і впродовж наступних деkad давав розуміти, що ця країна не збирається користуватись рецептами чиказької школи. Тетчеризм, рейганоміка, економічна політика Гельмута Коля в Німеччині 1980-х рр. не стали взірцями для наслідування. При цьому дер-

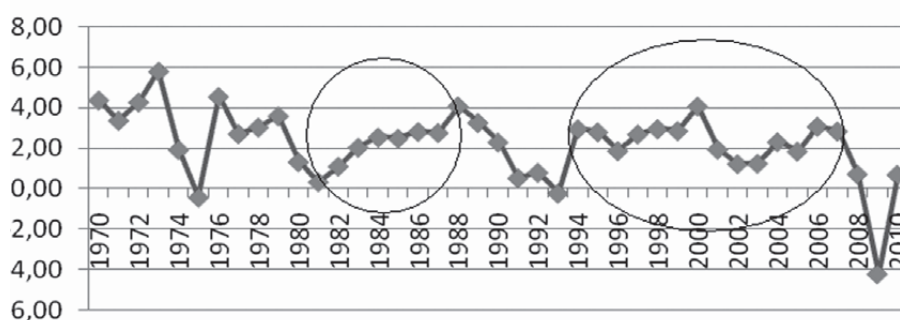


Рис.5. Характер амплітуди циклічних коливань економічного розвитку країн ЄС-27. Динаміка приростів реального ВВП економік країн ЄС-27 за період 1970–2010 рр., у %.

Побудовано автором на основі даних Economic Research Service.

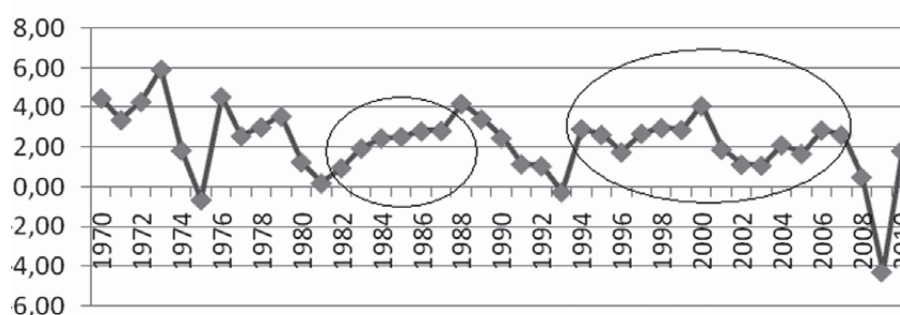


Рис.6. Характер амплітуди циклічних коливань економічного розвитку країн ЄС-15. Динаміка приростів реального ВВП економік країн ЄС-15 за період 1970–2010 рр., у %.

Побудовано автором на основі даних Economic Research Service.

жавний супровід розвитку японської промисловості мав суто кейнсіанське виконання: Міністерство Зовнішньої торгівлі і промисловості разом з Міністерством фінансів відігравали важливу роль в скеровуванні економіки та визначенні стратегічних секторів промислового виробництва, існував сприятливий зв'язок між урядом і бізнесом (“дружній капіталізм”), реалізовувалось державне фінансування інвестиційних промислових та інфраструктурних програм, економічне зростання індикативно планувалось на основі державного стратегічного дизайну, банківські позики, гарантовані урядом, та імпорتنі ліцензії давали поштовх до становлення і експансії японських фінансово-промислових корпорацій (кейрецу), а централізовані плани забезпечували їхню кращу присутність на світових товарних ринках.

Не дивлячись на засилля кейнсіанської економіки в реальному секторі, Японія разом зі США виступала авангардом формування вільних міжнародних фондових ринків, що вказувало на підтримку політики неолібералізму назовні у фінансовому секторі. Це розширювало можливості розміщення власного фінансового капіталу та притягнення додаткових фінансових ресурсів на міжнародних фондових майданчиках для подальшої експансії японського корпоративізму у світі.

Японія була тим взірцем відносної циклічної рівноваги, який не підтверджував кореляцію між системою вільних ринків та згладжуванням волатильності цикліч-

ного економічного розвитку. Однак, важко сказати в контексті досягнення тривалої відносно нижчої амплітуди коливань економічного розвитку протягом 1975–2007 рр., чи японська економіка може описуватись повноцінно феноменом Великої модерації (див. рис. 7.) В період 1988 р. – 1993 р. Японія переживала хронічну рецесію приростів реального ВВП, а криза низьких процентних ставок 1997–1998 рр. та лещата дефіциту ліквідності банків втягнули Японію у азійську кризу 1998 р., що похитнуло макроекономічну рівновагу країни та призвело до падіння реального ВВП на 2,15%. Економічний спад Японії не вплинув кардинально на амплітуду циклічних коливань в США та ЄС, однак мав деякі синхронні наслідки для волатильності світової економіки (див. рис. 1). Значна девальвація японської єни та відтік капіталів з японської економіки внаслідок обвалу фондових ринків у 1998 р. створили інфляційні очікування. Проте не дивлячись на щорічні грошові емісії протягом кризового періоду на рівні 10–11% в місяць і подальшу девальвацію єни, яку не вдалось нейтралізувати валютними резервами у розмірі 21,35 млрд. доларів США, Японія не зіштовхнулася з інфляційними процесами. Економічний спад загальмував інфляцію і відносна циклічна рівновага була відновлена без різких циклічних коливань вже у 2001 р.

Як не парадоксально, за нашими розрахунками глобальне реальне економічне зростання та прояв Великої модерації у світовій економіці протягом 1992–2007 рр. фактично не мали зв'язку із цими вимірами в економіках США та Китаю. Немає також значущого

і тісного зв'язку між Великими модераціями економік США та Китаю. Натомість значущий і тісний зв'язок з феноменом Великої модерації світової економіки показують процеси розвитку реального ВВП ЄС-15 (ЄС-27) та Японії – відповідно коефіцієнти кореляції 0,744 (0,786) та 0,632 на рівні значущості 0,01. Коефіцієнт детермінації (залежності) Великої модерації світової економіки від зміни реального ВВП ЄС-27 та Японії становить 84,7%, а при підключенні у модель показника зміни реального ВВП США коефіцієнт значно не змінюється – 88,4%. Говорячи про Велику модерацію Китаю за показником реального ВВП, ми побачили статистично обернений, однак незначущий і слабкий зв'язок з аналогічними трендами для світової економіки, США, Японії та країн ЄС.

Отже, глобальна економічна стабільність та відносна рівновага в вищевизначеному періоді часу забезпечувалась у тісному взаємозв'язку із економічними процесами, що мали місце у Європейському Союзі та Японії. Зменшення волатильності китайської економіки протягом 1992–2007 рр. швидше підсилювало та транслювало *шоки економічної нестабільності на майбутнє* для індустріально розвинутого світу та світового господарства в цілому.

Для того щоб отримати більш зрозумілу картину прояву Великої модерації в контексті досягнення макроекономічної стабільності в США та іншому індустріальному світі, в Китаї, а також в світовій економіці в цілому, слід оцінити характер **цінової волатильності** (див. рис. 8–13).

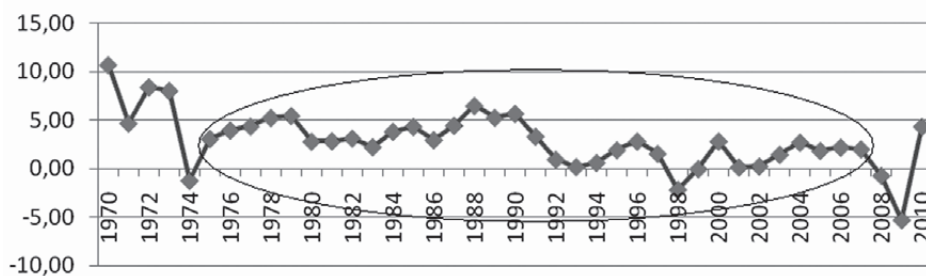


Рис. 7. Характер амплітуди циклічних коливань економічного розвитку Японії. Динаміка приростів реального ВВП економіки Японії за період 1970–2010 рр., у %.

Побудовано автором на основі даних Economic Research Service.

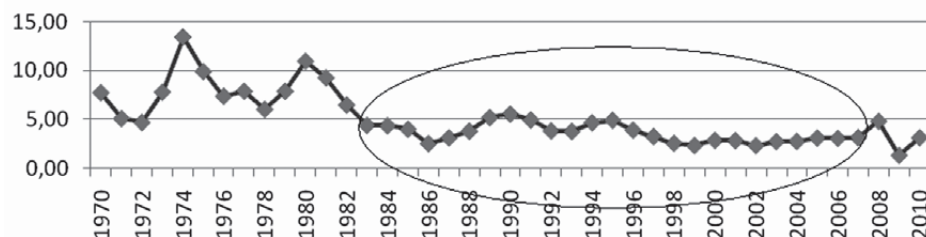


Рис. 8. Динаміка зміни індексу споживчих цін в світовій економіці за період 1970–2010 рр., у %.

Побудовано автором на основі даних Economic Research Service.

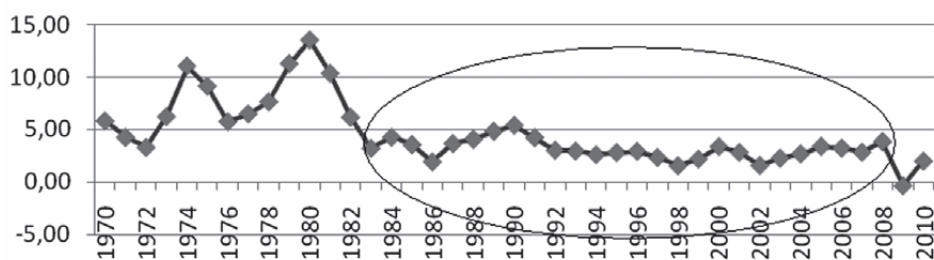


Рис.9. Динаміка зміни індексу споживчих цін в економіці США за період 1970–2010 рр., у %.

Побудовано автором на основі даних Economic Research Service.

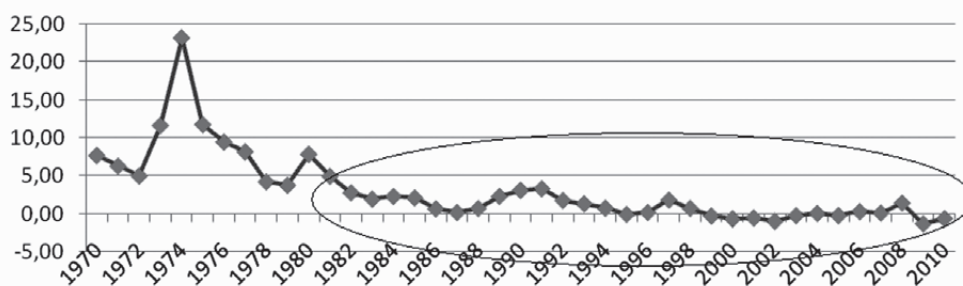


Рис.10. Динаміка зміни індексу споживчих цін в економіці Японії за період 1970–2010 рр., у %.

Побудовано автором на основі даних Economic Research Service.

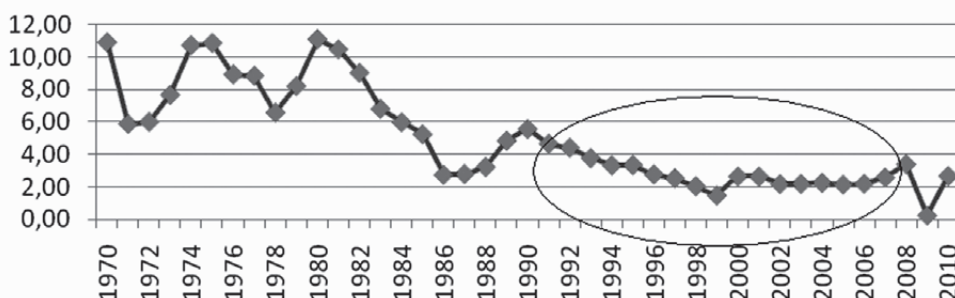


Рис.11. Динаміка зміни індексу споживчих цін в економіці ЄС-27 за період 1970–2010 рр., у %.

Побудовано автором на основі даних Economic Research Service.



Рис.12. Динаміка зміни індексу споживчих цін в економіці ЄС-15 за період 1970–2010 рр., у %.

Побудовано автором на основі даних Economic Research Service.

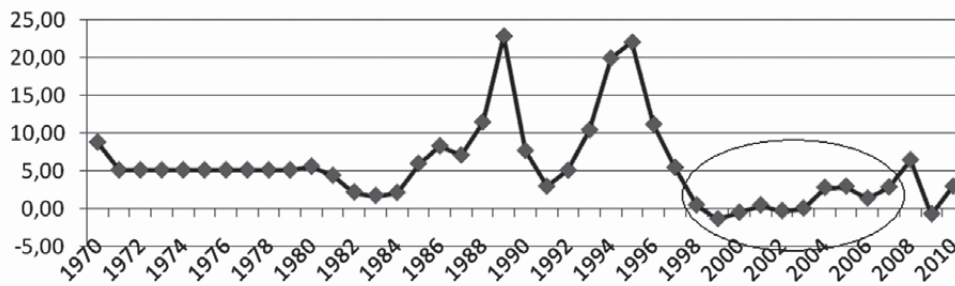


Рис.13. Динаміка зміни індексу споживчих цін в економіці Китаю за період 1970–2010 рр., у %.

Побудовано автором на основі даних Economic Research Service.

Аналізуючи побудовані графіки для світової економіки та окремо для США, ЄС і Японії можна побачити, що Велика модерація в США та Японії проявлялась в умовах зменшення амплітуди коливань індексів споживчих цін та одночасно низьких темпів інфляції з початку 1980-х рр. до 2007 р. Тенденція розвитку цінової волатильності в світовій економіці співпала в часі з ціновою волатильністю в США та Японії. Якщо для економік США та Японії завдяки контрольованій монетарній політиці залежних від рішень урядів центральних банків цінова волатильність зменшилась в період 1982–1983 рр., то країни ЄС відчували цінову стабільність лише починаючи з 1991 р., що співпадає з періодом декларування Маастрихтських критеріїв номінальної конвергенції та координованим планом дій створення Європейського валютного (монетарного) союзу, зокрема спільного автономного від рішень урядів країн та Ради ЄС монетарного інституту. Валютна криза в Європейській валютній системі 1992 року не вплинула на початок періоду цінової стабільності в ЄС. Велика модерація в ЄС мала місце в умовах низьких темпів інфляції та зменшення цінової волатильності протягом 1992–2007 рр. Для Китаю цінова стабільність після кардинального зниження рівня інфляції порівняно з періодом 1985–1997 рр. мала місце протягом 1998–2007 рр. Необхідно сказати, що зниженню волатильності реального ВВП в США, Японії та країнах ЄС передували зниження темпів інфляції та зменшення амплітуди коливань, чому сприяла виважена монетарна політика центральних банків. Після завершення часів Великої модерації в період 2008–2010 рр. в світі намітилась тенденція до зростання цінової волатильності, однак рівні інфляції залишаються в межах референтних значень цінової стабільності. У 2009 р. ця тенденція пояснювалась, переважним чином, економічним спадом, а у 2010 та 2011 рр. інфляція стримується через таргетування та посилені валютні інтервенції. Винятком сьогодні є китайська економіка, яка, перебуваючи на фазі промислового буму, у 2011 р. переживає інфляційні процеси, які можуть до кінця року звести нанівець номінальне економічне зростання як в країні, так і в світовому господарстві. Підтвердженням висновку стосовно впливу інфляції Китаю на інфляцію світового господарства є подані нижче результати нашого дослідження.

Проведений кореляційний аналіз зв'язку тренду зміни індексу споживчих цін світової економіки протягом Великої модерації з аналогічними трендами США, Японії, ЄС-15(27) та Китаю 1992–2007 рр. показав, що мали місце тісні значущі прямі зв'язки між ціновим трендом світової економіки з ціновим трендом в Китаї (коефіцієнт кореляції 0,955 на рівні значущості 0,01), а також з ЄС-27 (коефіцієнт кореляції 0,748 на рівні значущості 0,01) та ЄС-15 (коефіцієнт кореляції 0,666 на рівні значущості 0,01). Водночас ціновий тренд США та Японії фактично не обумовлював ціновий тренд світової економіки. Побудувавши множинну регресійну модель, ми встановили, що коефіцієнт детермінації (залежності) цінового тренду світової економіки в період Великої модерації від зміни індексу споживчих цін США, ЄС-27, Китаю та Японії становить 98,2%, при цьому вплив не зумовлює ціновий тренд Японії. Виключивши з моделі ціновий тренд Японії, коефіцієнт детермінації становить 98,0%. Однофакторні регресійні моделі показали наступні залежності цінового тренду світової економіки: від цінового тренду Китаю (коефіцієнт детермінації становить 91,3% при всіх інших рівних незмінних умовах), ЄС-27 (55,9%), зокрема ЄС-15 (44,3%), Японії (17,3%), США (15,6%). Отже, цінова стабільність в світі залежить сьогодні, в першу чергу, від цінової стабільності в Китаї та ЄС.

Кульмінацією емпіричної частини нашого дослідження є аналіз зв'язку тренду реального ВВП та цінового тренду в світовій економіці, США, ЄС-27 (ЄС-15), Китаї та Японії в період Великої модерації. Результати аналізу дають можливість встановити, від яких економік сьогодні залежатиме відновлення глобальної рівноваги у випадку збереження існуючого світового економічного порядку. Провівши кореляційний аналіз трендів зміни реального ВВП та зміни рівнів споживчих цін, ми встановили, що тісний значущий і прямий зв'язок існує між зростанням реального ВВП в Китаї та інфляцією в ЄС-27 (коефіцієнт кореляції 0,800 на рівні значущості 0,01), ЄС-15 (0,856 на рівні значущості 0,01), в світовій економіці (0,658 на рівні значущості 0,01), Японії (0,571 на рівні значущості 0,05), Китаї (0,536 на рівні значущості 0,05). Крім цих зв'язків простежується ще один значущий зв'язок – зростання реального ВВП в Японії тісно і прямо пов'язаний з інфляцією

в США (коефіцієнт кореляції 0,679 на рівні значущості 0,01). Інші зв'язки є статистично незначущими.

Отже, при подальшому нарощуванні приростів реального ВВП в Китаї є схильність світової економіки та, зокрема, економік ЄС, Японії та самого Китаю до зростання темпів інфляції, а, отже, до збільшення амплітуди циклічних коливань економічного розвитку цих країн і розгойдування глобальної економічної рівноваги. Економічна рецесія в Японії через техногенну небезпеку для ведення бізнесу має схильність стримувати інфляційні процеси в США, однак порушувати глобальну економічну рівновагу, оскільки впливатиме прямо на збільшення амплітуди коливань світового реального ВВП у площині його зниження.

Відновлення економічної рівноваги в посткризовий період у 2009 р., не дивлячись на прагнення гравців глобального управління забезпечувати подальше поглиблення експансії ТНК, передусім, в реальному секторі на основі використання принципу порівняльної переваги та абсорбції вироблених благ великими за розміром економіками країн зі зростаючими ринками, не має на сучасному етапі розвитку світового господарства потенціалу до довготривалого збереження. Зростання амплітуди коливань економічного розвитку та скорочення циклічних фаз у часі вбачається в майбутньому неминучим процесом, оскільки вже сьогодні в неокласичні принципи розвитку глобального реального сектору вмонтовуються неокейнсіанські механізми державного (глобального) управління та контролю у фінансовій площині, що суперечить висновкам Дж. Бейкера стосовно можливості досягнення відносної довгострокової рівноваги в тій чи іншій економічній системі лише за умови функціонування вільних хаотичних ринків. В епоху довіри до кейнсіанства 1930–1970 рр. та в кризові часи наприкінці 1980-х рр. під час короткострокового впровадження розвинутими індустріальними країнами новоекономічного синтезу емпірично спостерігається висока амплітуда циклічних коливань. Сьогодні зростаюча волатильність економічного розвитку світу ставатиме результатом як кейнсіанського реваншу та повернення системи до проявів короткострокових періодів, так і недостатньої схильності адаптації попиту до нарощуваної пропозиції продукції ТНК на економічних територіях. Суспільний добробут та реальні заробітні плати знаходяться поза споживчими цінами і це є результатом існуючого формату стагнуючої факторної продуктивності. Бюджетна лінія споживачів і їхня уява про дійсну цінність продуктів, які вони бажають купляти, як правило, не співпадають зі зростаючими споживчими цінами на цінні для них товари. Натомість бюджетна лінія вимушено окреслює нав'язану з боку ТНК розгорнуту диференційовану пропозицію типу “усе за 99 центів”. Це викликає поглиблення нерівності та соціальне напруження в суспільствах і створює неконтрольовані ситуації в різних локальних точках економічного простору, що може призвести до руйнації існуючого світового порядку.

Сценарії відновлення глобальної рівноваги у світовій економіці: нестабільність vs. відносна стабільність

Як було зазначено вище, глобальне економічне зростання, що засноване на грошовому, кредитному та фіскальному стимулюванні економічної активності на сучасному етапі циклічного економічного розвитку є джерелом інфляційних процесів, за якими в довгостроковому періоді слідують економічний спад та поглиблення нерівності у суспільствах. Монетаризм та кейнсіанство як макроекономічні концепції на вищих етапах економічної глобалізації за умов відсутності нових істотних для реального сектору технологічних хвиль втрачають свою альтернативність, розмиваються у своїй сутності і несуть однакову небезпеку розгортання нових економічних криз. Волатильні валютні курси як результат практики експліцитного таргетування інфляції, постійне фіскальне стимулювання розвинутими індустріальними країнами Великої двадцятки глобальних конкурентних та порівняльних переваг у міжнародній торгівлі, негативні реальні процентні ставки звужують економічні цикли, множать періоди проходження економічної системи від інфляції до дефляції, що супроводжується макроекономічними шоками та шоками суспільного добробуту.

Уроки фінансово-економічної кризи 2008–2009 рр. хоча й були винесені на самітах Великої двадцятки, однак дієві шляхи попередження наступних хвиль кризи, які безумовно настануть досить швидко, фактично не вироблені. Відомий економіст Нуріель Рубіні зробив заяву про те, що у 2013 р. світову економіку накриє “ідеальний шторм”, якщо вирішення серйозних проблем країнами будуть відкладатись на майбутнє. Хоча те, що запропонує Рубіні в якості рецептів санації для економік США, ЄС, Японії та Китаю може забезпечити уникнення штормового попередження, воно не дає відповіді на питання як забезпечити новий тривалий період Великої модерації, яка б ототожнювалась з відносною економічною стабільністю та впевненістю суспільств у їх подальшому мирному співіснуванні заради висхідного розвитку людської цивілізації.

Хибність рішень, що приймаються сьогодні на рівні Великої двадцятки, полягає у неправильному підході до вибору моделі економічного зростання та реакції економічної політики на циклічні фази, а також у безпрецедентно хибному баченні розвитку НТП.

Класичні спроби досягнення тимчасових рівноваг в світовому господарстві супроводжуватимуться найближчим часом двома можливими сценаріями розвитку: інфляційним чи дефляційним сценаріями. При цьому кожен з них призводитиме до загострення соціальних і бізнесових відносин, що вимагають пом'якшення ефектів за рахунок експериментальних ігор з боку глобального управління, транснаціональних корпорацій чи національних урядів країн.

Альтернативними шляхами розвитку глобальної економічної системи можуть стати: 1) перехід до радикальної соціалізації капіталістичних відносин та формування стаціонарної економіки, що базуватиметься не на нарощуванні кількісного економічного росту, а на якісних соціальних та екологічних параметрах; 2) технологічна сингулярність. Дані альтернативи будуть описані нами нижче.

На рис. 14 представлено блок-схему усіх можливих сценаріїв розвитку глобальної економіки.

Інфляційний сценарій. Досягнення циклічної рівноваги передбачає низку заходів економічної політики та проявів економічних процесів, що визначатимуть зрештою розвиток економічної системи:

- монетизація боргів та списання токсичних активів транснаціональних корпорацій та урядів країн, що знаходяться на грані дефолту. Це може бути забезпечено за рахунок проведення грошових емісій центральних банків передусім США та ЄВС;
- кінцеве закріплення системи вільно плаваючих режимів валютного курсу з практикою таргування інфляції;
- стимулювання глобального попиту через кейнсіанський підхід: зростання глобального промислового виробництва шляхом кредитної експансії в реальній економіці та зростання на цій основі міжнародних торговельних потоків.

Заходи: грошова експансія та зниження облікових ставок, що призводитиме до зниження процентних ставок на промислові та споживчі кредити комерційних банків. Результат: від’ємні процентні ставки ($r_t = R_t - (p_{t+1} - p_t)$, де $r_t < 0$);

- переорієнтація банківських депозитів (заощаджень) на користь інвестування і суспільного споживання в реальній економіці. Стимул: досягнення зниження процентних ставок за депозитами (концепція П.Кругмана “Baby-Sitting Coupons Problem”);
- розгнужана фіскальна експансія урядів країн на базі міжнародних кредитів, зокрема кредитів Світового банку. Заходи: стимулювання економічного зростання через інфраструктурні проекти;
- емісія урядових облігацій зовнішньої позики і їхня довгострокова монетизація та можливості пролонгації сплати – довгострокові інфляційні ризики або ймовірність оголошення дефолту;
- демографічний ріст в Азії через процес надолуження в добробуті (catching-up process) менш розвинутими країнами більш розвинутих країн в ході економічної глобалізації. Результат: Зростання ВВП на душу населення в великих за демографічним розміром менш розвинутих країнах, що веде до демографічного буму в світі і подальшого розкривування глобальної вироб-

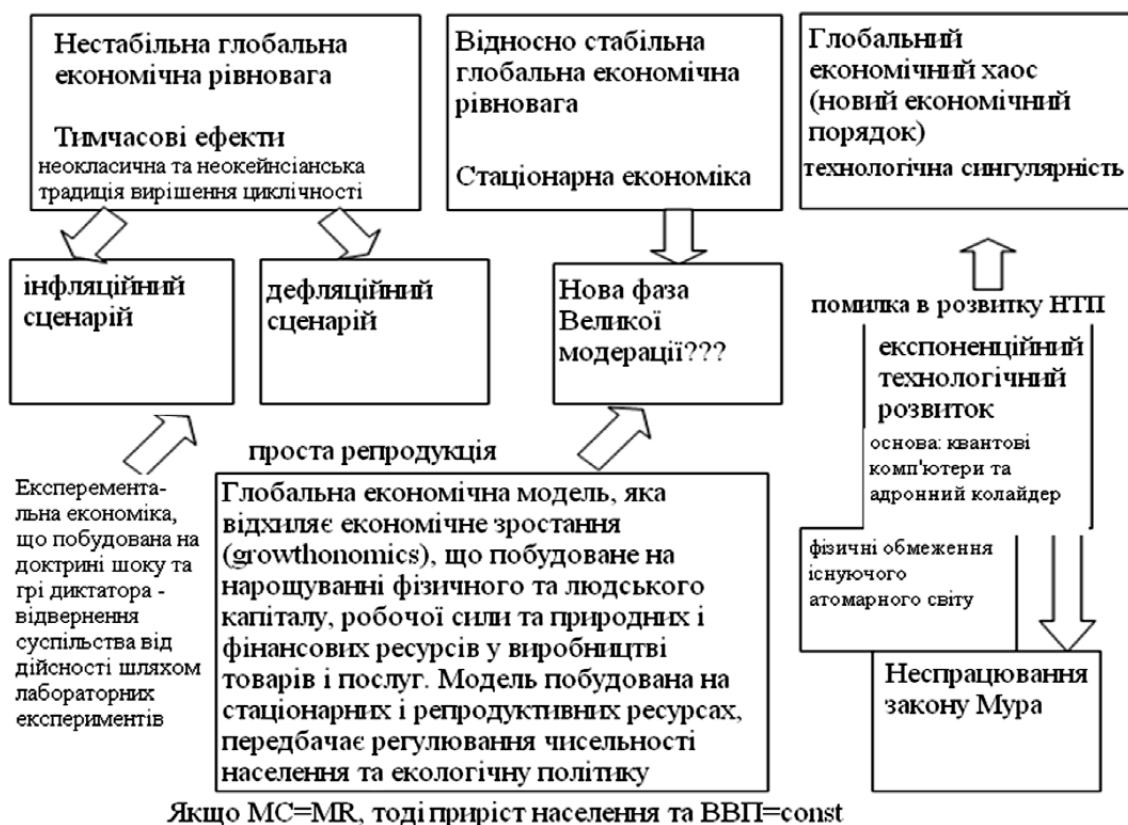


Рис. 14. Альтернативні сценарії досягнення глобальної економічної рівноваги vs. перехід суспільства до економіки хаосу без потреби її пошуку.

- ничої та споживчої спіралі в умовах обмежених природних ресурсів;
- розширення світового виробництва нафти і газу та контроль ТНК над нафтовими і газовими родовищами;
- стимулювання попиту в де-факто закритих або напівзакритих від глобальних процесів економіках. Заходи: фінансування революцій на кшталт “кольорових революцій” на пострадянському просторі та арабських весняних протестів зі спробою забезпечити глибшу інтеграцію країн з економічно та політично національно орієнтованими режимами, що використовують девелопментаризм, в західну систему глобального вільного ринку і її розширення;
- заморожування за санкцією глобального управління значних валютних рахунків непримиренних лідерів країн, які не є лояльними до багатьох процесів і викликів глобалізації, з метою використання даних коштів в реальній економіці цих країн на базі кредитів МВФ та Світового банку після падіння національних девелопментаристських режимів;

Дефляційний сценарій економічного розвитку. Після збурення світової економічної системи механізмами економічної політики посткризового періоду 2009–2011 рр., а також з огляду на форс-мажорні події в світі, слід очікувати короткострокий характер економічного піднесення і новий етап перегрівання. З метою недопущення наступної глибокої хвилі кризи та пом’якшення амплітуди циклічних коливань економічного розвитку глобальному управлінню та національним урядам прийдеться піти на дефляційні заходи і прояв дефляційних процесів з метою відновлення тимчасової глобальної економічної рівноваги. Цей сценарій розвитку може виразитись у:

- жорсткій посадці китайської економіки (China’s “Hard Landing”) – рестрикційні монетарні заходи Народного банку Китаю в 2011 р. у відповідь на інфляційну спіраль вестимуть до перспективи звуження ринків товарів та послуг. На думку Дж. Сороса ефективною “формулою Китаю по втриманню економіки є “випускання пару”” внаслідок перегрівання;
- подальшому руйнуванні вартості активів на міжнародних фондових ринках та послабленні економічної активності в Японії з огляду на низьку землетрусів, цунамі та ситуацію на Фукусімі, не дивлячись на запропоновані японською економікою низькі кредитні ставки; розвитку дефляційних процесів в США через рецесію в країні Сонця, що сходить;
- економічному спади в Китаї та Японії, який може згенерувати “ідеальний шторм” та наступний чорний період розвитку глобальної економіки у 2013 р.;

- критичному розладі балансу “попиту-пропозиції”, переважним чином в США та ЄС, в контексті надлишку глобальних потужностей;
- значному уповільненні або припиненні росту факторної продуктивності в умовах збереження ТНК існуючих екстенсивних технологій виробництва;
- дефляції споживчих цін в умовах стагнації реальних заробітних плат і доходів населення та обережності банків при видачі споживчих кредитів;
- зниженні суспільного споживання і реакції виробництва на жорсткі фінансові заходи урядів. Причина: скорочення соціальних статей державних видатків та підвищення податків соціального характеру під час проведення економічних реформ під наглядом МВФ з метою відновлення фінансової дисципліни в країнах;
- монетарній рестрикції центральних банків. Заходи: звуження грошової пропозиції, таргування інфляції через підвищення облікових ставок для боротьби з інфляцією або для запобігання оголошення дефолту в довгостроковій перспективі;
- ревізії системи плаваючих режимів валютного курсу на користь фіксованих або вузько прив’язаних режимів валютного курсу. Результат: відсутність або низька автономія ЦБ на проведення монетарної політики для забезпечення економічного зростання, низька міжнародна мобільність фінансового капіталу та зменшення ризиків, що з ним пов’язані.
- кредитній рестрикції в умовах дефіциту ефективної ліквідності та загострення проблеми з токсичними активами;
- колапсі цін на фінансові активи;
- жорсткій фінансовій дисципліні в Єврозоні та переході до уніфікації фінансової політики в ЄС;
- дефолті економік країн та запровадженні жорстких антиінфляційних заходів;
- різкому економічному спади і безробітті, зростанні розшарування та бідності в суспільствах;
- тривалому болісному часовому періоді від депресії до відновлення економічного зростання після численних банкрутств бізнесу та стагнації ринків і їх освоєння більш сильними корпораціями в глобальному просторі.

Останнім часом в економічній думці з’являються наукові праці, в яких вказується, що зростання економічної системи як субсистеми впевнено наближається до критичної точки фізичних можливостей Земної Кулі та її екосистеми. Тому наближення до цієї точки означає досягнення стаціонарного стану – системи, яка дозволяє якісне, але вже не агреговане кількісне економічне зростання. Вихід економічної системи за межі екосистеми означатиме її руйнацію і вестиме до порушення глобальної фізичної та екологічної рівно-

ваги, що, в свою чергу, буде зумовлювати кризові процеси і збільшувати волатильність циклічного економічного розвитку світу. Кількісне економічне зростання передбачає необхідність постійного нарощування матеріального виробництва і збільшення екологічних та соціальних витрат швидшими темпами, ніж вигод від матеріального виробництва. Іншими словами, при постійній пропускній спроможності певного блага, нарощується його кількість. Якісне зростання має забезпечуватись в зворотному напрямі – через вдосконалення екологічних технологій необхідно досягати пропускної спроможності існуючих благ без нагнітання їхнього щорічного приросту. Тільки таким чином можна привести у рівновагу економічну субсистему з екосистемою Земної кулі.

Викликом постійним глобальним дисбалансам (або тимчасовим короткостроковим рівновагам) у світовій економіці стала ідеалістична концепція стаціонарного стану економіки (*steady state economy*), яка була недавно представлена в новій інтерпретації у праці Г.Делі та Р.Костанца. [10] Ця концепція могла б створити основу ідеології формування нового глобального економічного порядку, а її реалізація значним чином би вплинула на зменшення циклічної волатильності економічного розвитку в світі. Однак прогресивні ідеї авторів стосовно необхідності покласти край економіці зростання ("*growthonomics*"), що не враховує фізичних обмежень Земної кулі та притаманних їй природних можливостей, будуть піддаватись критиці ще не одне десятиліття і викриватись як:

- приховане мальтузіанство стосовно відношення авторів до народонаселення та суспільного добробуту Півдня і Сходу, які невинно ростуть під впливом глобального економічного зростання, що провокує надалі його безмежне кількісне розкручування;
- вульгарний натуралізм щодо ролі доданої вартості в економічній системі, пропозиції стосовно фактичної ліквідації процентних (а саме складних процентних) доходів та переходу до комісійних доходів за поточними рахунками в банківській системі, 100% резервні вимоги для суттєвого зменшення Ponzi-кредитного левелю;
- суб'єктивізм у трактуванні законів термодинаміки у розумінні генерування росту в системі;
- соціалізм в питаннях забезпечення більш справедливого розподілу благ в глобальній економіці на користь бідних суспільств, а також управління ростом ВВП (недопущення його збільшення) в умовах рівноваги граничних витрат та граничних доходів, що апіорі не може однозначно бути схваленим в рамках протестантської цивілізації Півночі, особливо в США.

Вирішення проблеми загострення циклічних коливань економічного розвитку в умовах наближення економічної субсистеми до фізичних можливос-

тей Земної кулі бачать економісти, що почали досліджувати феномен технологічної сингулярності та припинення дії закону Мура експоненціального зростання в звичному для нас атомарному світі. Поки що визнаних економічною спільнотою фундаментальних наукових праць в цьому напрямі немає, ідеї науковців знаходяться в публіцистичних вирізках та коротких есе. Однак, аналізуючи хід думок економістів-футурологів та співставляючи їх ідеї з процесами, що відбуваються навколо останніх світових досліджень у фізиці (зокрема, Великий адронний колайдер, експерименти по телепортації масивних фізичних часток на відстані), ми вважаємо що світова цивілізація підходить до тієї точки, при якій вона не може розвиватись лише на основі принципів класичної фізики. Класична фізика передбачає, що частки субстанції рухаються повільніше швидкості світла і їхня маса дорівнює нулю (люксони) або є більше нуля (тардіони). Ми вважаємо, що традиційні схеми раціоналізації витрат (використання ресурсів, праці робочої сили, індустріального та людського капіталу у виробництві та збуті матеріальних благ) в рамках неокласичної теорії порівняльної переваги та теорії конкурентних переваг приходять до свого завершення в світі, який побудований на законах класичної фізики. Звичні гравітаційні чинники підвищення добробуту глобальної капіталістичної економіки, зокрема міжнародна торгівля та прямі іноземні інвестиції, демографічний розмір економік як джерело ефекту від зростаючого масштабу виробництва та потенційно великого споживчого ринку, регіональні торговельні угоди (зони вільної торгівлі, митні союзи, економічні союзи), умови економічної свободи та глобальної конкурентоспроможності, вже сьогодні не дають можливості боротись з неминучим інертним станом реального ВВП на душу населення на кожному з рівнів розвитку – для розвинутого індустріального суспільства та для країн, що розвиваються, а також запобігати посиленню дивергенції у системі розподілу матеріальних благ на планеті Земля.

Пошук науковцями фізичних частинок, що рухаються швидше за швидкість світла (тахіони), та уможливлення їхньої масової активації в чотирьохвимірному просторі через нові гравітаційні та електромагнітні рушії квантової механіки та теорії відносності в різних площинах суспільного життя, в тому числі і в економічній системі, націлені на вирішення багатьох проблем людства, що вже настали або настануть через необхідність наслідків панівного техногенного типу економічного розвитку, який має свої екологічні та ресурсні обмеження.

Висновки. Проведене нами дослідження дає можливість зробити висновок, що Велика модерація 1992–2007 рр. проявилась за рахунок процесів економічної глобалізації, яка скеровувалась механізмами неолібералізму. Включення країн з перехідною економікою та країн зі зростаючими ринками в глобальні виробничі мережі, лібералізація міжнародного руху

капіталу, інституційна інтеграційна архітектура формування зон вільної торгівлі та спільних вільних ринків і їх супровід через ліберальну економічну політику, монетарна дисципліна за рецептами МВФ дали можливість тимчасово досягати відносно довготривалої глобальної рівноваги, яка була порушена в 2008 р. в зв'язку з закінченням чергового економічного циклу. Державне невтручання у ринки, свобода економічних суб'єктів та стримана монетарна політика хоча й кращим чином порівняно з кейнсіанською економікою здатні вести до зменшення волатильності циклічного розвитку економічних систем капіталістичного типу, проте не здатні до кінця долати проблему протиріч між інфляцією та досягненням критичної точки потенціалу до зростання продуктивності факторів виробництва в існуючому технологічному форматі. Саме поглиблення економічної глобалізації через інтеграцію все нових і нових менш розвинутих економічних територій з дефіцитом капіталу та порівняно слабкою технологією виробництва в виробничо-торговельні мережі ТНК дозволяє згладжувати дане протиріччя і продовжувати економічний цикл. Коли ефекти від такої інтеграції критично зменшуються або припиняються внаслідок процесів вирівнювання або взагалі відсутні з огляду на закритість територій від глобальних (інтеграційних) процесів, починається застій і очікування економічної кризи та порушення стабільності і тривалості певної циклічної фази. Тому необхідним кроком для збереження відносної економічної стабільності має стати перехід до якісно нового технологічного формату економічних відносин та збереження при цьому вільних ринків і економічної свободи.

Можна передбачати, що вихід людства за межі чорного квадрата атомарного світу в чотирьохвимірний простір відкриває чудові перспективи для подальшої еволюції капіталізму та його важливої надбудови – віртуального лібералізму, що дозволить продовжити реалізацію проекту глобального економічного зростання та експансії назовні. При цьому “глобальне” набуде ще ширших контурів, або стане взагалі безконтурним (безмежним). Водночас розшириться простір для уможливлення отримання звичних для циклічного розвитку економічних періодичних рівноваг. При цьому не виключається, що рівновага як категорія взагалі перестане визначати буття глобальної системи і

глобальної людини в процесі її ставлення до звичних сьогодні вигод матеріального світу.

ЛІТЕРАТУРА

1. Stock, James H. and Mark W. Watson, 2002. Has the Business Cycle Changed and Why?. – in Mark Gertler and Kenneth Rogoff, eds., NBER Macroeconomics Annual 2002. Cambridge, MA: MIT Press, p. 159-218.
2. Baker G. Welcome to ‘the Great Moderation’ Historians will marvel at the stability of our era. – <http://www.timesonline.co.uk/tol/comment/columnists/article1294376.ece>
3. Coric B. The Global Extent of the Great Moderation, 2010. – University of Split – http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1007984
4. Pancrazi R. and M.Vukotic (2011). Overlooking the Great Moderation: Consequences for Monetary Policy.- <http://www.robertopancrazi.com/OverlookingGM.pdf>
5. Dynan, K., Elmendorf, D. and Sichel, D. (2006). Can financial innovation help to explain the reduced volatility of economic activity?, *Journal of Monetary Economics*, Vol. 53, pp. 123-150.
6. Clarida, R., J.Galf et al. (2000). Monetary Policy Rules and Macroeconomic Stability: Evidence and Some Theory. – *Quarterly Journal of Economics*, vol. 115, no. 1, pp. 147-180.
7. Lubik, Thomas A., and Frank Schorfheide, Testing for Indeterminacy: An Application to U.S. Monetary Policy, *American Economic Review* 94(1), (2004), pp. 190-217.
8. Boivin, Jean, and Marc P. Giannoni, Has Monetary Policy Become More Effective., *The Review of Economics and Statistics* 88, (2006), pp. 445-462.
9. Krugman P. (2009). The Return of Depression Economics and the Crisis 2008. – W.W. Norton & Company, New York, London. – p.59.
10. Daly, H. and R. Costanza (2009). From a Failed Growth Economy to a Steady-State Economy. – in *Encyclopedia of Earth*. Eds. Cutler J. Cleveland (Washington, D.C.: Environmental Information Coalition, National Council for Science and the Environment.
11. Summer P. M. What Caused The Great Moderation? Some Cross-Country Evidence. – <http://www.kc.frb.org/publicat/econrev/PDF/3q05summ.pdf>
12. Кончин В.І. Технологічна сингулярність та трансгуманізм: кінець епохи класичного капіталізму та становлення суспільства майбутнього // *Вісник Київського інституту бізнесу та технологій* №1 (14)2011. – Тези Міжнародної науково-практичної конференції “Студент-дослідник-фахівець”, 26 травня 2011 – с.5-7.
13. Claxton Mervyn. A Critic of Herman Daly’s “Steady-State” Economy. June, 13, 2009. – 5 p. – <http://www.normangirvan.info/port-of-spain-declaration-a-critical-analysis-mervyn-claxton/>

УДК 339.9:330.34

КРИВОУС В.Б., к.е.н.

м. Тернопіль

ДИАЛЕКТИКА ПОСТКРИЗОВОЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ: КОНТУРИ МАЙБУТНІХ ЗМІН

Анотація. В статті з'ясовано наслідки діяльності основних суб'єктів неоліберальної глобалізації світу. Проведено моніторинг формування посткризової моделі світоцивілізаційних процесів. Окреслено напрями забезпечення позитивної динаміки економічного зростання в Україні.

Ключові слова: світова економічна система, криза, посткризовий період, глобалізація, реформування світового економічного простору, інноваційна модель розвитку, неолібералізм.

Аннотация. В статье выяснены последствия деятельности основных субъектов неоліберальной глобализации мира. Проведен мониторинг формирования посткризисной модели цивилизационных процессов. Очерчены направления обеспечения положительной динамики экономического роста в Украине.

Ключевые слова: мировая экономическая система, кризис, посткризисный период, глобализация, реформирование мирового экономического пространства, инновационная модель развития, неоліберализм.

Abstract. The article deals with activity consequences of the main subjects of neoliberal globalization. The monitoring of forming the post-crisis model of the world civilization processes is conducted. The directions of providing the positive dynamics of the economic growth in Ukraine are outlined.

Keywords: world economic system, crisis, post-crisis period, globalization, reformation of the world economic space, innovative model of development, neoliberalism.

Постановка проблеми. Масштабність і глибина фінансово-економічної кризи, боротьба з рецесією в посткризовий період, особливості відновлення економіки в різних країнах світу змушують переосмислити саме розуміння економічних процесів в площині парадигми розвитку. Адже вона не тільки призвела до економічного спаду, загострила і поглибила протиріччя в системі глобальної архітектури, але і підірвала довіру до основних суб'єктів неоліберальної глобалізації та домінуючих підходів розвитку світової економічної системи, з одного боку, та національної держави, з іншого, ускладнила геополітичну ситуацію. Сьогодні науковці сходяться на тому, що глобальна економічна криза – це результат фундаментальних дисбалансів в структурі і управлінні світовою економічною і фінансовою системою. Світова реакція на кризу показала, що назріла необхідність реформ у функціонуванні глобальної капіталістичної системи.

Аналіз останніх публікацій. Проблеми, пов'язані з фінансово-економічною кризою в глобалізованому світі, відновленням економіки у посткризовий період, пошуком нової моделі економічного розвитку, досліджують зарубіжні та вітчизняні вчені, такі як: Ж. Атталі, П. Кругман, А. Сен, Дж. Стігліц, Д. Харві, О. Богомолів, В. Бурлачков, В. Величко, Н. Іванова, Є. Канаєв, М. Клінова, І. Мазур, Ю. Нечасєв, О. Паньков, Ю. Пахомов, Є. Савельєв, Ю. Сапачук, Є. Севаст'янов, М. Шимаї.

Мета дослідження: Метою автора цього дослідження є:

- дослідити негативні наслідки діяльності основних суб'єктів неоліберальної глобалізації світу,

що спровокували системні збої у функціонуванні світової економіки, та серйозні недоліки в процесах вироблення економічної політики;

- виявити основні контури формування нової моделі економічного розвитку, напрями і можливі зміни світоустрою;
- окреслити шляхи забезпечення позитивної динаміки розвитку економіки в Україні.

Виклад основного матеріалу. Деякі вчені, експерти, аналітики схилиються до думки, що кризові вияви у сучасній глобалізованій фінансовій системі почалися з того часу, коли в економічній теорії і практиці запанував лібералізм і почалося різке дерегулювання фінансової сфери (див. табл. 1).

Як бачимо з таблиці, представлена економічна концепція Дж. М. Кейнса розглядає національну економіку у вигляді симбіозу конкурентного ринку на базі приватної власності, включаючи монополію, і регулюючої ролі держави. Концепція лібералізму не допускає широкого втручання держави в ринкову економіку. Ідеологи неолібералізму (Л. Мізес, Ф. Хайек) відкидають теорію економічної рівноваги, математичну економіку, економетрику і економічне прогнозування в якості інструментів управління економікою. Дж. Стігліц вважає, що неолібералізм являє собою “збірну солянку ідей, в основі яких уявлення фундаменталістів про те, що ринки – це саморегулюючі системи, які ефективно розподіляють ресурси, а також добре служать інтересам суспільства. Неоліберальний ринковий фундаменталізм завжди був політичною доктриною, яка служить певним інтересам і ніколи не підтримувалась ні економічною теорією, ні досвідом” [10]. Як доводить дос-

лідження, у всіх країнах світу удар фінансово-економічної кризи пом'якшувала держава, приймаючи антикризові заходи, а не ринок (див. табл. 2).

Таким чином, можемо стверджувати, що сьогоднішня фінансово-економічна криза повернула державі її можливість (через прийняття антикризових заходів) втручатись в економіку, виконуючи організаційно-координаційну функцію і забезпечуючи стратегічні пріоритети: це стимулювання внутрішнього споживання, фінансування соціальних програм, підтримка банківської системи та експортоорієнтованих галузей, диверсифікація внутрішньо- та зовнішньоекономічної політики. А отже, можна допускати, що каркас глобальної контролюючої і регулюючої системи за необхідності має спиратись на національні низові регулятори і певну наддержавну

структуру, що координує і спрямовує низовий комплекс державних регуляторів. Саме рецесія 2008–2009 рр. показала, що недостатня державна участь згубно відбивається на економіці, як і надмірна тісна взаємодія між державою і приватним капіталом, а тому, підтверджена фінансовою кризою, спонукає до пошуку її нових форм [7, 31]. А це означає, на думку вчених, що існує можливість формування інших моделей розвитку світової економіки, в яких державі відводиться організаційно-координуюча роль, тобто можлива поява нового економічного гібриду, який міг би називатись “державним капіталізмом”.

Посткризовий період світової економіки ознаменувався появою нових країн-лідерів: Китаю та Індії. Зростання їх економічної могутності, зокрема, Китаю, веде,

Таблиця 1

Основні форми і методи державного регулювання капіталістичної економіки [13]

КЕЙНСІАНСТВО	НЕОЛІБЕРАЛІЗМ
податкова політика, включаючи прогресивно зростаючі податкові ставки на прибутки підприємств; збільшення бюджетних витрат на стимулювання виробництва, включаючи створення сильного державного сектора економіки, а також на соціальні і регіональні програми; збільшення бюджетного дефіциту в період економічного спаду для стимулювання попиту; стимулювання росту реальних інвестицій, особливо у високоефективні і наукоємні виробництва, і зменшення різних форм заощаджень, не пов'язаних з економічним зростанням; жорсткі адміністративні міри, направлені на обмеження монополізму, регулювання ринку в інтересах населення, підтримка ефективного виробника.	ліберальна податкова політика; мінімізація бюджетних витрат як на економіку (в т. ч. врізання до мінімуму різних дотацій, субсидій як регіонам, так і галузям економіки, включаючи сільське господарство), а також на соціальні потреби (переведення освіти, охорони здоров'я, комунального господарства, дошкільних закладів і пенсійної системи на ринкові відносини); недопустимість в принципі бюджетного дефіциту; відміна будь-яких адміністративних обмежень, які перешкоджають свободі конкуренції і підприємництва; свобода руху капіталу як в середині країни, так і між країнами; повна лібералізація зовнішньоекономічної діяльності; ліквідація неефективних виробництв в т. ч. через систему банкрутств.

Таблиця 2

Роль держави в подоланні кризи [7, 23]

ВІЛЬНИЙ РИНОК ПРИ ОБМЕЖЕНІЙ РОЛІ ДЕРЖАВИ	КАПІТАЛІЗМ ОБМЕЖЕНИЙ ДЕРЖАВОЮ
Помірковане збільшення дефіциту держбюджету за рахунок: загального зниження податків на 2/3; підвищення держвитрат на 1/3	Значне і тривале збільшення дефіциту держбюджету за рахунок: вибіркового зниження податків на 1/3; підвищення держвитрат на 2/3.
Швидке скорочення дефіциту шляхом зниження держвитрат.	Поступове скорочення дефіциту шляхом: підвищення податків з високих доходів; скасування пільг.
Тимчасова держпідтримка конкурентоспроможних галузей в період кризи.	Структурна політика. Держгарантії підприємствам, особливо інноваційним МСП
Обмеження підтримки платоспроможності, стимулювання інвестицій.	Підтримка як платоспроможності, так і інвестицій.
Зайнятість: тимчасова соціальна підтримка. Відмова від розширення апарату держуправління.	Зайнятість: реформа соціальної сфери. Стимулювання зайнятості у держсекторі.
Удосконалення механізмів регулювання фінансової системи. Розмежування діяльності, що підлягає і не підлягає регулюванню.	Жорстка регламентація фінансової системи. Розмежування депозитних і інвестиційних банків.
Удосконалення структур, що визначають основи роботи фінансових та фондових ринків.	Посилення державного контролю над фінансовим сектором.
Підвищення ефективності роботи рейтингових агентств.	Включення рейтингових агентств в систему державного управління.
Тимчасова відмова від регулярних переоцінок ринкової вартості компаній (mark to market).	Відмова від регулярних переоцінок ринкової вартості компаній (mark to market).

як вважають вчені, до трансформації світової господарської системи і домінування Південно-Східної Азії в середині XXI ст. Це підтверджується тим, що навіть під час кризи в КНР відбулося зростання економіки за рахунок зважених, продуманих антикризових заходів. Перенаправивши експорт, заблокований кризою, в русло внутрішньої економіки, розвернувши товарні потоки на внутрішній ринок, держава одержала зростання економіки в межах 9%. За прогнозами науковців, ВВП КНР до 2025 р. складе 20 трлн. дол., а у 2050 р. він перевищить ВВП США на 75–80%, причому частка Азії сягатиме 57–60% світового ВВП. Країна прагне перетворитись в інноваційне суспільство: виділення в 2009 р. Держрадою Китаю 5 млрд. дол. на НДДКР засвідчує цей факт. [13] Щодо диспаритету між країнами і в середині кожної з них в прибутках, рівнях і якості життя людей, аналітики вважають, що він був закладений у ліберальній соціально-економічній моделі і тих економічних концепціях, які лежать в її основі.

Глобальна фінансово-економічна криза виявила низку недоліків, як в процесах формування економічної політики в царині світової економіки, так і у функціонуванні інститутів, які здійснюють це регулювання: Світового Банку (СБ), Міжнародного валютного фонду (МВФ), Світової організації торгівлі (СОТ), а також транснаціональних корпорацій (ТНК). Реалізація програм структурної перебудови основ економік країн під егідою МВФ призвела до соціальної поляризації, поглиблення рецесії, послаблення економік, боргової залежності, асиметрії розвитку. Зауважимо, що

на початку XXI ст. обсяг ВВП країн "золотого мільярда" (1004 млн. чол. або 15,8% населення планети) у 27 разів перевищує обсяг ВВП країн з низьким рівнем доходів, де зосереджений "полос бідності" (2343 млн. чол. або 36,8% населення світу) [13].

Світова фінансово-економічна криза оголила гіпертрофовану залежність української економіки від зовнішніх запозичень. Зростаючий експорт кредитних ресурсів збільшив боргову залежність нашої держави від МВФ та інших кредиторів, посилив фінансові ризики. Розмір держборгу за роки кризи та рецесії наблизився до критичного значення (див. табл. 3).

Таблиця ілюструє, що, починаючи з 2008 р., сума державного боргу зростає у зв'язку з розгортанням кризових явищ та пригніченням економічної активності. Відповідно до боргового навантаження зростає відношення боргу до ВВП держави (див. рис. 1).

Така діяльність, як ілюструє рис. 1., може спровокувати кризу державної заборгованості, а це згубно вплине на відтворення основного капіталу і перспективи посткризового відновлення національної економіки.

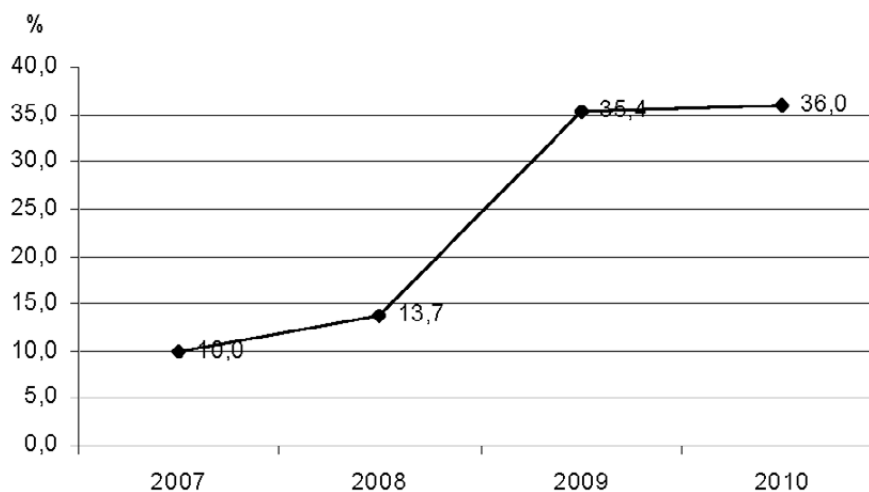
Вчені вважають, що запропоновані СБ державам проекти економічного розвитку, супроводжуються поглибленням провалля між бідними та багатими і в бідних, і в багатих країнах. Стосовно СОТ, то замість підтримки лібералізації торгівлі, заборони дискримінації, ексклюзивного використання тарифів як засобу для захисту внутрішніх ринків, ця структура перетворюється, на думку аналітиків, на вулицю з односто-

Таблиця 3

Державний борг України 2007–2010 рр.*

Рік	Приріст ВВП у %	Борг у % до ВВП	Розмір боргу у млрд. грн.	Дефіцит бюджету у % до ВВП
2007	7,9	10,0	71,3	- 1,1
2008	2,1	13,7	130,7	- 2,6
2009	- 15,9	35,4	212,1	- 4
2010	4,2	36,0	323,5	-5,9

* Складено автором за матеріалами Держкомстату України



*Складено автором за матеріалами Держкомстату України

роннім рухом, створюючи комфортні умови для розвинутих країн і ТНК. Щодо України, то вона, прийнявши умови СОТ, отримала збитки від такої співпраці, адже імпорту, який ринув в Україну, призвів до порушення дисбалансів в торгівлі. Вільна торгівля і відкриті ринки капіталу стали основними засобами забезпечення конкурентних переваг ТНК. Варто згадати, що ТНК фактично не підконтрольні світовим інститутам. Крім того, сто наймогутніших корпорацій володіють 80% світового багатства. Їх доходи перевищили 3,5 трлн. дол. [13] ТНК заручилися підтримкою МВФ та СОТ при відсутності регулювання їх діяльності урядами країн-реципієнтів. Відмова від співробітництва з цими міжнародними економічними структурами загрожує економічною ізоляцією країни.

Криза виявила низку ризиків у фінансовій глобалізації. Фінанси перетворились в самостійну інфраструктурну галузь, яка активно впливала на економічну ситуацію в кожній країні і у світі в цілому [9, 7]. Щодо України, то позбавлена механізмів саморегулювання грошово-кредитна система, слабо контрольована банківська система, розрегульована фінансова система призвели до перекосів в реальному секторі національної економіки. Автор вважає, що ризики криються у віддаленості фінансових потоків від реального господарського розвитку. Світова фінансова система вийшла за рамки наявно-доступного контролю і перебуває у стані не лише перебудови, а хаотично плаваючій структуризації та оновленні, потребує перегляду існуючої системи контролю із заміною її на координуючу архітектуру. Зміна парадигми змушує задуматись про існування структурних проблем у самих глобальних фінансових ринках і необхідність зміни існуючих фінансових теорій щодо механізмів функціонування, регулювання та саморегулювання [8, 12]. Дослідження показало, що за останні 30 років фінансові кризи не мали значного впливу на розвиток реального сектора економіки (див. табл. 4).

З таблиці видно, що за останні 30 років тільки половина фінансових потрясінь спровокувала економічний спад або уповільнення темпів економічного зростання

в межах двох кварталів. Сучасна ситуація набагато складніша, криза охопила всі складові економіки і включила в себе цілу систему локальних криз. Тому посткризовий період має бути націлений не тільки на її відновлення, а і на реформи у всій світовій економічній системі. Необхідність таких реформ знайшла відгук на конференції ООН і самітах країн G-20, G-8. Підтримка і координація ООН може стати важливим виміром нової парадигми оздоровлення бідних країн світу і покласти початок новій моделі світоцивілізаційного розвитку. Регуляторні реформи, що пропонуються такими групами, як G-20 або G-8 (які в основному узагальнюють різні погляди в США і в європейських країнах), містять велику кількість різноманітних заходів, починаючи від зміни мотивації керівництва банків, щоб ті не були заінтересовані в аферах з чужими грошми, до введення нових схем ефективних протициклічних дій уряду [12, 26]. Новими полюсами можна вважати позиції опонентів (див. табл. 5).

Як бачимо з таблиці, дискусії з приводу реорганізації глобальних механізмів управління світовою економікою зосередилися на формуванні нової світової економічної архітектури та виробленні нової парадигми світового економічного розвитку. Одні вважають, що мова йде про звичайний циклічний спад, після чого зростання економіки відновиться. Інші переконують, що світове господарство потребує корінного оновлення системи регулювання і напрацювання нової парадигми світоцивілізаційного розвитку.

Щодо України, то вона, оголосивши зміни в країні у форматі 21 реформи, так і не зуміла прийняти стратегію розвитку держави, яка б заклала підвалини інноваційної моделі та формування нового технологічного укладу. Ми стали свідками, що деякі країни виграли від кризи, наприклад, БРІК. Знаємо, що криза дає імпульс для оновлення, для позбавлення від рутини або вибіркового недієздатних, депресивних гравців. Першим шляхом пішли Китай та Індія. Активно стимулює інноваційний процес Росія. Україні не слід ігнорувати технологічне оновлення, активніше втілювати реформи, відновлювати економіку, вирішувати соціальні проблеми.

Таблиця 4

Взаємозв'язок фінансових криз і економічних спадів протягом останніх 30-ти років [4, 39]

Фінансові кризи	Кількість	Середня тривалість (квартали)		Скорочення обсягу реального ВВП (%)		Середній час між початком фінансової кризи і економічним спадом (кварталом)
		Фінансова криза	Економічний спад	кумулятивне	середнє	
Всього	113	2,4				
Наступне уповільнення темпів зростання	29	2,7	7,6	-7,6	-0,7	2,4
у тому числі викликана банківською кризою	18	3,2	8,4	-9,3	-0,8	1,8
Наступна рецесія	29	3,0	6,8	-13,8	-1,2	2,3
у тому числі викликана банківською кризою	17	4,0	7,6	-19,8	-1,5	2,0
Інші фінансові кризи	55	2,0				

Таблиця 5

*Погляди щодо формування нової світової економіко-цивілізаційної парадигми**

АВТОР	ВИКЛАД ПОЗИЦІЇ
А. Арсєнко, П. Єщенко	Після глобальної фінансово-економічної кризи активніше ведеться пошук нової парадигми розвитку. Нова парадигма розвитку більше не віддає пріоритету приватному сектору і ринковим силам за рахунок державного сектору і ролі держави, так як і не ставить торгівлю над виробництвом.
О. Білорус	Вималюється перспектива повернення до системи контрольованого “державного капіталізму”. З’явиться раціональніша світова суспільна система, що, очевидно, поєднає глобальний солідаризм і ноосферизм.
О. Богомолів	Можна припустити, що США, в кінцевому результаті, можуть обмежитись лише частковою корекцією існуючої системи, тоді як європейці будуть продовжувати пошук нової парадигми постіндустріального розвитку. Майбутнє найбільш прозорливим мислителем бачиться в конвергентному розвитку суспільства, яке б поєднувало, кумулювало б об’єктивні переваги капіталізму і соціалізму.
В. Іноземцев	Я послідовний прибічник глобалізації і впевнений: цей процес не зупинити, і розмови про те, що глобалізація надломалась через нинішню кризу надто передчасні, а твердження, що ця криза подібна на Велику депресію, безпідставні.
І. Мазур, Ю. Сапачук	На сьогоднішній день існує декілька підходів щодо реформування та реструктуризації світового глобального економічного простору. Перший базується на побудові центрально-периферійної моделі, яка передбачає федеративний розвиток світу. Другий в основу ставить лібералізаційні тенденції у валютно-фінансовій сфері.
В. Нод	Економічна система потребує глибоких структурних змін. На ці реформи підуть роки, якщо не десятиліття.
Дж. Стігліц	Найближчими часом ми почнемо обговорювати новий устрій світу. Світові економічні проблеми мають включати: вирішення глобальних дисбалансів в заощадженні і споживанні; відхід від долара як основної світової валюти; реформування закладів Бреттон-Вудської системи і надання більших прав країнам, що розвиваються; реформування світової системи надання допомоги; переосмислення світових угод щодо торгівлі.
М. Шимаї	Майбутнє посткризового світу буде сформовано транснаціональними корпораціями. Другим можливим варіантом є підвищення рівня протекціонізму, ізоляціонізм, деглобалізація та послаблення багатосторонніх інститутів. Третя можливість – це поступове втілення у практику тих заходів, які були запропоновані групами G-20, G-8 і спеціальною конференцією ООН.

*Складено автором за матеріалами [1, 2, 5, 8, 9, 10, 12, 13]

Підсумовуючи викладене, можна зробити **висновки**:

- основні суб’єкти неоліберальної глобалізації не змогли забезпечити регулювання світової економічної системи, послабили національні системи державного регулювання, що спричинило глобальну фінансово-економічну кризу;
- диспропорції світового розвитку, гострі фінансові потрясіння, рецесія, важкий посткризовий період відновлення вимагають реформи світогосподарської системи, пошуку нової наддержавної моделі регулювання глобальних економічних процесів;
- Україні для позитивної динаміки економічного розвитку необхідно перейти на інноваційну модель, провести технологічне оновлення економіки та реформування фінансової системи.

ЛІТЕРАТУРА

- Білорус О. Глобальна інтеграція і тенденції кризової еволюції світу // Економічний часопис – XXI. – 2010. – №7-8. – С. 3-9.
- Богомолів О. Взаимовлияние глобального кризиса и общественно-политической мысли // МЭМО. – 2011. – №1. – С. 86-90
- Bourdieu P. The essence of neoliberalism [Electronic resource]. – Modes of access
- Гриценко А. Глобальна криза як форма сучасної фінансово-економічної динаміки // Економіка України. – 2010. – №4. – С. 37-45.
- Гришин И. Модернизация России в контексте глобализации (Материалы научного семинара “Современные проблемы развития”) // МЭМО. – 2010. – №2. – С. 90-103.
- Канаев Е., Курилко А. Юго-Восточная Азия в условиях мирового финансово-экономического кризиса // МЭМО. – 2010. – №2. – С. 38-46.
- Клинова М. “Возвращение” государства: “скорая помощь” в кризис или устойчивая тенденция? // МЭМО. – 2010. – №5. – С.18-31.
- Мазур І., Сапачук Ю. Причини фінансової кризи в умовах глобалізації // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2009. – В. 109. – С. 9-13
- Нечаев Ю. Диалектика современных финансов, мировой кризис и кризис в Украине // Економіка і держава. – 2009. – №12. – С. 7-13.
- Stiglitz I. The End of Neo-liberalism? [Electronic resource]. – Modes of access.
- Уткин А. Будущее глазами Национального совета по разведке США: глобальные тенденции до 2025 года. Изменившийся Мир / А.И. Уткин, В.Г. Федотова. – М.: ИНЭС, 2009. – С. 248.
- Шимаї М. Виклики для посткризової глобальної системи // Економіка України. – 2010. – №4. – С.22-29.
- Єщенко П., Арсєнко А. Новая парадигма развития экономики – настоящее веление нашего времени [Електронний ресурс]. – <http://rusmir.in.ua/eko/print:page,1,1345-novaya-paradigma-razvitiya.html>
- Walker C. Depression and Globalization: The Politics of Mental Health in 21 st. Century – N.Y.: Springer, 2008. – 203 p.

УДК 338.242.4:330.341.1

ЛОБУНЕЦЬ В.І., к.е.н.

м. Біла Церква

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Анотація: Оцінено зарубіжний досвід податкового стимулювання як одного з найбільш дієвих інструментів державної підтримки інноваційної діяльності. Розвиток останньої є необхідною передумовою підвищення економічної ефективності і технічної досконалості економіки України.

Ключові слова: податкове стимулювання, інновації, податковий кредит, податкові пільги, витрати на НДДКР.

Анотация: Оценен зарубежный опыт налогового стимулирования как одного из наиболее действенных инструментов государственной поддержки инновационной деятельности. Развитие последней является условием повышения эффективности и технического совершенствования экономики Украины.

Ключевые слова: налоговое стимулирование, инновации, налоговый кредит, налоговые льготы, расходы на НИОКР.

Abstract: Foreign experience of tax stimulation as one of the most effective tools of the state support of innovative activity is estimated. Development of innovative activity is a necessary condition for efficiency and technical improvement of Ukrainian economy.

Keywords: tax simulation, innovation, the tax credit, tax privileges, expenses on research and development.

Актуальність теми: Сьогодні Україна стоїть перед необхідністю глибокого коригування економіки, мета якого – економічне зростання з набуттям інноваційної природи як основи стійкого економічного розвитку. Вирішальне значення у підвищенні економічної ефективності і технічної досконалості суспільного виробництва відіграє взаємопов’язаний процес розвитку науки, техніки і технології.

Зарубіжний досвід господарювання показує, що в країнах з розвинутими ринковими відносинами інновації відіграють активну роль у задоволенні потреб населення в новій продукції, підвищенні науково-технічного рівня виробництва, створюють конкурентне середовище у сфері науки і наукового обслуговування. Розвиток інноваційної діяльності впливає на динамічність усього господарського комплексу й сприяє оздоровленню економіки країни.

Мета дослідження: проаналізувати зарубіжний досвід щодо державної політики в сфері інноваційної діяльності та розробити рекомендації щодо впровадження передових наробок в Україні.

Основний матеріал: Дослідження вітчизняного ринку інновацій свідчать, що нововведення, впроваджені українськими підприємствами, орієнтовані на незначне вдосконалення вже наявної продукції та технологій її виробництва. Відставання підприємств України за інноваційною діяльністю від компаній провідних країн світу не дозволяє їм забезпечити високу конкурентоспроможність та стійке економічне зростання.

Незважаючи на прийняті в Україні Закони “Про інновації”, “Про інноваційну діяльність” [1] та інші нормативні акти, направлені на підтримку даної сфе-

ри, суттєвих зрушень не відбулося. Це значно пов’язане з існуючим порядком підтримки, який стосується лише великих підприємств, а отже, не приймає до уваги малий та середній бізнес. Крім того, напрями розвитку визначають органи влади різного рівня, які виділяють на це кошти.

Загалом можна зазначити, що рівень інноваційного розвитку окремих вітчизняних підприємств та інноваційна система України в цілому знаходиться на етапі становлення та розвитку.

В індустріальних країнах інновації є предметом постійної уваги урядів, оскільки вони є базою економічної стабільності та національної безпеки. Опікуючись даним напрямом розвитку держави широко використовують заходи підтримки, зокрема, податкове стимулювання.

Значний внесок у розвиток інноваційної теорії зробили такі вчені як В. Борецько, М. Гаман, В. Гриньов, В. Клименко, В. Новицький, Д. Лук’яненко та ін.

Недостатня кількість досліджень з цієї тематики та практика інноваційної діяльності зумовлюють необхідність подальшого вивчення зарубіжного досвіду державного податкового стимулювання. Метою даного дослідження є аналіз світового досвіду державного регулювання та підтримки інноваційних процесів, визначення способів оптимізації стимулювання вітчизняних інноваційних підприємств.

Суб’єктам інноваційної діяльності для виконання ними інноваційних проектів може бути надана фінансова підтримка шляхом:

1) повного безвідсоткового кредитування (на умовах інфляційної індексації) пріоритетних інноваційних проектів;

2) часткового (до 50%) безвідсоткового кредитування інноваційних проектів за умови залучення до фінансування проекту решти необхідних коштів виконавця проекту або інших суб'єктів інноваційної діяльності;

3) повної чи часткової компенсації відсотків, сплачених суб'єктами інноваційної діяльності комерційним банкам та іншим фінансово-кредитним установам за кредитування інноваційних проектів;

4) надання державних гарантій комерційним банкам, що здійснюють кредитування пріоритетних інноваційних проектів;

5) майнового страхування реалізації інноваційних проектів у страховиків відповідно до Закону України "Про страхування".

Джерелами фінансової підтримки інноваційної діяльності є:

а) кошти Державного бюджету України

б) кошти місцевих бюджетів і кошти бюджету Автономної Республіки Крим;

в) власні кошти спеціалізованих державних і комунальних інноваційних фінансово-кредитних установ;

г) власні чи запозичені кошти суб'єктів інноваційної діяльності;

д) кошти (інвестиції) будь-яких фізичних і юридичних осіб;

є) інші джерела, не заборонені законодавством України [4, с. 12].

Впродовж строку чинності свідоцтва про державну реєстрацію інноваційного проекту і за умови, що виконання проекту розпочато не пізніше як через вісімнадцять місяців від дати його державної реєстрації, оподаткування об'єктів інноваційної діяльності здійснюється у порядку, за яким 50 відсотків податку на додану вартість за операціями з продажу товарів (виконання робіт, надання послуг), пов'язаних з виконанням інноваційних проектів, і 50 відсотків податку на прибуток, одержаний від виконання цих проектів, залишаються у розпорядженні підприємства, зараховуються на його спеціальний рахунок і використовуються ним тільки на фінансування інноваційної, науково-технічної діяльності і розширення власних науково-технологічних і дослідно-експериментальних баз.

Передовими країнами застосовуються прямі і опосередковані інструменти стимулювання інвестиційної діяльності в сфері інновацій.

Пряма державна підтримка концентрується на найбільш конкурентоспроможних технологіях світового рівня, які мають високий ринковий потенціал, а також на тих, які необхідні для забезпечення безпеки держави. Така підтримка запроваджується у вигляді бюджетного фінансування державних цільових програм з пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки, державного замовлення на науково-технічну продукцію, пільгових кредитів, грантів (практикується в Ізраїлі та Німеччині), прямих інвестицій, державних фінансових гарантій за кредитами для суб'єктів науково-технічної та інноваційної діяльності (Німеччина) [4, с. 57].

Одним з інструментів стимулювання інвестицій у науково-технологічну сферу, є дослідницький податковий кредит – зменшення суми нарахованого податку на прибуток, що надається суб'єкту господарювання в обсязі, який дорівнює встановленому відсотку від обсягу витрат суб'єкта господарювання на НДДКР в поточному році. Він не перевищує встановленого відсотка річного прибутку підприємства (США, Італія, Японія, Канада, Австрія, Бельгія, Угорщина тощо) [2, 3].

Для проведення стратегічно важливих експериментів і досліджень застосовуються податкові канікули, наприклад, для організацій, які працюють над розробками, що відповідають V-VI рівням складності.

Для стимулювання науково-технічної та інноваційної діяльності здійснюється нарахування прискореної амортизації на основні виробничі фонди груп 2 та 3, які використовуються для здійснення НДДКР і безпосередньо впливають на створення та випуск високотехнологічного обладнання (США, Канада, Великобританія, Німеччина, Франція, Нідерланди, Японія, Сінгапур тощо).

Податкове стимулювання науково-технічної та інноваційної діяльності здійснюється на принципах недискримінації, наявності прозорих критеріїв та процедури отримання, не на штучних конкурентних перевагах окремим підприємствам, а, на основі стимулювання всіх підприємств інвестувати у власний інноваційний потенціал.

Створення податкових стимулів для НДДКР потребує глибокого аналізу та організаційно-економічних зусиль. Існує багато потенційних перешкод, які варто враховувати. Одна з них – це відсутність простої і прозорої системи формування і використання фінансових ресурсів інноваційного характеру. Як відомо, інтереси учасників інноваційного процесу не завжди збігаються.

Загалом перелік податкових стимулів, які впроваджувалися останнім часом, є досить широким. При цьому Уряди зарубіжних країн обирають різні стратегії через відмінності у цілях, структурі виробництва і загальному податковому середовищі. Програми підтримки інновацій можуть мати істотні відмінності у країн зі схожими, на перший погляд, цілями. Вважаємо за необхідне використати досвід найбільш успішних в цій сфері країн, щоб удосконалити існуючі механізми та уникнути помилок при створенні нових програм в Україні.

На основі досліджень визначено п'ять характеристик, які повинна містити кожна програма податкового стимулювання:

- великі обсяги фінансування, щоб мати вплив на інвестиційні рішення;
- прогнозованість, щоб надати можливість здійснення довгострокового інвестиційного планування;
- простота, щоб забезпечити розуміння програми компаніями;

- низький адміністративний тягар, щоб заохотити навіть малі компанії претендувати на ресурси;
- чіткий цільовий профіль, щоб концентрувати кошти там, де вони матимуть найбільший ефект [5, 6].

Щоб висвітлити різні підходи до податкового стимулювання, проведено порівняння існуючих систем Франції, Канади, Норвегії та Великобританії. Ці країни було обрано тому, що вони представляють чотири різні підходи фіскального стимулювання інновацій.

Всі чотири країни розглядають свою програму стимулювання як інвестиції, що генерують довгострокові блага суспільству, наприклад, нові робочі місця і доходи держави від сплати податків. Проте, в короткотерміновому періоді програми спричиняють зростання витрат, так як податкові надходження скорочуються і здійснюються прямі дотації підприємствам.

З таблиці 1 бачимо, що Канада має найбільшу за обсягами програму податкового стимулювання інновацій в абсолютному вимірі. Наступними є Франція, Великобританія та Норвегія. Але, на одного жителя, найбільший обсяг фінансування припадає у Норвегії.

Проте, загальна вартість програми в кожній країні не дає достатньої інформації про вплив стимулювання НДДКР в кожній окремій компанії. Таке порівняння не є вичерпним, оскільки існує багато відмінностей у структурі програм.

Проведемо аналіз податкового стимулювання НДДКР чотирьох наведених країн.

Канада. Канада є однією з перших країн, що почала впроваджувати податкове стимулювання НДДКР. Програма податкового стимулювання The Scientific Research & Experimental Development (далі SR&ED) – “Наукові дослідження та експериментальний розвиток” – була впроваджена у 1980-х роках, це урядова програма, яка заохочує підприємства збільшувати витрати на НДДКР. Крім урядової програми більшість провінцій мають додаткові програми.

Канадські підприємства можуть претендувати на податковий кредит в розмірі 20% від витрат на НДДКР. В Канаді також дозволено прискорену амортизацію основних засобів, тобто капітальних інвестицій, пов’язаних з НДДКР. Інвестиції в обладнання і техніку, необхідну для здійснення НДДКР та інновацій, можуть списуватися негайно.

Програма SR&ED має широке спрямування з чітким нахилом до малих та середніх підприємств. Взагалі податкова політика Канади сприяє розвитку ма-

лих підприємств, оскільки податок на прибуток для них складає 18,3%, а для всіх інших – 31,9% [7].

Адміністрування даної програми здійснює Канадська податкова агенція (Canadian Revenue Agency). Підприємства претендують на підтримку, відсилаючи звіт про фактичні витрати на НДДКР. Заява розглядається агенцією. Перевага надається малому та середньому бізнесу. Процедура може тривати до року. Працівники агенції можуть навідувати підприємство та перевіряти задекларовані витрати. В Канаді існують фірми, які допомагають малим недосвідченим підприємствам здійснювати реєстрацію для отримання підтримки.

В програмі податкового стимулювання SR&ED до витрат на НДДКР включають наступне:

- зарплату працівникам;
- витрати на матеріали;
- витрати на техніку та обладнання;
- витрати на підрядні роботи;
- внески університетам та інститутам;
- певні накладні витрати. Всі вищезазначені витрати повинні бути пов’язані з НДДКР. Кожного року понад 11 000 підприємств претендують на підтримку даної програми. Згідно з даними агенції, близько 75% – це малий бізнес з обсягом капіталу від 20000 до 2000000 канадських доларів. Кожного року держава виділяє 1800 млн. кан. дол. на підтримку НДДКР через програму SR&ED [10].

Програма SR&ED постійно вдосконалюється, оскільки підтримує зв’язок з підприємництвами. На майбутнє планується спростити процес адміністрування, підвищити інформованість бізнесу про програму, покращити доступ малих фірм до програми.

Франція. Франція, як і Канада, почала податкове стимулювання НДДКР ще у 1980-х роках. Основна програма Research tax credit (CIR) – “Дослідницький податковий кредит” – була спрямована на всі підприємства, незалежно від розміру та галузі, що займалися НДДКР. У 2004 році було запроваджено програму Young Innovative Companies (YIC) – “Молоді інноваційні підприємства”. Її метою стала підтримка створення та розвитку молодих дослідних підприємств у Франції.

Програма CIR має широке спрямування. Її підтримку може отримати будь-яка фірма, що проводить НДДКР. Базою нарахування податкового кредиту є обсяг витрат на НДДКР та зміни їх обсягу протягом часу. З 2006 року податковий кредит становить 10%

Таблиця 1.

Загальна вартість податкового стимулювання інноваційної діяльності в деяких країнах у 2007 році [4]

Країна	Загальна вартість, млн євро	Загальна вартість на душу населення, євро
Норвегія	204	44,4
Канада	1242	37,9
Франція	970	16,0
Великобританія	557	9,2

витрат на НДДКР та 40% від обсягу їх зростання порівняно з середнім значенням за останні два роки. Максимальним є податковий кредит на рівні 10 млн євро на рік (починаючи з 2006 року) [11].

Програма YIC запроваджена для посилення росту молодих інноваційних підприємств. Отримати статус YIC може фірма, яка існує не більше восьми років та інвестує у НДДКР не менше 15% загальних витрат. Підприємство з YIC статусом не платить соціальні платежі на працівників сфери НДДКР, до яких входять не тільки науковці, а й техніки, юристи, що займаються патентами, працівники, що тестують продукцію, менеджери.

Такі підприємства звільняються від корпоративного прибуткового податку на перші три роки, а наступні два роки сплачують 50% податку. Вони також можуть звільнитися від місцевих податків, пов'язаних з вартістю майна та споруд [8].

Щоб отримати CIR підприємства подають декларацію з класифікацією витрат на НДДКР разом з декларацією про прибуток за рік. Податковий кредит зменшує суму податку за поточний рік. Фірми зобов'язані вести облік витрат так, щоб можна було їх відслідкувати та довести, що сума податкового кредиту, на яку здійснено запит, розрахована вірно. Податкові органи можуть періодично здійснювати аудит таких підприємств.

Для отримання статусу YIC, фірма подає заяву. Після її затвердження, зменшуються соціальні платежі на працівників. Це дуже швидко поліпшує грошові потоки компанії, оскільки знижує видатки на персонал.

Для обчислення податкового кредиту в програмі CIR включаються наступні витрати:

- зарплата працівникам НДДКР (200% витрат на зарплату докторам наук);
- витрати на матеріали, що використовуються для здійснення НДДКР;
- витрати на техніку та обладнання;
- витрати на підрядні роботи для НДДКР;
- 200% витрат на фінансування академій та науково-дослідних інститутів. У 2008 році вартість програми CIR склала близько 480 млн євро, а у 2009 вона зросла до 730 млн євро. Витрати підприємств CIR на НДДКР зросли з 5993 млн євро у 1990 році до 11335 млн євро у 2009 році, що свідчить про позитивний вплив програми [11].

У 2009 році статус YIC отримало 862 компанії, тобто 4880 працівників. Загальна вартість програми YIC близько 40 млн євро, але планують її збільшення до 120 млн євро [12].

Франція значно посилсила податкове стимулювання інновацій за останні кілька років і є очевидним, що вона продовжуватиме цей процес.

Норвегія. Уряд Норвегії заявив про наміри досягнути до 2012 року інвестування НДДКР в розмірі 3% від ВВП, при поточному розмірі 1,64% [8]. При цьому дві третіх зростання має забезпечити виробництво. Основ-

ним стимулом є запроваджена програма податкового стимулювання SkatteFUNN ("Податковий фонд").

Програма SkatteFUNN була запроваджена з 2002 року для підтримки малого та середнього бізнесу. В 2005 році її було розширено для стимулювання бізнесу незалежно від його розмірів. Через SkatteFUNN підприємства отримують фінансування до 20% витрат на НДДКР за допомогою податкового кредиту. Підтримка надається під певний проект, а не на витрати НДДКР взагалі. Бюджет проекту обмежується сумою 0,5 млн євро (4 млн норвезьких крон), або, якщо проект є спільним з науково-дослідним інститутом – 1 млн євро. Фірма може претендувати на підтримку кількох проектів одночасно, але загальна сума податкового кредиту не повинна перевищувати зазначених лімітів [16].

Програма має широке спрямування, порівняно з програмами інших країн. Підтримка надається значній кількості підприємств різних галузей, але сума фінансування є помірною. Наприклад, у 2009 році підтримку отримало 6009 норвезьких підприємств, порівняно з 2760 французьких (у 2008 році). Але у Франції в програмі CIR максимальний податковий кредит становить 10 млн євро, що значно більше ніж 0,2 млн євро у Норвегії [8].

Очевидно уряд Норвегії більш важливим вважає підтримку широкого кола підприємств, ніж вибір кількох високотехнологічних із значними потребами фінансування.

Адміністрування програми здійснює Норвезька дослідна рада та Норвезькі інновації (Norwegian Research Council, Innovation Norway). Підприємства подають дані про проект та компанію через веб-систему. Заявка може подаватися в будь-який час протягом року. Всі заявки розглядаються і через два-три тижні надходить відповідь. Якщо вона позитивна, то підприємству надається податковий кредит на поточний рік. У випадку, якщо фірма за рік не має прибутку, вона отримує підтримку у вигляді додаткового платежу. Компанії повинні звітувати про кінцеві витрати на проект.

У програмі SkatteFUNN до витрат на НДДКР включають наступне:

- зарплата працівникам та менеджерам НДДКР;
- витрати на матеріали, що використовуються для здійснення НДДКР;
- витрати на техніку та обладнання;
- кошти на консультування та інші послуги, пов'язані з НДДКР.

Інвестиції SkatteFUNN зросли з 700 млн норвезьких крон у 2007 році до 1600 млн норвезьких крон у 2009 році. Серед 60% претендентів – це підприємства з чисельністю працівників менше 10, і вони отримують 40% підтримки [15].

Великобританія. У 2000 році у Великобританії було запроваджено податкове стимулювання малого та середнього бізнесу, який інвестує в НДДКР та інновації.

У 2002 році програму розширили для залучення також великого підприємництва.

Уряд Великобританії має намір збільшити інвестиції у НДДКР до 2,5% ВВП до 2014 року. Це на 30% перевищує поточні обсяги інвестицій [8].

Програма податкового стимулювання Великої Британії заснована на податкових пільгах. Малий та середній бізнес може віднімати 150% витрат на НДДКР, а великі компанії – 125%. Правила щодо відрахування капітальних інвестицій, пов'язаних з НДДКР, є найбільш ліберальними в Європі, і дозволяють негайне списання інвестицій у будівлі та обладнання [14].

Неприбуткові малі та середні фірми можуть отримати швидке відшкодування. Це практикується великою кількістю дослідних компаній при потребі покращення грошового потоку. Існує можливість зменшити майбутній податок на 150% витрат на НДДКР, але підприємства можуть обрати отримання коштів в обсязі 24% витрат на НДДКР одразу. Так компанії платять корпоративний податок на прибуток в обсязі 19%, потенційна вартість відрахувань з податку є близькою до 29% витрат на НДДКР (19% від 150%). Обираючи відшкодування підприємства мають 24 зі 100 євро витрат сьогодні, що для грошового потоку краще, ніж 29 євро в майбутньому при сплаті податку [8].

Британські компанії претендують на податкові пільги, подаючи податкову декларацію. Вони самостійно оцінюють її обсяги, які проте ретельно перевіряються. У разі виявлення неправильності оцінки, слідує вимога про повернення коштів.

До витрат на НДДКР британська система податкового стимулювання включає:

- зарплату працівникам НДДКР;
- витрати на матеріали, воду, паливо та енергію, що використовуються для здійснення НДДКР;
- витрати на програмне забезпечення, необхідне для НДДКР.

У 2005 році податкові пільги отримали 17580 малих і середніх підприємств та понад 2000 великих на суму 903 та 530 млн фунтів стерлінгів відповідно. Також обсяги витрат на НДДКР у структурі загальних витрат зростають. У 2001–2009 роках ці витрати у фірм з чисельністю працівників менше 1000 становили 60% [13].

Висновки та рекомендації: Вивчення зарубіжного досвіду регулювання інноваційних процесів за допомогою податкової політики свідчить, що її форми і зміст досить різноманітні, припускають участь різних організацій і відомств, множинність каналів отримання підтримки, відсутність монополізму державних відомств [6].

В Україні податкова система виконує, в основному, фіскальні функції. Вона повинна заохочувати підприємства вкладати кошти у розвиток виробництва, а не вилучати майже весь дохід до бюджету. З метою стимулювання інноваційної активності необхідно активізувати застосування податкових пільг.

Провідною формою податкових пільг в інноваційній сфері повинен бути податковий кредит. Його застосування дозволить через певний період збільшити податкові платежі у результаті зростання інноваційної активності. Надання податкового кредиту може застосовуватися із різноманітними формами податкових пільг – зниження ставки податку, поєднання податкового кредиту з податковими канікулами, повернення раніше сплаченого податку, різні форми податкових амністій тощо. Для контролю за використанням фінансових коштів слід застосовувати фінансовий аудит.

Крім надання податкових пільг, доцільно розповсюдити режим прискореної амортизації на інвестиції у сферу НДДКР [6]. Також варто звільнити від оподаткування цільові безвідплатні надходження (гранти), одержувані державними науковими і освітніми установами та надати пільги по податку на доходи фізичних осіб та соціальним відрахуванням стосовно виплат працівникам НАН та інших установ, що здійснюють науково-дослідну та інноваційну діяльність.

При проведенні податкової політики держава має стати партнером промислових підприємств, надавати допомогу інноваційним виробництвам. Створювати таке макросередовище, яке б сприяло ефективному розвитку мікросфери, стабілізації та піднесенню національної економіки.

ЛІТЕРАТУРА

1. Закон України “Про інноваційну діяльність” від 31.03.2005 із змінами і доповненнями // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2002. – № 36. – С. 266.
2. Борейко В.І. Інновації як основа економічного зростання / Борейко В.І. // Актуальні проблеми економіки.- 2008.- № 9.- С. 42-50.
3. Клименко В.І. Фінансування інноваційної діяльності в Україні / Клименко В.І. // Економіка. Фінанси. Право.- 2008.- № 1.- С. 24-31.
4. Стратегії економічного розвитку в умовах глобалізації: Монографія / За ред. д-ра екон. наук, проф. Д. Г. Лук'яненка. – К.: КНЕУ, 2001. – 538 с.
5. Коваленко В., Мельник М. Зарубіжний досвід податкового стимулювання інноваційної діяльності //Формування ринкової економіки в Україні – 2009. – Вип. 19.- С.300-304.
6. Чернова О.В. Податкове стимулювання інноваційної діяльності // Економіка та держава. – 2007. – № 7. – С. 37–39.
7. OECD (2001), “Recent Tax Policy Trends and Reforms in OECD Countries”, OECD Tax Policy Studies, No.9, Paris
8. Promoting innovation by tax incentives. Supported by the European Commission
9. World Economic Forum. T.Geiger, M.D.Hanouz “The Ukraine Competitiveness Report 2008”.
10. www.weforum.com www.cra-arc.gc.ca/taxcredit/sred/aboutus-e.html
11. www.france-biotech.org
12. www.industrie.gouv.fr/portail/ministre
13. www.inlandrevenue.gov.uk/randd
14. www.innovation.gov.uk/randd
15. www.nifustep.no
16. www.skattefunn.no

УДК 369

МАРАХОВСЬКА Т.М., к.е.н ЛУЦИШЕНА К.С.
м. Вінниця

РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

У статті проаналізовано сучасний стан системи соціального страхування в Україні. Визначено проблемні питання, пов'язані із впровадженням єдиного соціального внеску в Україні та запропоновано шляхи їх вирішення з урахуванням досвіду Російської Федерації.

Ключові слова: єдиний соціальний внесок, рівень навантаження на фонд оплати праці, легалізація заробітної плати, система сплати внесків до фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування, накопичувальна пенсійна система.

В статье проанализировано нынешнее состояние системы социального страхования в Украине. Определены проблемные вопросы, связанные с введением единого социального взноса в Украине, и предложены пути их решения с учётом опыта Российской Федерации.

Ключевые слова: единый социальный взнос, уровень нагрузки на фонд оплаты труда, легализация заработной платы, система уплаты взносов в фонды общеобязательного государственного социального страхования, накопительная пенсионная система.

The article analyzes the current state of the system of social insurance in Ukraine. Problem issues related to introduction of the unified social payment in Ukraine are determined, and ways of their solution are offered according to experience of Russian Federation.

Keywords: unified social payment, load level on the gross payroll, wages legalization, system of payments into the funds of obligatory state social insurance, storage pension system.

Постановка проблеми. Питання необхідності реформування системи сплати внесків до фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування в Україні шляхом переходу до єдиного соціального внеску впродовж тривалого часу обговорювалося вітчизняними фахівцями.

Впровадження єдиного соціального внеску в Україні може сприяти реалізації поставлених завдань, тобто створенню умов для підвищення розмірів заробітної плати, виведення її з “тіні”, зниженню навантаження на фонд оплати праці, спрощенню механізму сплати соціальних платежів тощо, за умов врахування існуючого досвіду справляння соціальних платежів з метою впровадження у вітчизняну практику найбільш ефективних його форм. Зазначене і визначає актуальність теми даної статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми та недоліки соціального страхування в Україні, в тому числі пенсійного страхування, наявності яких обумовлена необхідність її подальшого реформування, а також основні напрями вдосконалення чинної системи сплати внесків до фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування докладно висвітлено у працях багатьох вітчизняних авторів, зокрема, Л.Б. Бараннік, Ю.Є. Гуцалової, Г.М. Дорожкіної, Ю.Б. Іванова, О.В. Макарової, В.М. Новікова, В.Б. Тропіної.

Незважаючи на наявність певних напрацювань у зазначеній сфері та прийняття Закону “Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування” від 08.07.2010 року № 2464 – IV,

потреба в забезпеченні подальших, більш детальних досліджень, систематизації отриманих висновків та їх аналізу залишається нагальною.

Основні результати дослідження. Під єдиним внеском розуміється консолідований страховий внесок, збір якого здійснюється до системи загальнообов'язкового державного соціального страхування в обов'язковому порядку та на регулярній основі з метою забезпечення захисту у випадках, передбачених законодавством, прав застрахованих осіб та членів їхніх сімей на отримання страхових виплат (послуг) за діючими видами загальнообов'язкового державного соціального страхування.

Законом №2464 запроваджено єдиний внесок на загальнообов'язкове соціальне страхування, що замінило страхові внески, які сплачувалися до чотирьох фондів соціального страхування: Пенсійного фонду (ПФ), Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності (ФТВП), Фонду соціального страхування на випадок безробіття (ФБ), Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві (ФНВ).

З набуттям чинності Законом №2464, а саме з 1 січня 2011 року, нинішні платники страхових внесків до ПФ, ФБ, ФТВП та ФНВ стали платниками єдиного соціального внеску. При цьому перереєстрація платників страхових внесків та застрахованих осіб не проводилася [1].

Платниками єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування (ЄСВ) є: роботодавці та наймані працівники.

Базою для нарахування ЄСВ є:

- для роботодавців-страхувальників та застрахованих осіб – нарахована заробітна плата за видами виплат, які включають основну та додаткову заробітну плату, інші заохочувальні та компенсаційні виплати, у тому числі в натуральній формі, що визначаються згідно з Законом України “Про оплату праці” від 24.03.95 р. З 108/95-ВР; оплата перших п’яти днів тимчасової втрати працездатності за рахунок коштів роботодавця та допомога по тимчасовій непрацездатності; винагорода фізичних осіб за виконання робіт (надання послуг) за цивільно-правовими договорами %.

Розміри ЄСВ для роботодавців у частині нарахувань на заробітну плату залежить від класу професійного ризику виробництва, до якого платників віднесено залежно від виду економічної діяльності. При цьому мінімальна ставка ЄСВ у частині нарахувань для них становить 36,76%, максимальна – 49,7%.

Для найманих працівників-застрахованих осіб розмір ставки ЄСВ у частині утримань становить 3,6 % з нарахованого їм доходу.

На суми лікарняних ЄСВ нараховується за ставкою 33,2 %. Розмір ставки внеску в частині утримань із сум лікарняних становить 2 %.

При розробці напрямів реформування системи соціальних платежів в Україні є корисним вивчення досвіду зарубіжних країн з питань справляння соціальних податків (внесків) в контексті запобігання вжиттю заходів, які із часом на практиці довели свою неефективність.

Ще в 2001 році з метою реформування системи соціального страхування замість чинної в той час системи відрахувань у державні позабюджетні фонди Російської Федерації було введено єдиний соціальний податок (ЄСП), в складі якого було об’єднано внески до Пенсійного фонду, Фонду соціального страхування (страхування на випадок тимчасової втрати працездатності та у зв’язку з материнством), а також фондів обов’язкового медичного страхування (федерального і територіальних). Обчислення і сплата зазначеного податку повинні були здійснюватись платниками не тільки окремо до кожного з фондів соціального страхування, а й до федерального бюджету; визначався він як відповідна відсоткова частка податкової бази.

Аналіз практики застосування ЄСП дозволив сформулювати висновки про те, що цілі, які декларувались при введенні цього податку, так і не були досягнуті в повному обсязі:

- суперечливим виявлялося чинне законодавство з питань функціонування ЄСП, надмірною була кількість пільг зі сплати податку;
- зростав дефіцит бюджетів позабюджетних фондів та виконання встановлених зобов’язань та їхня залежність від федерального бюджету;
- спостерігалися труднощі з фінансуванням накопичувальної частини трудової пенсії – інвес-

тиційною складовою пенсійної системи – через те, що державою так і не було знайдено шляхів ефективного застосування інвестиційним ресурсам Пенсійного фонду;

- поглиблювався розрив між заробітною платою та розмірами її заміщення пенсіями і соціальними виплатами;
- розширився діапазон виконання фондами державних (не страхових) функцій, пов’язаних з матеріальним забезпеченням різних категорій громадян.

Як наслідок, систему, що базувалася на податковому механізмі формування коштів соціального страхування у вигляді ЄСП було визнано неефективною та такою, що не відповідала завданням, які вона покликана вирішувати. Рівень соціального захисту застрахованих явно знижувався, що виявлялося не епізодичним явищем, а стійкою тенденцією, з огляду на яку постала необхідність подальших змін у системі соціального страхування, які набули чинності лише з 01.01.2010 та передбачили:

- перехід від податкового до страхового принципу формування коштів на цілі обов’язкового соціального страхування шляхом скасування ЄСП та запровадження страхових внесків на пенсійне, медичне та соціальне страхування;
- збільшення сукупного тарифу страхових внесків з 26 % до 34 % за рахунок підвищення внесків на пенсійне (на 6 в.п.) та медичне страхування (2 в.п.);
- забезпечення розщеплення сплачених будь-якою категорією платників страхових внесків між всіма діючими позабюджетними страховими фондами і забезпечення, таким чином, участі застрахованих осіб у всіх видах соціального страхування (раніше деяким категоріям платників дозволялося брати участь лише у певних видах соціального страхування, переважно встановлювався лише обов’язок щодо сплати внесків до Пенсійного фонду РФ);
- запровадження максимального розміру виплат працівникам, з якого стягуються страхові внески та його щорічні індексації;
- перехід на загальний порядок стягнення страхових внесків усіх платників, які працюють на спеціальних податкових режимах і використовують у своїй діяльності найману працю, з одночасною заборобою на зменшення сплаченого в цих режимах єдиного податку на суму сплачених страхових внесків;
- передачу повноважень щодо здійснення контролю за правильністю обчислення, повнотою та своєчасністю сплати страхових внесків у державні позабюджетні фонди до двох страхових фондів – Пенсійного фонду, Фонду соціального страхування та їхніх територіальних відділень;
- обчислення і сплату внесків окремо до кожного державного позабюджетного фонду.

Використовуючи досвід Росії необхідно продовжувати реформування системи соціального страхування і особливо пенсійного страхування в Україні.

Підтримуємо думку, що необхідним залишається поступовий перерозподіл навантаження зі сплати соціальних внесків шляхом його зниження для роботодавців і підвищення для найманих працівників. Для запобігання зменшення рівня реальних доходів найманих працівників важливим є забезпечення відповідного підвищення розміру одержуваної заробітної плати. Величина підвищення залежатиме від того, чи відбуватиметься перерозподіл навантаження зі сплати страхових внесків без зміни сукупної для роботодавців і найманих працівників ставки соціальних внесків, чи одночасно із заходами зі зменшення сукупної для роботодавців і найманих працівників ставки соціальних внесків. У першому випадку підвищення заробітної плати найманих працівників повинно бути забезпечене на всю суму обчислених за новими ставками (меншими для роботодавців, більшими для найманих працівників) внесків або роботодавців, або найманих працівників до соціальних фондів. У другому – достатнім було б забезпечення підвищення заробітної плати найманих працівників або на суму, на яку зменшуються відрахування роботодавців до соціальних фондів, або на всю суму сплачуваних найманими працівниками соціальних внесків.

Крім того, при здійсненні заходів із підвищення заробітної плати найманим працівникам на встановлену величину для компенсації збільшення навантаження на них зі сплати соціальних внесків, доцільним було б передбачити окремий підхід до осіб, які одержують заробітну плату в розмірі понад законодавчо встановлену максимальну межу стягнення соціальних внесків, інакше найбільші переваги від такого підвищення, зважаючи на регресивний характер соціальних платежів, одержуватимуть саме особи, з високими доходами. Тому зазначеній категорії платників слід забезпечувати підвищення заробітної плати не в той же спосіб, що й особам, в яких заробітна плата не досягає зазначеної максимальної межі, а в менших обсягах, тобто на величину не більшу за суму, обчислену для осіб із доходами на рівні максимальної межі заробітної плати, з якої стягуються страхові внески.

Особливої уваги вимагає реформування системи пенсійного страхування в Україні.

Пенсійне забезпечення в Україні є основним складником системи соціального захисту населення і охоплює непрацездатних громадян похилого віку, інвалідів, осіб, які втратили годувальника, виплати яким здійснюються у формі пенсій, надбавок та підвищень до пенсій, компенсаційних виплат, додаткових пенсій та державної соціальної допомоги особам, які не мають права на пенсію та інвалідам.

Понад дві третини українців незадоволені існуючою системою пенсійного забезпечення: 39,5 % респондентів, оцінюючи цю систему, назвали її швидше

незадовільною, і 26 % – цілком незадовільною. Повністю задовольняє пенсійна система України лише 2,5 % опитаних і швидше задовольняє, аніж ні – 18,2 %. Також понад дві третини українців вважають, що існуючу в Україні пенсійну систему потрібно реформувати, противників же пенсійної реформи в Україні лише 7 % [2].

Потреба реформування пенсійного забезпечення зумовлена низкою об'єктивних чинників: економічних, демографічних, соціально-політичних.

Сьогодні ця проблема особливо актуальна в багатьох країнах світу, незалежно від рівня економічного розвитку, що зумовлено старінням населення, зміною його вікової структури, ускладненням економічної ситуації. Але вирішувати її потрібно, ретельно зваживши всі чинники та можливості як держави, та і її громадян. При цьому важливо враховувати національні традиції та менталітет людей [3].

Вносяться пропозиції подолати дефіцит Пенсійного Фонду підвищенням пенсійного віку. На нашу думку, в Україні недоцільно запроваджувати обов'язкове підвищення віку виходу на пенсію щонайменше з таких причин:

- по-перше, це може загострити проблему безробіття;
- по-друге, поганий стан здоров'я осіб працездатного віку, про що свідчить велика чисельність інвалідів загального захворювання, які виходять на пенсію до досягнення пенсійного віку. Своєчасний вихід на пенсію дає змогу громадянам, з одного боку, зменшити навантаження на організм, пов'язані з виконанням професійних обов'язків, а з другого – приділяти більше уваги своєму здоров'ю. Відстрочення ж виходу на пенсію може призвести до ще більшого погіршення стану здоров'я населення.

Негативний вплив на пенсійну систему справляє макроекономічна ситуація в Україні. Враховуючи те, що розмір страхових внесків безпосередньо залежить від величини фонду оплати праці, у цілому низький рівень заробітних плат призводить до недостатнього обсягу надходжень до пенсійного фонду. Незадовільне макроекономічне становище зумовлює низький рівень надходжень і до державного бюджету України, що унеможливорює достатнє покриття дефіциту пенсійного фонду за рахунок державних коштів.

Ще одним фактором, який негативно впливає на розвиток пенсійної системи України, є значна "тінізація" виплат працівникам. Вона полягає в тому, що роботодавці, виплачуючи заробітну плату своїм працівникам, приховують її від оподаткування і не сплачують внесків до фондів соціального страхування.

Виявляти та усувати явища "тінізації" зарплат надзвичайно важко, оскільки існує обопільна згода – як того, хто їх нараховує та виплачує (роботодавця), так і того, хто їх отримує (працівника).

Отже, якщо контрольними заходами важко виявити та побороти "тінізацію" зарплат, то необхідно зас-

тосовувати методи іншого характеру, наприклад стимулюючого. Вивчивши наукові праці та публікації на тему реформування пенсійної системи, можна виділити такі стимулюючі заходи легалізації виплат заробітних плат:

- перехід від солідарної до накопичувальної пенсійної системи;
- зміна паритетності в розподілі внесків між роботодавцями та працівниками.

Законодавством передбачено формування у складі пенсійної системи України накопичувальної системи загальнообов’язкового пенсійного страхування та системи недержавного пенсійного забезпечення на засадах добровільної участі. Система недержавного добровільного пенсійного страхування не впливає на дефіцит і дисбаланс державної пенсійної системи. Накопичувальна система загальнообов’язкового пенсійного страхування повинна реалізовуватися через Накопичувальний фонд – цільовий позабюджетний фонд, який акумулює страхові внески застрахованих осіб, що обліковуються на накопичувальних пенсійних рахунках та інвестуються з метою отримання інвестиційного доходу на користь застрахованих осіб. Пенсійні активи Накопичувального фонду повинні використовуватися для оплати договорів страхування довічних пенсій або одноразових виплат застрахованим особам, членам їхніх сімей чи спадкоємцям. При цьому, в першу чергу, необхідно зауважити таке: прийняти відповідні законодавчі акти, що забезпечать стабільність функціонування недержавної пенсійної системи.

Накопичувальна частина пенсійної системи має бути, спрямована на виховання економічної самостійності та відповідальності громадян за стан особистого матеріального добробуту після виходу на пенсію. Це повинно змусити людей уже сьогодні замислитися над тим, що вони отримують по завер-

шенні своєї трудової діяльності, підвищити їх зацікавленість у контролі за належною сплатою роботодавцями страхових коштів до Пенсійного фонду.

Основні її завдання на наш погляд наступні:

- підвищити рівень життя пенсіонерів;
- встановити залежність величини пенсій від величини заробітку і трудового стажу;
- забезпечити фінансову стабільність пенсійної системи;
- заохотити громадян до заощадження коштів на старість;
- створити ефективнішу та більш дієву систему адміністративного управління в пенсійному забезпеченні.

Висновки. Реформування системи соціального страхування в Україні залишається необхідним. Основними напрями реформування соціального страхування є: здійснення перегляду пропорцій розподілу страхових внесків між роботодавцями та найманими працівниками за умов компенсації найманим працівникам збільшення навантаження на них зі сплати страхових внесків; поступового зменшення кількості пільгових категорій пенсіонерів; зменшення дефіциту пенсійного фонду шляхом “детінізації” заробітних плат та впровадженням недержавного пенсійного страхування.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Закон України “ Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов’язкове державне соціальне страхування” від 08.07.2010 року №2464 – VI;
2. Карамішев Д. Єдиний соціальний податок: панацея чи профанація?// Віче:[Електр. ресурс].- <http://www.viche.info/journal/243/>
3. Максимчук Є.О. Підвищення ефективності функціонування системи соціального страхування шляхом введення єдиного соціального внеску//Наукові праці НДФІ. -2008.- Вип.4.-С.102-111.

УДК 336.71(477)

НЕСТЕРЕНКО Н.В., доц., КРИВЕНКО І.В.

м. Запоріжжя

ІНСТРУМЕНТИ ГІБРИДНОГО КАПІТАЛУ БАНКІВ В УКРАЇНІ

Анотація. У статті розглянуто особливості розвитку забезпечення достатності капіталу, що є надзвичайно важливою як власне для банків, так і банківської системи в цілому. При цьому важливу роль у вирішенні даної проблеми можуть відіграти інструменти гібридного капіталу. Проаналізовано перспективи запровадження інструментів гібридного капіталу банку в Україні.

Ключові слова: гібридний капітал, інструменти гібридного капіталу, достатність капіталу.

Abstract. The article discusses the features of development of capital adequacy, which is extremely important both for bank entities and for banking system as a whole. Thus, hybrid capital instruments can play an important role in solving this problem. Perspectives of introduction the hybrid capital instruments in Ukrainian banking system are analyzed.

Keywords: hybrid capital instruments, hybrid capital, capital adequacy.

Аннотация. В статье рассмотрены особенности развития обеспечения достаточности капитала, что является чрезвычайно важным как собственно для банков, так и банковской системы в целом. При этом важную роль в решении данной проблемы могут сыграть инструменты гибридного капитала. Проанализированы перспективы внедрения инструментов гибридного капитала банка в Украине.

Ключевые слова: гибридный капитал, инструменты гибридного капитала, достаточность капитала.

Удосконалення банківської діяльності та визначення основних напрямів розвитку банків є одними з ключових проблем сучасного економічного розвитку суспільства. Оцінка всіх аспектів банківської справи прямо чи побічно пов'язана з його капіталом. Для оцінки ж надійності та безпечності конкретного банку показник достатності капіталу є одним із ключових факторів. Достатня кількість власних коштів банку сприяє його стабільному функціонуванню та є страховкою від різноманітних ризиків, пов'язаних із банківською діяльністю. Одним з основних завдань капіталу є поглинання можливих втрат, тобто створення основи для підтримки довіри до банку з боку вкладників. Показник кредитоспроможності банку також залежить від розміру капіталу банку, тобто через показник достатності капіталу визначається максимальний обсяг його активів.

Вартість і розмір капіталу впливають на конкурентну позицію банку. Особливої актуальності проблемі управління власним капіталом банку і питанням його регулювання додає Базельський комітет з банківського нагляду, який зробив спробу докорінної зміни системи оцінки достатності власного капіталу банку. Таким чином комплексне розроблення теоретичних і практичних питань, що розкривають усі аспекти власного капіталу і управління ним, є важливою і актуальною проблемою в сучасній банківській системі України.

Метою статті є дослідження суті інструментів гібридного капіталу банку, вивчення світового досвіду щодо чинників його виникнення, і на підставі практичного аналізу світового досвіду оцінки і регулювання гібридного капіталу банку визначення напрямів його розвитку в Україні.

Постановка проблеми. Виходячи з мети дослідження поставлені наступні завдання:

- дослідити теоретичні основи походження гібридного капіталу банку і з'ясувати його сутність;
- вивчити світовий досвід щодо оцінки інструментів гібридного капіталу банку;
- дослідити механізм правового регулювання гібридного капіталу в різних країнах світу;
- на основі дослідження міжнародного досвіду розробити пропозиції з використання інструментів гібридного капіталу в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Уперше визначення капіталу було подано в документі "Міжнародна конвергенція оцінки капіталу і стандартів капіталу" (International Convergence Capital Measurement and Capital Standards, Базель I) в 1988 р. Базель I встановлює однакові вимоги для визначення структури капіталу (капіталу 1-го рівня і 2-го рівня, співвідношення між ними), шкали зважування по ризику для балансових активів, системи перерахунку позабалансових статей і стандарту мінімального відношення капіталу 1-го і 2-го рівня до активів зважених на ризик.

Прийнятий у Базелі за основу документ допускав відмінності в національних методах бухгалтерського обліку і контролю, а також мав гнучкість у підході до його реалізації, маючи за мету зміцнення міжнародної банківської системи шляхом введення мінімальних стандартів капіталу. Проте регулюючі органи прагнули не виходити за ці рамки.

Базельська угода ґрунтується певною мірою на тому припущенні, що не варто покладатися на ринкові сили і чекати, що вони доведуть коефіцієнт дос-

татності капіталу банків до оптимального рівня, капітал необхідно регулювати. Регулятивний капітал повинен покривати збитки, особливо не прогнозовані, що пов’язані з діяльністю банку. Незаперечним є також твердження Базельської угоди щодо необхідності постійної підтримки достатнього рівня регулятивного капіталу для збереження довіри до банківської системи з боку громадськості.

Про необхідність визначення регулятивного капіталу вперше подано в Угоді 1988 р. і роз’яснено в прес-релізі від 27 жовтня 1997 р. про “Інструменти, прийнятні для включення в капітал 1-го рівня”, і донині залишається незмінним, крім змін, передбачених параграфами 37-39 і 43. При цьому уразі застосування стандартизованого підходу щодо врахування кредитного ризику при розрахунку капіталу, загальні резерви, як зазначено в параграфах 381-383 Угоди, можуть бути включені до капіталу 2-го рівня, але в розмірі не більше 1,25% від активів, зважених на ризик. Капітал 3-го рівня був представлений в “Доповненні до Угоди про достатність капіталу в цілях обліку ринкових ризиків” (Amendment to Capital Accord to Incorporate Market Risk) в 1996 р.

У 2004 р. Базельським комітетом з банківського нагляду було прийнято нову Угоду про достатність капіталу, відому як Базель II. Положення нової редакції Угоди про достатність капіталу в різних країнах вже враховані в національному законодавстві.

Слід зазначити, що Базель II не замінює попередні редакції Угоди про капітал, а лише доповнює її. Із формальної точки зору Базель II є черговою поправкою до Угоди, а не новим самостійним документом. Тому в Базелі II не подається ні порядок розрахунку регулятивного капіталу, ні вказівки щодо мінімально необхідного значення адекватності капіталу – ці вимоги лишаються незмінними з попередніх версій документа. Водночас у Базелі II окреслилися новий концептуальний підхід до нагляду взагалі та до поняття адекватності капіталу зокрема.

Виклад основного матеріалу. Капітал, що визнається органами нагляду як джерело покриття неочікуваних збитків (регулятивний капітал), складається з акціонерного капіталу і нерозподіленого прибутку (капітал 1-го рівня, або основний капітал), і додаткового капіталу (капітал 2-го рівня, або “підлеглий” капітал).

Банки можуть залучати і так званий капітал 3-го рівня, заснований на короткострокових субординованих запозиченнях, який за певних умов може використовуватися для дотримання мінімальних вимог до достатності капіталу.

Капітал 1-го рівня. Компонентами банківського балансу, які відповідають характеристикам капіталу, є звичайні акції, нерозподілений прибуток та не кумулятивні привілейовані акції, що не підлягають викупу. Цей капітал вважається основною частиною власних коштів банку, або первинним капіталом. Склад капіталу 1-го рівня є загальним для всіх банківських систем і

завжди повністю зазначається у публічній звітності. Цей капітал відіграє найважливішу роль з точки зору розміру прибутку банку, його конкурентоздатності та здатності банку витримувати ризики. Його розглядають як резерв найвищої якості.

Капітал 2-го рівня. При оцінці рівня достатності капіталу основна частина власних коштів може бути доповнена іншими компонентами балансу, хоча вони і не відповідають зазначеним вище вимогам, а саме: капітальні зобов’язання, що мають бути погашені чи містять обов’язкові вимоги до майбутніх доходів, незалежно від їх фактичного отримання. До капіталу 2-го рівня включаються інструменти, що мають характеристики як капіталу, так і зобов’язань, наприклад: резерв переоцінки активів, загальний резерв, резерви на покриття витрат, інструменти гібридного капіталу (кумулятивні акції, що підлягають викупу), субординований строковий борг.

Обов’язкові положення, що містяться у Базельській угоді, таким чином визначають умови, за яких ті чи інші інструменти включаються до капіталу 2-го рівня.

Резерви переоцінки активів включаються до капіталу 2-го рівня за умови їх обґрунтованої оцінки та повного врахування вірогідності коливань цін та примусового продажу. Резерви переоцінки виникають такими шляхами:

1. У деяких країнах банкам дозволяється проводити переоцінку основних засобів (як правило, власних приміщень) відповідно до зміни їх ринкової вартості.

2. Резерви переоцінки можуть виникати в результаті тривалого володіння звичайними акціями, врахованими у балансі за початковою вартістю придбання. З метою обліку потенційних коливань таких резервів зазвичай застосовується 55 відсоткова знижка до різниці між їх початковою балансовою та ринковою вартістю.

3. Загальні резерви/резерви на можливі втрати за позиками, які створюються для відшкодування майбутніх непередбачуваних втрат, також відповідають визначенню капіталу 2-го рівня. Величина цих резервів, що включається до суми капіталу 2-го рівня, не може перевищувати 1,25% (у виняткових випадках 2%) величини активів, до яких вони відносяться.

4. Гібридні (боргові/дольові) інструменти можуть враховуватися як частина капіталу 2-го рівня, якщо вони не мають забезпечення, є субординованими та повністю оплачені; не підлягають викупу без попередньої згоди органів нагляду; є частиною втрат, що не тягнуть за собою припинення ринкових операцій банку. Крім того, такий капітальний інструмент повинен надавати можливість відкладати виконання зобов’язань з обслуговування у випадку, якщо прибуток банку не дозволяє здійснити відповідні платежі.

5. Субординований строковий борг, який може розглядатися як капітал 2-го рівня, включає звичайні незабезпечені субординовані боргові інструменти з мінімальним початковим фіксованим терміном не мен-

ше п'яти років. Протягом останніх п'яти років перед настанням терміну погашення та перед включенням до капіталу 2-го рівня вони повинні дисконтуватися у розмірі 20% на рік. Загальна сума субординованого строкового боргу, що включається до капіталу 2-го рівня, не може перевищувати 50% первинного капіталу банку.

Капітал 3-го рівня. У 1995 р. Базельський комітет представив концепцію капіталу 3-го рівня, що дозволяє банкам, за умови схвалення національними органами регулювання та нагляду, розв'язувати проблеми ринкових ризиків, у тому числі за рахунок випуску короткострокового субординованого боргу. Таким чином, капітал 3-го рівня дозволяється лише для покриття ринкових ризиків, у тому числі пов'язаних з валютними та торговельними операціями. Згідно з установленими обмеженнями капітал 3-го рівня повинен мати термін не менше двох років. Крім того, передбачається, що ані відсотки, ані основна сума боргу не можуть бути виплачені, якщо в результаті платежу загальний капітал банку стає менше обов'язкових мінімальних вимог.

Світовий досвід регулювання інструментів гібридного капіталу надає широкий вибір правових рішень. Термін "гібридні інструменти" найчастіше у європейській практиці використовується для охоплення трьох широких категорій:

- інноваційні інструменти, тобто інструменти з пільгами що до погашення, як наприклад, "ступеневі" інструменти;
- не інноваційні інструменти, тобто інструменти, які не мають пільг щодо погашення;
- не кумулятивні безстрокові привілейовані акції (базовий капітал 1-го рівня).

Згідно з рекомендаціями Базельського комітету інструменти гібридного капіталу 1-го рівня (Hybrid Tier 1) повинні мати такі основні характеристики:

- випущені та повністю сплачені;
- не передбачають накопичення дивідендів;
- здатні до поглинання витрат банку на основі обачного підходу;
- молодші (підпорядковані) по відношенню до заборгованості за депозитами, основними кредиторами та субординованою заборгованістю банку;
- безстрокові;
- не мають забезпечення чи не покриті гарантією емітента або пов'язаної з ним особи;
- можуть бути викуплені емітентом лише після як мінімум п'яти років та з дозволу органу нагляду і за умови заміщення їх аналогічним чи кращим за якісними показниками капіталом, якщо орган нагляду визначає, що банк має капітал більше або відповідний до його ризиків;
- допускається підвищення періоду, після якого можливий викуп власних акцій до 10 років, що встановлюється національним регулятором на власний розсуд.

Капітал верхнього 2-го рівня (Upper Tier 2) за рівнем старшинства боргу повинен бути не нижче капіталу нижнього 2-го рівня (Lower Tier 2) і вище незабезпеченого боргу. При формуванні капіталу банку за рахунок інструментів гібридного капіталу постає проблема їх оцінки з метою виявлення можливості включення до капіталу банку. Інструменти гібридного капіталу можуть бути включені до капіталу тільки у разі їх відповідності встановленим регулятором (рейтинговим агентством) критеріям.

Політика регулятора щодо капіталу в частині гібридної його складової полягає у:

- контролі випусків інструментів гібридного капіталу та процедури погашення гібридних інструментів;
- обґрунтуванні структури гібридних інструментів, у частині їх включення до капіталу банків;
- можливості обмеження включення тих чи інших гібридних інструментів до капіталу банку, а також при заміні одних інструментів на інші еквівалентні за своїми ознаками.

Регулятори мають широкі повноваження на втручання в процес погашення інструментів гібридного капіталу з метою збереження відповідного рівня капіталу банку.

Рейтингові агентства розглядають інструменти гібридного капіталу фінансової установи дотримуючись позиції національних регуляторів щодо аналізу вмісту капіталу і ризику неплатежу за інструментом. Наразі у світовій практиці можна виділити декілька основних підходів до рейтингової оцінки інструментів гібридного капіталу: підхід Standard & Poor's, підхід Fitch, підхід Moody's, підхід R&I. Підхід Standard & Poor's (S&P) ґрунтується на методологічних підходах аналізу гібридних цінних паперів, які враховують позицію регулятора. Фахівці рейтингового агентства пропонують виділяти три категорії гібридних цінних паперів для фінансових компаній: категорія 1. "Високий вміст капіталу"; категорія 2. "Помірний вміст капіталу"; категорія 3. "Мінімальний вміст капіталу". З урахуванням категорій гібридних цінних паперів визначається загальний капітал банку.

Методологія оцінки інструментів гібридного капіталу банку рейтингового агентства FitchRatings включає такі основні положення:

- підходи до вирішення дилеми борг-капітал для фінансового і корпоративного секторів;
- наявність єдиного підходу для всіх секторів економіки до виділення класів щодо визначення ступеня капіталоемності конкретного інструмента гібридного капіталу;
- можливість розширення частки гібридних інструментів у капіталі банку до 30% від суми акціонерного капіталу, залежно від кредитного рейтингу емітента;

- встановлення ефективних термінів для неконвертованих гібридних інструментів (non-convertible hybrids);
- оцінку якості механізмів з уникнення або відстрочки регулярних купонних платежів, з виділенням обмежень і стимулів, що можуть обмежити або збільшити можливість емітента встановлювати режим відстрочки;
- виключення з позикового капіталу (equity credit) необов’язкових до конвертації цінних паперів (optional convertibles), поки не буде досліджено вплив на якість капіталу банку інструментів з попередньою конвертацією (pre-converted instruments);
- передбачення переоцінки капіталоемності емітованих гібридних інструментів відповідно до нових стандартів.

Капітальні цінні папери і гібридні інструменти оцінюються рейтинговим агентством FitchRatings з позиції їх можливого впливу на стійкість емітента і на виконання першочергових його зобов’язань в умовах фінансових труднощів, потенційної неплатоспроможності й банкрутства, не зважаючи на вірогідність фінансових потрясінь у майбутньому. Іншими словами, фактичний розмір кредиту на капітал (капіталоемність) конкретного інструмента не залежить від кредитного рейтингу емітента. Отже, відповідно до методики FitchRatings, цінні папери можуть бути включені для розрахунку капіталу лише в тому випадку, якщо їм притаманна хоча б одна з таких основних ознак: (1) можливість абсорбції втрат (збитків) або (2) обов’язкова конвертація до інструмента акціонерного капіталу. В іншому випадку цінні папери, що випущені з метою включення до капіталу, розглядаються FitchRatings виключно як борг і не зараховуються до капіталу.

Враховуючи постійний розвиток гібридних цінних паперів, Moody’s розробив і використовує на практиці методологію за рівнями (notching methodology) з метою виявлення ризиків, пов’язаних із властивостями кожного конкретного гібридного інструмента.

Рейтингове агентство R&I (Японія) виділяє п’ять класів гібридних цінних паперів, враховуючи такі чинники: фіксація терміну обігу цінного паперу; можливість відстрочки; черговість погашення у випадку банкрутства емітента.

З метою максимально об’єктивної оцінки гібридних цінних паперів, рейтингове агентство R&I, крім безпосередньо характеристик даних інструментів, здійснює аналіз діяльності компанії-емітента, використовуючи кількісні та якісні параметри (наприклад, сфера діяльності, конкурентоздатність, позиція на ринку, можливість реагування на зміни в операційному середовищі – мобільність, якість активів, відповідність структури активів і пасивів компанії).

Відповідно до обсягів постійного розширення банківського бізнесу і нарощування їхніх активів виникає необхідність збільшення їх капіталу для забезпечення

подальшого зростання економіки. Значення показників достатності капіталу більшості банків України останніми роками знизилися. Хоча в більшості випадків показники достатності капіталу, як і раніше, вищі за регулятивні вимоги (мінімальні вимоги), банкам необхідно підтримувати показники на високому рівні, що обумовлено досить високими ризиками. Порівнюючи темпи приросту чистих активів і капіталу, досить чітко відслідковується тенденція відставання капіталу, і як наслідок – зменшення показника достатності капіталу.

На сьогодні більшість банків досягають збільшення капіталу з двох джерел: генерування капіталу за рахунок прибутку і, меншою мірою, за рахунок внесків у акціонерний капітал переважно наявними акціонерами банку. Проте показник прибутковості на капітал (“ROE”) і темпи внесків капіталу істотно відстають від темпів зростання активів. У подальшому, зважаючи на зростання діяльності банків, можна очікувати ускладнення процесу збільшення банками їхнього капіталу за рахунок капіталізації прибутку, внесків в акціонерний капітал, залучення нових акціонерів. Отже, виникає необхідність випуску інноваційних інструментів залучення банківського капіталу, наприклад, випуски субординованих боргових зобов’язань або (зовсім недавно) інноваційних інструментів капіталу 1-го та 2-го рівня.

Висновки. Нині в Україні дозволено залучати кошти, для врахування їх у розрахунок власного капіталу банку, без зміни структури власників, тільки на умовах субординованого боргу. Що стосується можливості випуску українськими банками інноваційних інструментів капіталу 1-го рівня (Hybrid Tier 1) і капіталу верхнього 2-го рівня (Upper Tier 2), Національний банк України не видавав положень та не надавав роз’яснень з цього питання.

Запровадження цих інструментів позитивно вплине на рейтинг українських банків у майбутньому, а також початок випуску гібридних інструментів банківського капіталу продемонструє ринкам швидкий та високий рівень розвитку банків.

Випуск інструментів гібридного капіталу, по-перше, не вимагатиме грошових впливів з боку власників. По-друге, дані інструменти зменшують зважену вартість капіталу банку, що означає можливість забезпечити вищу прибутковість на акціонерний капітал у порівнянні з емісією акцій. По-третє, такі випуски, хоча, як правило, і мають складнішу структуру і їх важче продати, аніж пріоритетні незабезпечені боргові зобов’язання, вони можуть бути організовані і проведені швидше, ніж нова емісія акцій буде зареєстрована регулюючими органами.

Разом з тим, в умовах інтеграційних процесів України, її вступу до СОТ гостро стоїть проблема забезпечення рівних умов розвитку національних банків у порівнянні з іноземними. Європейські банки, конкуренти українських банків як на внутрішньому, так і на міжнародному ринках, мають можливості збільшення капіталу за рахунок інструментів гібридного капіталу.

Тому необхідно законодавчо закріпити права українських банків щодо можливості включення до капіталу 1-го і 2-го рівнів коштів, залучених шляхом емісії інструментів гібридного капіталу, які широко застосовуються у світовій практиці. Вони є достатньо ефективними з точки зору витрат і способу управління капіталом банку та дозволяють швидко збільшити основний, і, отже, додатковий капітал.

Звісно, при поширенні практики використання таких інструментів в Україні, необхідно вдосконалити систему банківського нагляду і оцінки капіталу взагалі, а також визначити умови та процедуру врахування гібридних інструментів у капіталі зокрема.

УДК 334.78

НЕСТЕРЕНКО Н.В. доц., НЕМЧЕНКО В.В.
м. Запоріжжя

СУТНІСТЬ ТА СТРУКТУРА ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. У статті здійснено порівняння підходів різних економістів щодо визначення сутності і структури категорії “фінансовий механізм”. Запропоновано позицію стосовно визначення сутності і структури фінансового механізму підприємства та його значення.

Ключові слова: фінансовий механізм, фінансовий менеджмент, фінансові важелі, інформаційне забезпечення, нормативне забезпечення, правове забезпечення, фінансові методи, фінансові відносини.

Abstract. In the article the comparison of different economic approaches to determine the nature and structure of the category “financial mechanism” is drawn. A position on the essence and structure of the financial mechanism of the enterprise and its importance is proposed.

Keywords: financial mechanism, financial management, financial instruments, information support, regulatory support, legal support, financial methods, financial relations.

Аннотация. В статье осуществлено сравнение подходов разных экономистов по поводу определения сущности и структуры категории “финансовый механизм”. Предложена позиция касающаяся определения сущности и структуры финансового механизма предприятия и его значение.

Ключевые слова: финансовый механизм, финансовый менеджмент, финансовые рычаги, информационное обеспечение, нормативное обеспечение, правовое обеспечение, финансовые методы, финансовые отношения.

Постановка проблеми. Нова економічна система країни в сучасних умовах потребує розроблення й прийняття науково обґрунтованих рішень, які допоможуть забезпечити досягнення темпів сталого економічного зростання. У цьому контексті важливе теоретичне і практичне значення має створення фінансового механізму управління на підприємствах і його адаптація до ринкових умов.

Розвиток фінансового механізму, розширення й поглиблення його змісту, обґрунтування структури побудови та методичне забезпечення функціонування дадуть змогу поліпшити показники роботи підприємства в нових умовах господарювання.

Перехід України до ринкових відносин зумовив проведення докорінної перебудови методів господарювання в усіх сферах виробництва, у тому числі систем управління.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Банковский надзор. Европейский опыт и российская практика: Пер. с англ. / Под ред. М. Олсена. – М.: Банк России, 2007. – 356 с.
2. Барановський О. І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення) [Текст]: монографія / О.І. Барановський. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2007. – 759 с.
4. Бригхэм Ю. Ф. Финансовый менеджмент [Текст]: монография / Ю.Ф. Бригхэм, М.С. Эрхардт. – 10-е изд. – М. и др.: Питер, 2009. – 959 с.
5. Галиц Л. Финансовая инженерия: инструменты и способы управления финансовым риском / Галиц Л. – Москва: ТВП, 2008. – 675 с.

Метою статті є розгляд позиції сучасних економістів щодо визначення поняття “фінансовий механізм”; визначення структури фінансового механізму, тобто його складових, та дати їм обґрунтування, вказавши їх значення для формування фінансового механізму.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Категорія фінансового механізму дістала право на існування з переходом економіки на ринкові умови господарювання, коли загострилася увага до фінансів. На сьогодні багато хто з учених досліджує категорію “фінансовий механізм” і структуру його побудови.

Так, А.А. Воєводін, А.Н. Жилкіна фінансовий механізм підприємства ототожнюють із фінансовим менеджментом і розглядають його як схему управління фінансами, що складається з двох підсистем: механізму управління фінансовими відносинами і механізму

управління грошовими фондами. Проте такий підхід є спірним.

М.О. Засєць та інші вчені вважають фінансовий механізм найважливішою підсистемою господарського механізму й визначають його як сукупність методів і форм і інструментів та важелів впливу на економічний і соціальний розвиток суспільства [4, с.355]. Побудову фінансового механізму суб’єктів господарювання вони вбачають у сукупності організаційних структур, фінансового забезпечення, фінансового регулювання й застосування різних стимулів. Такий підхід до побудови структури фінансового механізму поділяє й В.А. Опарін.

Шеремет А.Д. та Сайфулін Р.С. фінансовий механізм визначають як систему управління фінансовими відносинами підприємства через фінансові важелі за допомогою фінансових методів. На відміну від інших авторів, вони вводять до складу фінансового механізму фінансові відносини [1, с.8].

Поддєрьогін А.М. зміст фінансового менеджменту вбачає в ефективному використанні фінансового механізму для досягнення стратегічних і тактичних цілей підприємства. Тобто він не ототожнює фінансовий механізм із фінансовим менеджментом. Пропонована цим автором структурна схема фінансового механізму аналогічна попередній, тобто в його складі передбачено: фінансові методи, фінансові важелі, правове, нормативне та інформаційне забезпечення.

Виклад основного матеріалу. На нашу думку, сутність категорії фінансового механізму підприємства найвіддаліше сформулювали Б.А. Райзберг, Л.М. Лозовський, Б.А. Стародубцева.

Отже, фінансовий механізм складається з шести взаємопов’язаних елементів: фінансових методів, фінансових відносин, фінансових важелів, правового, нормативного та інформаційного забезпечення.

Фінансовий метод можна визначити як спосіб впливу фінансових відносин на господарський процес.

Але якщо ціноутворення, яке є одним з основних економічних методів управління являє собою процес формування цін на продукцію і послуги, то ціни, їх види й розміри, що є тонким гнучким інструментом, застосовуємо у вигляді ключового фінансового важеля управління економікою, та фінансами підприємства. Якщо кредитування, оподаткування, страхування є способами здійснення руху грошей від одного суб’єкта до іншого, то різні види кредитів і розмір ставок плати за користування, ставки податків і їх розмір, відсотки і розмір страхових внесків є фінансовими важелями. До цих важелів також відносимо прибуток, амортизаційні відрахування, цінні папери і фінансові стимули.

Система фінансових стимулів має велике значення в системі фінансових важелів. Вона спрямована на забезпечення умов формування доходів, накопичень і фондів, принципів фінансування і кредитування, порядку розроблення ставок, норм і нормативів.

Важливе значення має така складова фінансового механізму, як фінансові відносини, тобто процес руху коштів від одного суб’єкта до іншого. До них відносимо: інвестування, кредитування, оподаткування і страхування. Особливу увагу варто приділити сутності й організації внутрішніх фінансових відносин. Система внутрішніх фінансових відносин на підприємстві в ринкових умовах повинна прийти на зміну внутрішньому господарському розрахунку, що був дуже поширений на підприємствах у минулому.

“Фінансовий механізм – складова господарського механізму, сукупність фінансових стимулів, важелів, інструментів, форм і способів регулювання економічних процесів і відносин” [3, с.15]. Автори не ототожнюють фінансового механізму з фінансовим менеджментом і вводять у структуру фінансового механізму в принципі всі складники, котрі впливають на процес виробничо-господарської діяльності підприємства.

Правове забезпечення функціонування фінансового механізму включає законодавчі акти, постанови, накази та інші правові документи органів управління.

Нормативне забезпечення функціонування фінансового механізму утворюють інструкції, нормативи, норми, тарифні ставки, методичні вказівки і роз’яснення. Норми й нормативи, економічні показники і критерії оцінювання постійно доповнюються й оновлюються, удосконалюються методи їх планування, прогнозування, регулювання, ціноутворення, систему оплати праці, аналіз і облік. Фінансові методи діють у двох напрямках: по лінії управління рухом фінансових ресурсів і по лінії ринкових комерційних відносин, пов’язаних із порівнянням витрат та результатів, з матеріальним стимулюванням та відповідальністю за ефективне використання грошових фондів. Ринкова складова у фінансові методи включається не випадково. Це зумовлено тим, що функції фінансів у сфері виробництва й обороту тісно пов’язані з комерційним розрахунком.

Комерційний розрахунок являє собою метод ведення господарства шляхом порівняння в грошовій (вартісній) формі витрат і результатів господарської діяльності. Метою застосування комерційного розрахунку є отримання максимальних доходів чи прибутку при мінімальних затратах капіталу в умовах конкурентної боротьби. Реалізація зазначеної мети потребує порівняння розмірів вкладеного (авансового) у виробничо-торгову діяльність капіталу з фінансовими результатами цієї діяльності. При цьому необхідно розрахувати й порівняти різні варіанти вкладення капіталу за заздалегідь прийнятим критерієм вибору.

Дія фінансових методів виявляється в утворенні і використанні грошових фондів. Фінансовий важіль являє собою прийом дії фінансового методу. До фінансових важелів належать прибуток, доходи, амортизаційні відрахування, фонди цільового призначення, фінансові санкції, пільги, фінансові стимули, відсоткові ставки за кредитами, депозитами, облігаціями.

Кожен фінансовий важіль має свою характеристику й виконує визначену функцію. У своїй сукупності ці важелі взаємозалежні і являють собою цілісну систему понять і показників, за допомогою яких організуються й регулюються фінансові відносини на підприємствах.

Від того, наскільки коректно визначені норми, нормативи, показники і критерії, істотно залежить ступінь впливу фінансового механізму на забезпечення досягнення поставлених підприємством цілей.

Інформаційне забезпечення функціонування фінансового механізму складається з різних видів економічної, комерційної, фінансової та іншої інформації. До фінансової інформації відносяться: інформація про фінансову стійкість та платоспроможність своїх партнерів і конкурентів, про ціни, курси, дивіденди, відсотки на товарному, фондовому і валютному ринках [4, с.357]. Той, хто володіє інформацією, володіє і фінансовим ринком. Наявність у фінансового менеджера надійної ділової інформації дає змогу швидше приймати фінансові і комерційні рішення, впливати на правильність таких рішень, що звісно, веде до збільшення прибутку.

Висновки. В економічній літературі поняття "фінансовий механізм" використовується досить широко. Але єдиної думки щодо його визначення та його складової не існує.

У дослідженнях провідних західних учених фінансовий механізм не виділяють як відокремлений об'єкт вивчення, але всебічно і ґрунтовно досліджують фінансові методи впливу на підприємство, державу й суспільство.

Фінансовий механізм – це складна система, яка дає змогу управляти фінансовою діяльністю і вирішувати практично всі проблеми. Фінансовий механізм дає уявлення про те, за допомогою чого можна здійснити фінансовий вплив, і повинен показувати, як це зробити.

Отже, на основі проведеного порівняння позицій різних авторів, на нашу думку, фінансовий механізм це складова господарського механізму, сукупність

фінансових стимулів, важелів, інструментів, форм і способів регулювання економічних процесів і відносин.

Успішний соціально-економічний розвиток України на шляху ринкових перетворень можливий за умови ефективного функціонування підприємств.

Підвищення результативності їх діяльності забезпечує зростання економічного потенціалу держави і навпаки – виникнення кризових явищ на окремих підприємствах негативно позначається на економічній системі в цілому.

Отже, підприємство є значущою складовою економіки держави, і функціонування на підприємстві ефективного фінансового механізму є запорукою не лише прибуткової діяльності підприємства, а й економіки в цілому.

Тому кожне підприємство повинно залежно від виду своєї діяльності і її специфіки вибрати, розробити і впровадити такий фінансовий механізм, що стане запорукою його успішної діяльності. Проте фінансовий механізм залежить і від зовнішніх умов, таких як система оподаткування, кредитна система, політика держави, її відносини з іншими країнами, стабільна і надійна законодавча база, ступінь розвитку фінансового ринку.

Однак динамічний розвиток підприємницької діяльності в Україні супроводжується значними економічними суперечностями, зумовленими особливостями ринкової трансформації в умовах глобалізаційних процесів.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Спіфанов А.О., Москаленко В.П., Шипунова О.В. Обґрунтування фінансового механізму підприємства // *Фінанси України*. – 2007. – №1. – С. 3-11.
2. Ванькович Д.В. Удосконалення фінансового механізму підприємства // *Фінанси України*. – 2007. – № 9. – С. 112.
3. Хачатурян С.В. // *Фінанси України*. – 2008. – №4. – С. 77-81.
4. Волк І.Ф. Фінансовий механізм підприємства: фінансовий механізм та шляхи його вдосконалення // *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво*, 2009. – №6. – С. 355-357.

УДК 330.44:658.1

НЕСТЕРЕНКО Н.В. доц., ПАРШАКОВА О.В.
м. Запоріжжя

КРИТИЧНИЙ ОГЛЯД ІСНУЮЧИХ МОДЕЛЕЙ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Проаналізовано питання діагностики банкрутства та підтримки платоспроможності підприємств в Україні. Досліджено методи оцінки і прогнозування банкрутства підприємств та виявлено переваги і недоліки. Доведено, що найбільш прийнятними методами прогнозування ймовірності неплатоспроможності (банкрутства) підприємства є економіко-математичні моделі.

Ключові слова: банкрутство, модель, неплатоспроможність

Аннотация. Проанализированы вопросы диагностики банкротства и поддержки платежеспособности предприятий в Украине. Исследованы методы оценки и прогнозирования банкротства предприятий и выявлены преимущества и недостатки. Доказано, что наиболее приемлемыми методами прогнозирования вероятности неплатежеспособности (банкротства) предприятия является экономико-математические модели.

Ключевые слова: банкротство, модель, неплатежеспособность

Abstract. The problems of bankruptcy diagnostics and solvency maintenance for enterprises in Ukraine are analyzed. Enterprises bankruptcy assessment and forecast methods are investigated. The most acceptable methods of forecasting the probability of enterprise's bankruptcy are economic mathematical models.

Keywords: bankruptcy, insolvency, model.

За умов конкурентного ринкового середовища взаємини підприємства з державою, кредиторами породжують розмаїття форм економічних і фінансових ситуацій, що суттєво впливає на фінансовий стан підприємств. Уміння здійснювати ефективне управління фінансовим станом підприємства залежить не лише від мети його проведення, а й від доцільності використання того чи іншого методу оцінки фінансового стану підприємства, його адаптації до сучасного етапу і цілей розвитку, а також вимог, що висуваються зовнішніми суб'єктами господарювання, інвестиційним і податковим середовищем. Це визначає наукове й практичне значення дослідження наявних методів оцінки фінансового стану підприємства.

Мета статті. Оцінити фінансовий стан енергетичних підприємств об'єктивно та аргументовано, враховуючи різноманіття фінансових процесів, множину показників, що характеризують фінансовий стан підприємства, різницю в рівні їх граничних оцінок, необхідним є застосування відповідних економіко-математичних моделей.

Постановка проблеми. Діагностика фінансового стану підприємства являє собою ідентифікацію стану об'єкта через реалізацію комплексу дослідницьких процедур, направлених на виявлення домінантних факторів такого стану, симптомів та причин виникнення проблеми або можливих ускладнень, оцінку можливостей підприємства реалізувати стратегічні і тактичні цілі, підготовку необхідної інформаційної бази для прийняття рішення [4, с. 104].

Отже, на основі аналізу існуючих тлумачень діагностики фінансового стану підприємства можна запропонувати таке визначення: діагностика фінансового стану підприємства – це здатність розпізнавати стан підприємства шляхом використання певних параметрів з метою виявлення, встановлення причин порушень з можливістю прогнозування показників фінансового стану підприємства на будь-якому відрізку часу або в динаміці.

На основі діагностики фінансового стану можна оцінити рівень схильності підприємства до банкрутства.

Банкрутство – це така реальна точка в життєвому циклі підприємства, зафіксована юридично, що означає неможливість ведення ним бізнесу (фінансово-господарської діяльності) як самостійним господарюючим суб'єктом. Під неможливістю ведення бізнесу треба розуміти неможливість (нездатність) ведення прибуткового бізнесу або бізнесу хоча б із нульовим прибутком, а в умовах використання підприємствами кредитних ресурсів – лише неможливість ведення прибуткового бізнесу [4, с. 78].

В Україні форми і методи оздоровлення підприємств, що знаходяться у кризовому стані, зводяться до здійснення процедур банкрутства. Економіка будь-якої держави не може існувати без діючих механізмів ліквідації підприємств, що не мають перспектив розвитку і не відповідають сформованій системі економічних відносин, або відновлення платоспроможності.

Рівень майбутньої загрози банкрутства діагностується за допомогою двох показників: коефіцієнта

поточної платоспроможності й коефіцієнта автономії. Ці показники розглядаються в динаміці за ряд періодів. Стійка тенденція до зниження рівнів цих коефіцієнтів свідчить про “неминучу загрозу банкрутства”, що може проявитися в майбутньому періоді. Абсолютні значення цих коефіцієнтів можуть показати як швидко “неминуча загроза банкрутства” буде реалізована (чим нижче абсолютне значення цих коефіцієнтів, тим безперечною стає загроза банкрутства підприємства). У літературі часто вказується, що оптимальне значення коефіцієнта поточної платоспроможності становить 0,7, а коефіцієнта автономії – 0,5, однак галузеві особливості й розміри підприємств вносять істотні корективи в ці усереднені нормативи [2, с.35].

Методи інтегральної оцінки загрози банкрутства засновані на комплексному розгляді вищезазначених показників (які при необхідності можуть бути доповнені й іншими).

Комплексний аналіз показників дає підстави для ґрунтовних висновків. Для підвищення ефективності оцінювання фінансового стану підприємства суттєвим важелем є розробка уніфікованої класифікації його методів. Для складання класифікації моделей застосовують такі критерії, як повнота, дієвість та мінімальність.

За типом підходу до оцінки фінансового стану підприємства існують описові, нормативні та предикативні моделі. Всі ці моделі засновані на використанні інформації бухгалтерської звітності. Моделі описові, відомі також як моделі описового характеру, вважають основними для оцінки фінансово-економічного стану. До них відносять побудову системи звітних балансів, подання фінансової звітності в різних аналітичних розрізах, вертикальний і горизонтальний аналіз звітності, систему аналітичних коефіцієнтів, аналітичні записки до звітності. Моделі нормативні уможливають порівнювання фактичних результатів діяльності підприємств з очікуваними, розрахунковими за балансом доходів та вид активів. Їхня суть полягає у встановленні нормативів за кожною статтею видатків згідно з технологічними процесам, видами виробів, центрами відповідальності, а також в аналізі відхилень фактичних даних від установлених нормативів. Моделі предикативні – це моделі прогнозного характеру, які використовуються для прогнозування доходів підприємства та його майбутнього фінансового стану. Найпоширенішими з них є розрахунок точки критичного обсягу продажу, побудова прогнозних фінансових звітів, моделей динамічного аналізу (жорсткі факторні та регресійні моделі), моделей ситуаційного аналізу [1, с.115].

За кількістю аналізованих груп факторів поділяють на двофакторні, трифакторні, чотирифакторні, п’ятифакторні, шести факторні та багатофакторні моделі.

За фактором часу моделі поділяються на статичні і динамічні. Статичні моделі показують оцінку фінан-

сового стану підприємства на конкретну дату. Динамічні моделі ґрунтуються на дослідженнях результатів діяльності підприємств протягом певного періоду часу.

При аналізі фінансової діяльності на підприємстві використовується широкий спектр моделей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У світовій практиці одним з найважливіших інструментів системи раннього запобігання та прогнозування банкрутства підприємств є дискримінантний аналіз (аналіз множинних дискримінант – Multiple-discriminant analysis, MDA). Його зміст полягає в тому, що за допомогою математично-статистичних методів будують функцію та розраховують інтегральний показник, на підставі якого можна з достатньою ймовірністю передбачити банкрутство суб’єкта господарювання. Дискримінантний аналіз ґрунтується на емпірично-індуктивному дослідженні фінансових показників великої кількості підприємств, одні з яких збанкрутували, а інші успішно продовжують свою діяльність. При цьому широко використовуються методи економетричного моделювання [2, с.30].

Для об’єктивного оцінювання фінансового стану підприємства з метою своєчасного виявлення факту їх фінансової неспроможності, а також запобігання злочинам, пов’язаним з фіктивним банкрутством, потрібна система науково обґрунтованих моделей.

Ці моделі дозволяють дослідити фінансові показники багатьох підприємств, частина яких виявилася банкрутом. Окремо широко застосовані зарубіжні підходи до прогнозування ймовірності банкрутства [3]: модель Е. Альтмана, модель Таффлера і Тісшоу, модель Ліса, модель Спрінггейта, модель Чессера, універсальна дискримінаційна модель [3, с.59].

У світовій практиці для прогнозування стійкості підприємства, вибору його фінансової стратегії, а також визначення ризику банкрутства використовують різні економіко-математичні моделі.

Виклад основного матеріалу. Найпростішою моделлю діагностики банкрутства визнається двофакторна модель. Вона засновується на двох показниках: поточної ліквідності та частки позикових коштів в загальній сумі джерел, від яких залежить вірогідність банкрутства підприємств.

Формула розрахунку має вид:

$$Z = -0,3877 + (-1,0736K_n) + 0,579K_{\phi z}, \quad (1)$$

де Z – надійність, ступінь віддаленості від банкрутства;

K_n – коефіцієнт покриття (відношення поточних активів до поточних зобов’язань);

$K_{\phi z}$ – коефіцієнт фінансової залежності (відношення позикових коштів до загальної величини пасивів).

При $Z = 0$ вірогідність банкрутства дорівнює 50%; при $Z > 0$ ймовірність банкрутства велика (більш 50%) та збільшується в міру збільшення Z ; при $Z < 0$ ймовірність банкрутства мала (менше 50%) та зменшується в міру зменшення Z .

Перевагою двофакторної моделі вважається її простота та можливість застосування в умовах обмеженого обсягу інформації про підприємство. Дана модель не забезпечує високу точність прогнозування банкрутства, так як не враховується вплив на фінансовий стан підприємства інших важливих показників. Помилка прогнозу оцінюється інтервалом $\pm 0,65$. Крім цього, відносно вагомим значень коефіцієнтів та постійної величини, відомо лиш те, що вони знайдені емпіричним шляхом, тому показники не відповідають сучасній специфіці економічної ситуації [1, с.116].

Проведений аналіз вірогідності банкрутства трьох енергетичних підприємств України (ВАТ “Дніпроенерго”, ВАТ “Західенерго”, ВАТ “Донбасенерго”) показав, що для ВАТ “Дніпроенерго” у 2007 році показник склав $-1,2251$, у 2008 році $-1,1208$, у 2009 році $-1,0136$; для ВАТ “Західенерго” у 2007 році $-0,2629$, у 2008 році $-0,3447$ та у 2009 році $-0,3773$; для ВАТ “Донбасенерго” у 2007 році $-0,4337$, у 2008 році $-0,3883$ та у 2009 році $-0,5324$. Загальний висновок за цією моделлю такий: так як отриманні значення менше нуля, то це значить, що дані підприємства мають малу вірогідність банкрутства за 2007–2009 роки.

У 1973 році Е. Альтман модифікував формулу для компаній, акції яких не котирувалися на біржі:

$$Z = 0,717x_1 + 0,847x_2 + 3,107x_3 + 0,42x_4 + 0,995x_5, \quad (2)$$

де Z – надійність, ступінь віддаленості від банкрутства;
 x_1 – відношення власних оборотних коштів до загальної суми активів;
 x_2 – відношення чистого прибутку до загальної суми активів;
 x_3 – відношення прибутку до сплати податків та процентів до загальної суми активів;
 x_4 – співвідношення між балансовою вартістю власного капіталу та позикового капіталу;
 x_5 – відношення виручки від реалізації до загальної суми активів.

Граничне значення ймовірності банкрутства в цьому випадку становить 1,23. Якщо величина $Z < 1,23$, то це свідчить про високу ймовірність банкрутства підприємства, тоді як величина $Z > 1,23$ є ознакою невеликої його ймовірності.

Проведений аналіз вірогідності банкрутства за п'ятифакторної модифікованої моделлю склав для ВАТ “Дніпроенерго” за 2007 рік $-3,3922$, за 2008 рік $-2,6178$ та 2009 рік $-1,7482$; ВАТ “Західенерго” за 2007 рік $-2,3602$, 2008 рік $-2,3160$ та 2009 рік $-1,4700$; ВАТ “Донбасенерго” за 2007 рік $-1,2145$, 2008 рік $-1,4118$ та 2009 рік $-1,2623$. Підприємства ВАТ “Дніпроенерго”, ВАТ “Західенерго”, та “Донбасенерго” в період 2008 – 2009 років мають за 3 роки невелику ймовірність банкрутства. У 2007 році ВАТ “Донбасенерго” мав велику вірогідність до банкрутства.

Аналіз по визначенню фінансової стійкості показав, що ВАТ “Дніпроенерго” за 3 аналізованих роки знаходиться у глибокій кризі і має нестійкий фінансовий стан;

ВАТ “Західенерго” знаходиться теж у глибокій кризі і має за 2007 та 2008 роки нестійкий фінансовий стан, а за 2009 рік – кризовий; ВАТ “Донбасенерго” за три аналізованих роки має нормальний фінансовий стан.

Коефіцієнтний аналіз фінансового стану є одним із найбільш поширених і, у певному сенсі, класичних методів [2, с.60]. Він має ряд переваг і недоліків, широко описаних в економічній літературі. І разом з тим інтерес до подібного підходу при здійсненні економічного аналізу постійно підвищується. Проте при використанні коефіцієнтних методів робота фінансового аналітика ускладнюється необхідністю розрахунку і детального аналізу великої кількості коефіцієнтів.

Сучасні тенденції у теорії та практиці фінансового аналізу пов'язані з проблемою модифікації як системи діючих коефіцієнтних методів, так і самих коефіцієнтів з метою приведення їх до форми, зручної для прийняття адекватних управлінських рішень у сфері фінансового моніторингу.

Підхід Альтмана був пізніше використаний самим Альтманом і його послідовниками в інших країнах: Англії, Франції, Бразилії тощо [2, с.60].

Статистика, на яку спираються моделі ймовірності банкрутства, є репрезентативною, але вона не має властивостей статистичної однорідності вибірки подій. Унікальність будь-якого підприємства полягає в тому, що воно має свою організаційно-технічну специфіку, ринкову нішу, стратегію і мету, фазу життєвого циклу. Це, в свою чергу, спонукає дослідника до розшифрування унікальності та специфіки підприємства, до діагностики й опису його відмінностей, а не пошуку подібності з іншими підприємствами [4, с.33].

Тому очевидно, що розглянуті закордонні дискримінаційні моделі прогнозування банкрутства не коректно використовувати у вітчизняній практиці. Це пов'язано, насамперед, з тим, що економіка України зараз перебуває на ринковій стадії, а такі моделі орієнтовані на постіндустріальну економіку високорозвинених країн, крім того, кожна галузь має свої особливості. У науковій праці наголошується на тому, що й у ринково стабільних країнах показники моделей, отримані емпіричним шляхом, постійно діагностуються новими статистичними даними і за потребою коригуються.

Узагальнюючи викладене вище, можна визначити такі основні проблеми адаптації зарубіжних моделей:

- 1) відсутність інформації про базу розрахунку вагових значень коефіцієнтів моделі;
- 2) відсутність інформації про базу розрахунку критеріїв оцінки отриманих результатів моделі;
- 3) застосування моделей ускладнюється проблемою достовірності інформації вітчизняних звітів, оскільки підприємства застосовують різні методичні підходи щодо формування звітних показників.

Усе зазначене свідчить про те, що спроби використати зазначені моделі для українських підприємств навряд чи виявляться успішними і дадуть надійні результати [1, с.117].

Розглянемо російські моделі. Дискримінантна факторна модель Г.В.Савицької має такий вираз:

$$Z = 1 - 0,98x_1 - 1,8x_2 - 1,83x_3 - 0,28x_4, \quad (3)$$

де x_1 – частка власного оборотного капіталу в формуванні оборотних активів;

x_2 – коефіцієнт оборотності оборотного капіталу;

x_3 – коефіцієнт фінансової незалежності;

x_4 – рентабельність власного капіталу підприємства.

Коефіцієнти цієї регресії показують внесок кожного фактору в зміну рівня інтегрального показника (Z рахунку) при зміні відповідного фактору на одиницю. Якщо тестовано підприємство за даною моделлю набирає значення 0 та нижче, то воно оцінюється як фінансове стійке. Навпаки, підприємство, яке має значення інтегрального показника 1 та вище, відноситься до групи високого ризику. Проміжне значення від 0 до 1 характеризує ступінь близькості чи віддаленості підприємства до тієї чи іншої групи.

БАТ "Дніпроенерго" має за 2007 рік значення інтегрального показника -1,4433, за 2008 рік – -0,1700 та за 2009 рік – 0,4089. Можна сказати, що підприємство в 2009 році має середню ступінь вірогідності банкрутства. Інтегральний показник БАТ "Західенерго" у 2007 році склав –0,5510, у 2008 році – -0,0374 та у 2009 році – 1,0185. За 2007 та 2008 роки підприємство оцінюється як фінансове стійке, а у 2009 році відноситься до групи високого ризику. БАТ "Донбасенерго" оцінюється у 2007 та 2008 роках як фінансове стійке, у 2007 році показник дорівнює -0,2152, у 2008 році – -0,1556, у 2009 – 0,2905 (приблизно 35% вірогідності банкрутства).

Шеремет А. Д., Сайфулін Р. С. запропонували використати для експрес-оцінки фінансового стану підприємства рейтингове число [4, с. 38]:

$$R = 2X_1 + 0,1X_2 + 0,08X_3 + 0,45X_4 + X_5, \quad (4)$$

де x_1 – коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами;

x_2 – коефіцієнт поточної ліквідності;

x_3 – інтенсивність обігу авансованого капіталу (обсяг реалізованої продукції який відповідає грошовій одиниці коштів, що вкладені у діяльність підприємства);

x_4 – коефіцієнт менеджменту (співвідношення прибутку від реалізації та виручки від реалізації);

x_5 – рентабельність власного капіталу – співвідношення балансового прибутку та власного капіталу.

При повній відповідності фінансових коефіцієнтів їх мінімальним нормативним рівням рейтингове число буде дорівнювати одиниці й організація має задовільний стан економіки. Фінансовий стан підприємств із рейтинговим числом менше одиниці характеризується як незадовільний.

Однак, для оцінки причин потрапляння підприємств до "неплатоспроможної зони" не може бути застосована модель діагностики банкрутства із використанням рейтингової оцінки. Крім того, нормативний зміст коефіцієнтів, що використовуються для рейтингової оцінки, також не враховує галузевої специфіки діяльності підприємств та особливостей зовнішнього середовища діяльності компаній.

Вітчизняні науковці вважають, що основні недоліки сконцентровані не в самому розрахунку коефіцієнтів чи моделей (які є логічно обґрунтованими та перевіреніми практикою), а в нормативно закріплених орієнтирах для них. Використання в умовах України нормативів, які розраховувалися для розвинених країн, є недостатньо аргументованим.

Коефіцієнт Бівера характеризує здатність підприємства генерувати надходження коштів у достатньому обсязі для погашення своїх зобов'язань, розраховується як відношення суми чистого прибутку і нарахованої амортизації до загальної величини довгострокових і поточних зобов'язань [2, с.32]:

$$K_b = \frac{ЧП + А}{ДЗ + ПЗ}, \quad (5)$$

де $ЧП$ – чистий прибуток;

$А$ – амортизаційні відрахування;

$ДЗ$ – довгострокові зобов'язання;

$ПЗ$ – поточні зобов'язання.

Відповідно до "Методичних рекомендацій з виявлення ознак неплатоспроможності підприємства й ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства або доведення до банкрутства", затвердженими наказом Міністерства економіки України від 17.01.2001р. №10, якщо значення цього показника протягом тривалого часу (1,5–2 року) не перевищує 0,2, це свідчить про формування незадовільної структури балансу. Рекомендоване значення коефіцієнта Бівера за міжнародними стандартами перебуває в інтервалі 0,17–0,4.

Вагові коефіцієнти для індикаторів у моделі У. Бівера не передбачені і загальний коефіцієнт ймовірності банкрутства не розраховується. Отримані значення цих показників порівнюються з їхніми нормативними значеннями для трьох станів фірми, розрахованими У. Бівер: для благополучних компаній, для компаній, збанкрутілих протягом року, і для фірм, які стали банкрутами протягом п'яти років.

Підприємствам не загрожує банкрутство.

Дискримінантна модель, яка запропонована О.О. Терещенко має вид:

$$Z = 0,105X_1 + 1,567X_2 + 0,301X_3 + 1,375X_4 + 1,689X_5 + 1,168X_6 - 0,260. \quad (6)$$

де X_1 – коефіцієнт покриття;

X_2 – коефіцієнт фінансової незалежності;

X_3 – коефіцієнт оборотності капіталу;

X_4 – коефіцієнт рентабельності операційного продажу за грошовим потоком;

X_5 – рентабельність продажу;

X_6 – рентабельність власного капіталу.

Всі підприємства у 2007 та 2008 році знаходяться у зоні фінансової стійкості, а у 2009 році – невизначеній зоні, яка потребує детальнішого аналізу.

Висновки. Моделі ймовірності банкрутства мають право на існування, коли події виживання однорідні і репрезентативні. Проте основним недоліком цих методів є те, що оцінюючи конкретне підприємство, доводиться описувати його приналежність певній групі, оскільки за класичною ймовірністю той чи інший об’єкт характеризується не окремо, а в генеральній сукупності [4, с.35].

Використання російських та вітчизняних методик, які більше адаптовані к умовам ринку, можна відзначити, що жодне підприємство не є банкрутом. Загроза є тільки для ВАТ “Західенерго” – знаходиться у глибокій кризі.

Таким чином, можна зробити висновок, що найбільш прийнятними методами прогнозування ймовірності неплатоспроможності (банкрутства) підприємства є економіко-математичні моделі. Для

того щоб прогноз був більше обґрунтованим, рекомендується комплексно використати одночасно кілька методів прогнозування ймовірності неплатоспроможності (банкрутства) підприємства, що дозволить значно підвищити ступінь вірогідності отриманих результатів.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Романів Р. Використання дискримінантного аналізу у методиці проведення внутрішнього аудиту // Наука молода. – 2006. – № 5. – С. 115–117.
2. Рясних Є. Г., Шкілюк Л. О. Моделі діагностики та прогнозування банкрутства // Вісник Хмельницького національного університету – 2008. – № 2. – Т 2. – С. 30–33.
3. Шапурова О. О. Моделі оцінки банкрутства та кризового стану підприємств // Економіка і держава. – 2009. – № 4. – С. 59–64.
4. А. О. Азарова, О. В. Рузакова. Математичні моделі та методи оцінювання фінансового стану підприємства: Монографія. – Вінниця: ВНТУ, 2010. – 172 с.

УДК 658.14

НЕСТЕРЕНКО Н.В. доц., РЕБРИНА Д.М.
м. Запоріжжя

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. У статті розглянуто структуру та систему управління фінансовими ресурсами підприємства, запропоновано шляхи вдосконалення механізму управління фінансовими ресурсами підприємств України, що ґрунтуються на системному підході.

Ключові слова: Управління, фінансові ресурси, прибуток, амортизація, рентабельність, витрати, механізм.

Abstract. The article reviews the structure and system of financial management company. The ways of improving the mechanism of financial resources management of Ukraine, based on a systematic approach, are proposed.

Keywords: Management, financial resources, income, depreciation, profitability, charges, mechanism.

Аннотация. В статье рассмотрены структура и система управления финансовыми ресурсами предприятия, предложены пути совершенствования механизма управления финансовыми ресурсами предприятий Украины, которые основываются на системном подходе.

Ключевые слова: Управление, финансовые ресурсы, прибыль, амортизации, рентабельность, затраты, механизм.

Постановка проблеми. Успішний соціально-економічний розвиток України на шляху ринкових перетворень можливий за умови ефективного функціонування підприємств. Підвищення результативності їх діяльності забезпечує зростання економічного потенціалу держави, і, навпаки, виникнення кризових явищ на окремих підприємствах негативно позначається на економічній системі в цілому. За таких умов саме підприємства повинні стати в центрі подальших економічних реформ з метою створення функціонально ефективної, стратегічно зорієнтованої та демократичної економіки. З огляду на те, що фінансові ресурси – найважливіший чинник економічного зростання,

управління фінансовими ресурсами підприємств необхідно сьогодні трактувати як центральну ланку усього комплексу заходів, спрямованих на його забезпечення.

Однією з причин кризової ситуації багатьох українських підприємств є наявність недостатньо ефективної системи управління фінансовими ресурсами – найважливішим чинником економічного зростання та розвитку підприємства.

Аналіз останніх досліджень. Вагомий внесок у розвиток теорії та практики управління фінансовими ресурсами підприємств зробили такі вчені: А.М. Александров, І.Т. Балабанов, О.І. Барановський, І.А. Бланк, В.І. Верба, В.В. Ковальов та інші. У сучасних умовах

становлення економіки України розвиток вітчизняного бізнесу набуває особливої динамічності. Це пояснюється наявністю досить жорсткої конкуренції як із боку українських, так і зарубіжних компаній, підвищенням вимог споживачів до товарів і послуг, що пропонуються на ринку. З іншого боку, підприємство є також споживачем різного роду ресурсів [2, с.156].

Отже, воно у процесі своєї господарської діяльності стикається з багатьма контрагентами (кредиторами, дебіторами). Тому, щоб посісти своє місце на ринку й успішно працювати, підприємство має враховувати багато чинників, що впливають на його діяльність, планувати й прогнозувати власні кроки. Звичайно, досить важливе значення має професійна робота маркетингової служби підприємства. Однак на сучасному етапі розвитку дедалі вагомішого значення набуває саме управління фінансовою системою підприємства, оскільки фінансові ресурси є базисним ресурсом, без якого неможливе функціонування й розвиток підприємства.

Фінансові ресурси формуються ще до початку діяльності підприємства в процесі утворення статутного фонду. Далі ці кошти інвестуються для забезпечення виробничо-господарської діяльності, розширення й розвитку виробництва. Саме так підприємство отримує можливість займатися виробництвом і збутом продукції, одержувати доходи. Грошові ресурси підприємств зберігаються в касі, а також на поточно-му, валютному та інших рахунках у банківських установах. Під фінансовими ресурсами на сьогодні слід розуміти сукупність усіх грошових ресурсів, які надійшли на підприємство за певний період або на певну дату у процесі реалізації продукції (товарів, робіт, послуг – операційна діяльність), основних і оборотних коштів (інвестиційна діяльність) і видачі зобов'язань (майнових і боргових – фінансова діяльність).

Ефективність управління фінансовими ресурсами потребує науково обґрунтованої системи методів і способів їх формування, розподілу та використання, що зумовлює на сучасному етапі об'єктивну необхідність визначення мети й результатів руху фінансових ресурсів, інструментів, факторів, що впливають на динаміку їх кругообігу.

Мета статті – розглянути структуру та систему управління фінансовими ресурсами підприємства, запропонувати шляхи вдосконалення механізму управління фінансовими ресурсами підприємств України, що ґрунтуються на системному підході та одержання максимальної вигоди від функціонування підприємства в інтересах його власників, дослідити етапи процесу управління фінансовими ресурсами.

Виклад основного матеріалу. У сучасній економічній науці існує безліч визначень поняття “фінансові ресурси” – економісти й науковці визначають їх як грошові доходи і надходження, грошові фонди цільового призначення, грошові ресурси підприємства. Ми ж визначимо фінансові ресурси як джерела коштів

підприємства, що спрямовуються на формування його активів, тобто це грошовий капітал, що використовується підприємством для формування своїх активів і здійснення виробничо-фінансової діяльності з метою одержання доходів і прибутку.

Спроможність підприємства досягти успіху на ринку залежить від ефективності управління його фінансовими ресурсами. Добре організоване управління є необхідною складовою для їх успішної роботи в умовах жорсткої ділової конкуренції.

Управління фінансовими ресурсами являє собою систему інструментів, методів, форм розробки і реалізації управлінських рішень, пов'язаних з процесами формування, розподілу та використання фінансових ресурсів для досягнення стійкого фінансового стану та ефективної діяльності підприємства. Від ефективності управління фінансовими ресурсами підприємства залежить його спроможність досягти успіху на ринку. Правильно організоване управління є необхідною складовою для успішної роботи організації в умовах жорсткої ділової конкуренції.

Метою управління фінансовими ресурсами є забезпечення діяльності підприємства оптимальним обсягом фінансових ресурсів у кожний конкретний період часу відповідно до напрямів його розвитку, організація формування необхідного рівня та раціонального використання фінансових ресурсів, максимізація прибутку та забезпечення підвищення ринкової вартості підприємства.

Відповідно, завданнями ефективного управління фінансовими ресурсами можна визначити такі:

- залучення коштів на найвигідніших для підприємства умовах;
- визначення оптимальної структури фінансових ресурсів;
- визначення методів раціонального використання фінансових ресурсів підприємства з метою отримання найкращих фінансових результатів.

В основі системи управління фінансовими ресурсами підприємства лежать дві складові: управління формуванням фінансових ресурсів та управління використанням фінансових ресурсів або їх функціонуванням. В основу системи управління формуванням фінансових ресурсів покладена концепція їх структури. Процес планування структури фінансових ресурсів має дві складові: оптимізацію співвідношення частки боргового фінансування і власних коштів та вибір конкретних фінансових інструментів для залучення фінансових ресурсів. Система функціонування фінансових ресурсів пов'язана з прийняттям рішень щодо раціональної структури коштів підприємства – визначення напрямів фінансування.

Таким чином, можна визначити етапи процесу управління фінансовими ресурсами підприємств у сучасних умовах господарювання:

- виявлення та формулювання проблеми й завдання управління фінансовими ресурсами, які

мають бути вирішені на базі попередньо здобутого досвіду та наявної інформації.

- прийняття управлінського рішення щодо використання фінансових ресурсів та його реалізації.
- аналіз результатів прийнятого рішення з погляду можливих способів його модифікації чи зміни, а також їх урахування в процесі нагромадження досвіду, який може бути використаний у майбутньому.

Найправильнішим за сучасних економічних умов є трактування управління фінансовими ресурсами підприємств як процесу навчання управлінським діям у сфері використання грошових ресурсів фондового та не фондового характеру.

Проаналізуємо докладніше кожен етап процесу механізму управління фінансовими ресурсами підприємств.

1. Оцінка стимулу. Основним стимулом, що актуалізує потребу фінансових ресурсів, є зниження ефективності функціонування системи управління фінансовими ресурсами підприємств. Доцільно поділяти ефективність діяльності системи управління фінансовими ресурсами підприємства на три частини: науково-технічну, соціальну та економічну. Науково-технічна ефективність виявляється через прискорення науково-технічного прогресу завдяки вдалому поєднанню наукових досліджень та фінансових можливостей. Соціальна ефективність функціонування системи управління фінансовими ресурсами підприємства виявляється через досягнення високого рівня соціальної спрямованості розвитку підприємства. Рівень економічної ефективності функціонування системи управління фінансовими ресурсами підприємства безпосередньо пов'язаний із досягненням її головної мети – максимізації вартості підприємства.

2. Звернення до досвіду управління фінансовими ресурсами підприємств. Хоча досвід, здобутий у процесі попередньої діяльності, корисний, він прямо не може бути використаний для механізму управління фінансовими ресурсами підприємств у перехідній економіці України. Його необхідно постійно коригувати відповідно до нової ситуації.

3. Формулювання проблеми у сфері управління фінансовими ресурсами підприємств. Механізм системи управління фінансовими ресурсами підприємства має забезпечити розв'язання таких проблем: недостатності грошових ресурсів; труднощів при здійсненні розрахунків із постачальниками; різкого зменшення кількості замовлень; неповного використання наявних виробничих потужностей; зменшення обсягу продажу через появу нових конкурентів; скорочення витрат на дослідження, рекламу і підготовку кадрів; розпродажу виробничого устаткування; зміни форми розрахунків; пролонгації векселів; запізнення в розрахунках; заборгованості в розрахунках за банківськими відсотками; зниження якості продукції;

продажу товару за цінами, нижчими від собівартості; появи негативних чутко про підприємство.

4. Пошук рішення. Цей етап процесу механізму управління фінансовими ресурсами підприємств треба здійснювати, послуговуючись теорією систем, яка вивчає різні явища, базуючись лише на формальних взаємозв'язках між різними параметрами, що їх становлять, і на характері їх змін під впливом зовнішніх умов. Для теорії систем об'єктом дослідження є не “фізична реальність”, не, скажімо, хімічне чи соціальне явище, а “система”, тобто формальний взаємозв'язок між ознаками і властивостями, за якими здійснюється спостереження. На цьому етапі здійснюється побудова моделі досконалої системи управління фінансовими ресурсами, що передбачає визначення її структури, комунікацій та функціональності.

5. Збір даних чи їх прогнозування. Основним джерелом даних, котрі використовуються у процесі управління фінансовими ресурсами, є зворотний зв'язок, який порівнює вибірку виходу системи управління, що функціонує, з моделлю очікуваного виходу та виділяє відмінності (порівняння реального обсягу і структури активів, що склалися, та аналогічних показників, досягнення яких було заплановано), оцінює зміст розбіжностей, напрацьовує управлінське рішення (визначаються чинники, що вплинули на результат, а також оцінюється їх вага в кінцевому результаті), формує процес реалізації цих рішень, впливає на основний процес системи управління фінансовими ресурсами підприємства з метою зближення виходу й моделі виходу. Залежно від результату порівняння вибірки виходу з моделлю суб'єкт управління може виконувати або функції контролю та інформації, або організації та планування.

6. Встановлення критеріїв ефективності. Серед критеріїв ефективності пріоритет повинен віддаватися таким параметрам системи управління фінансовими ресурсами підприємства, як забезпечення:

- визначення реального обсягу наявних фондів фінансових ресурсів;
- обґрунтування оптимальних розмірів фондів грошових ресурсів, їх розподіл і використання з урахуванням потреб підприємств, економічної доцільності витратків, а також впливу їх на кінцеві результати виробничо-господарської діяльності підприємства;
- контролю за раціональним використанням ресурсів, виробничих фондів, виконанням планових завдань, безперервністю розрахунків, підвищенням рентабельності виробництва;
- організації своєчасних економічних розрахунків з фінансово-кредитною системою, іншими підприємствами, організаціями, працівниками;
- проведення аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства з погляду ефективності його роботи як бази для прийняття обґрунтованіших управлінських рішень.

7. Прийняття управлінського рішення. Щоб знайти оптимальне вирішення тієї чи іншої проблеми вибору досконалої системи управління фінансовими ресурсами підприємств, необхідно розглянути кілька різних варіантів. Їх дослідження дасть змогу вибрати один із них, що забезпечить одержання максимальної вигоди (забезпечення зростання вартості підприємства, максимізація прибутку тощо). Навіть якщо не завжди вдасться визначити, наскільки один варіант вигідніший від іншого, ми так чи інакше знайдемо варіант створення системи, за якого одержимо найбільшу вигоду в галузі управління фінансовими ресурсами без шкоди для інших напрямів діяльності підприємства. Завдання керівництва підприємства – не напрацювання рішення, а конструювання системи прийняття та реалізації рішень, а також координування процесу її функціонування.

8. Реалізація прийнятого рішення. Механізм управління фінансовими ресурсами підприємства не потребує значного фінансування. Найкращим її інструментом є навчання. Таким чином, механізм реалізації проекту реорганізації управління фінансовими ресурсами підприємства – це ретельне планування дій, навчання персоналу та формування позитивного ставлення до змін у масштабі підприємства. Реорганізація управління фінансовими ресурсами підприємства триває від кількох місяців на невеликих підприємствах до одного року на підприємствах середнього розміру та більше – на великих підприємствах. З огляду на це потрібна наукова організація роботи з управління фінансовими ресурсами, що забезпечить високий рівень планування фінансових рейсів, прийняття оптимальних рішень з урахуванням їх економічного й соціального ефекту. Добре знання основ фінансів, кредиту, планування сприятиме раціональній реорганізації управління фінансовими ресурсами, посиленню впливу фінансово-кредитного механізму на кінцеві результати роботи і на цій підставі підвищенню ефективності виробництва в умовах переходу до ринку.

9. Оцінка результату реалізації рішення. Оцінка результатів є безперервним процесом, що передбачає проведення опитування працівників, перевірок дотримання графіків упровадження, визначення економії, контроль за виконанням поставлених завдань, проведення зборів, оцінку задоволення покупців, постачальників, фінансових закладів, потенційних інвесторів. Потенційні вигоди такого підходу можуть значно перевищувати витрати, пов'язані із системою управління фінансовими ресурсами підприємства.

Висновок. Таким чином, від ефективної організації та правильного управління фінансовими ресурсами підприємства залежить як його фінансово-економічний стан, так і становище на ринку в сучасних

конкурентних умовах. Управління фінансовими ресурсами – це процес прийняття ефективних управлінських рішень, що поєднують у собі досвід професіоналів та певні умови, що складаються в конкретний момент часу і потребують вирішення оперативних і стратегічних завдань.

Система управління фінансовими ресурсами підприємства являє собою частину загальної системи управління підприємством, а також є сукупністю форм, методів і прийомів, за допомогою яких здійснюється управління грошовим оборотом та фінансовими ресурсами. Удосконалення системи управління фінансовими ресурсами є одним із ключових факторів підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності, від нього залежать стабільне функціонування, динамічний розвиток, позиція підприємства на ринку тощо.

Важливим напрямом підвищення ефективності діяльності підприємства є вдосконалення механізму управління фінансовими ресурсами діяльності. Отже, вдосконалення управління фінансовими ресурсами підприємств слід розглядати як один із головних чинників підвищення ефективності будь-якої виробничо-господарської діяльності. Від цього залежить поліпшення позицій підприємства в конкурентній боротьбі, його стабільне функціонування та динамічний розвиток. Головна спрямованість удосконалення механізму управління фінансовими ресурсами підприємств полягає в оптимізації використання ресурсів підприємства. Система управління фінансовими ресурсами підприємства може вважатися досить ефективною лише в тому разі, коли вона дає змогу не лише раціонально використовувати наявні ресурси, а й забезпечувати активний системний пошук можливостей подальшого розвитку підприємства. Питання вдосконалення механізму фінансування актуальне й важливе. У статті подано визначення та деталізовано складові елементи фінансового механізму, визначено принципи фінансування, проаналізовано складні процеси можливого розширення джерел фінансування підприємства.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Вінц Ю.О., Удосконалення системи управління фінансовими ресурсами підприємства // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво, 2007. – №3. – С. 267-270.
2. Ванькович Д.В., Удосконалення механізму реорганізації управління фінансовими ресурсами підприємств // Фінанси України. – 2008. – № 9. – С. 112.
3. Хотомлянський О.Л., Сіненко І.О. Теоретичні основи управління фінансовими ресурсами підприємств // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – №2(68). С. 145-151.
4. Волк І.Ф., Фінансові ресурси підприємства: економічна сутність та ефективність управління // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво, 2008. – №6. – С. 339-342.

УДК 336.77

НОГИНА С.Н., к.е.н., ПРОФАТИЛО Ю.А.
м. Запоріжжя

УПРАВЛІННЯ АКТИВНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

Анотація. Проблема управління активними операціями надзвичайно актуальна для успішної діяльності вітчизняних комерційних банків. У статті розкрито суть та значення активних операцій комерційних банків у сучасних умовах ринку, їхню структуру, а також проаналізовані необхідні умови ефективного управління активними операціями, вдосконалення їх формування та використання.

Ключові слова: актив, пасив, кредитування, платоспроможність, фінансовий стан, ліквідність, кредитний портфель, кредитний ризик, рентабельність, кредитоспроможність.

Abstract. The problem of active operations management is extremely important for the success of commercial banks. The article explores the nature and importance of active operations of commercial banks and their structure in current market terms. The necessary conditions for effective management of active operations, improving their formation and use, are analyzed.

Keywords: assets, liabilities, loans, solvency, financial position, liquidity, loan portfolio, credit risk, profitability, creditworthiness.

Аннотация. Проблема управления активными операциями чрезвычайно актуальна для успешной деятельности отечественных коммерческих банков. В статье раскрыта суть и значение активных операций коммерческих банков в современных условиях рынка, их структура, а также проанализированы необходимые условия эффективного управления активными операциями, совершенствование их формирования и использования.

Ключевые слова: актив, пассив, кредитование, платежеспособность финансовое состояние, ликвидность, кредитный портфель, кредитный риск, рентабельность, кредитоспособность.

Постановка проблеми. Комерційні банки виступають специфічними установами, що мобілізують вільні кошти, спрямовуючи їх у ті сфери народного господарства, які їх потребують. Здійснення активних банківських операцій у цій справі має суттєве значення для фінансового забезпечення нормального економічного розвитку. Збалансоване зростання обсягу активів і поліпшення їхньої якості є необхідною умовою досягнення і підтримання стабільного функціонування й розвитку комерційних банків, їхнього позитивного впливу на розвиток економіки України.

Мета статті. Одним із ключових елементів ефективної діяльності комерційних банків є комплекс заходів, спрямованих на оптимальне управління їхніми активами, що пов'язано із необхідністю реалізації двох важливих завдань: по-перше, забезпечення ліквідності банку і, відповідно, підтримання належного рівня його фінансової стійкості на ринку; по-друге, забезпечення максимальної дохідності банківських операцій, що є необхідною умовою прибуткового господарювання комерційного банку як підприємства.

Виклад основного матеріалу. Під управлінням активами розуміють шляхи і порядок розміщення власних та залучених коштів. Банки повинні так розмішувати кошти в активи, щоб вони, з одного боку, приносили відповідний прибуток, а з іншої – не збільшували б ризик банку втратити ці кошти. Становлення ринкових відносин вимагає створення принципово нових напрямків управління активами, суттєвої

перебудови операцій та структури активів і пасивів банків, зокрема активних операцій.

Крім операцій, традиційних, базових для комерційних банків України, вони виконують нові, нетрадиційні для них операції та послуги, такі як: лізинг, факторинг, операції з дорогоцінними металами, гарантійні, посередницькі, консультаційні та інформаційні послуги. За сучасних умов у банківській практиці почали впроваджуватися нові технології в банківському обслуговуванні клієнтів – система дистанційного банківського обслуговування. Комерційні банки надають клієнтам такі послуги, як проведення банківських операцій вдома (“home banking”), в офісі тощо, повсюди, де це зручно клієнту. На сьогодні виділяють чотири основних різновидності віддаленого банкінгу: 1) телефонний банкінг, коли за допомогою телефону або “мобілки” можна виконати безліч банківських операцій; 2) відеобанкінг – це телеміст, який працює між клієнтами і банком, за допомогою спеціальних пристроїв, обладнаних телемоніторами, клієнт може поспілкуватися зі службовцем банку і здійснити необхідні операції; 3) Інтернет-банкінг – коли клієнти використовують цю систему для управління банківськими рахунками; 4) РС-банкінг, коли доступ до рахунка банку здійснюється за допомогою персонального комп'ютера. В Україні ця система відома як “Банк-клієнт”, яка дає можливість банку продавати, а клієнту отримувати максимальний спектр банківських послуг. У перспективі таке обслуговування клієнтів банками

стане основною формою банківських послуг. На основі аналізу структури активів в розрізі відокремлених їх груп і видів як на певну дату, так і в динаміці за відповідний період часу банк може переміщати кошти із одного виду активів в інший при незмінних джерелах коштів або при появі нових грошових коштів розміщувати їх в активи з таким розрахунком, щоб забезпечити формування найбільш прийнятної структури активів з точки зору надійності розміщення і виходячи з рівня доходу.

В світовій банківській практиці управління активами здійснюється за допомогою ряду методів, до яких відносяться метод загального фонду коштів, метод розподілу активів, а також метод регулювання грошових потоків у межах сукупного банківського портфеля. Сутність методу загального фонду коштів в тому, що в процесі управління активами всі види ресурсів об'єднуються в сукупний фонд ресурсів комерційного банку. Далі кошти цього сукупного фонду розподіляються між тими видами активів, які з позиції банку є найбільш прийнятними з точки зору прибутковості. В моделі загального фонду коштів для здійснення конкретної активної операції не має значення з якого джерела поступили кошти, поки їх розміщення сприяє досягненню поставлених перед банком цілей. При використанні методу розподілу активів або методу конверсії коштів, враховується залежність ліквідних активів від джерел залучених банком коштів і встановлюється певне співвідношення між відповідними видами активів і пасивів. При цьому приймається до уваги те, що кошти із кожного джерела врахуванням їх оборотності потребують різного забезпечення і відповідно норми обов'язкових резервів. Основною перевагою методу розподілу активів по зрівнянню з методом загального фонду коштів вважається те, що на основі розрахунку він дозволяє більш точно встановити долю високоліквідних активів і за рахунок їх зменшення вкласти додаткові ресурси в кредити підприємствам і організаціям. Метод регулювання грошових потоків у межах сукупного банківського портфеля – практика укрупненого групування активів і пасивів із метою збалансованого розміщення ресурсів, тобто спрямування грошових потоків із сум залучених коштів у ті види вкладень, які за строками і дохідністю адекватні сформованій комерційним банком ресурсній базі. Водночас можуть бути розв'язані завдання як щодо підтримання належного рівня ліквідності комерційного банку, так і щодо прибутковості його роботи. Цей метод сприятиме тому, щоб підтримання ліквідності комерційного банку не завдало надмірної шкоди його рентабельності.

Запропонована модель управління активами і пасивами може бути тією основою для оптимізації управління банківськими операціями, яку з тими чи іншими варіаціями можуть використовувати комерційні банки, забезпечуючи тим самим, з одного боку, належну дохідність як ключовий параметр реалізації інте-

ресів власників (акціонерів) у діяльності комерційного банку, а з другого – оптимальний рівень ліквідності як основного фактору, котрий визначає можливості банку відповідати за власними платіжними зобов'язаннями, що узгоджується з інтересами вкладників і позичальників. Усі розглянуті вище напрями регулювання ліквідності комерційного банку в системі заходів щодо управління його активами і пасивами найдоцільніше застосовувати у комплексі, бо, доповнюючи один одного, вони можуть створити оптимальні умови для ефективного збалансування різних видів залучених ресурсів і вкладень, а отже, сприяти підтриманню належного рівня фінансової стійкості банківської установи.

Управління активними операціями неможливо без аналізу активів. Дослідження активів необхідно, з одного боку, для оцінки раціональності фактичної структури активів з погляду забезпечення прибутковості та стабільності роботи банку, а з іншого – визначення шляхів її оптимізації та узагальнюючої оцінки, прогнозу майбутніх результатів діяльності і фінансового потенціалу банку. Основні напрями аналізу активів банку є аналіз якості активів, ефективності використання, складу і стану активів. Аналіз активів банку здійснюється в такій послідовності: вивчається динаміка зміни загальних активів, у тому числі окремих його статей (горизонтальний аналіз); аналізується структура активів банку за різними класифікаційними ознаками (вертикальний аналіз); з'ясовується структура активів за дохідністю, що характеризує ділову активність банку; аналізується структура активів банку за ліквідністю та за ризикованістю.

Аналіз активів банку являє собою оцінку ефективності скоординованого управління банківськими операціями. Національний банк України рекомендує при визначенні узагальнюючої оцінки фінансового стану банку використовувати загальновідому систему “CAMEL”.

Управління активами банку полягає у використанні аналітичних прийомів, спрямованих на визначення загального обсягу коштів, які перебувають у розпорядженні банку, їх структури і динаміки в аналітичному періоді. У процесі формування банківського портфеля активів, вибору його складових та якісних характеристик слід враховувати такі фактори: 1) цілі банку; 2) організаційні та технологічні особливості ресурсної бази банку; 3) можливості трансформації активів і пасивів, зокрема виду, строків, якісних та кількісних характеристик активів і пасивів; 4) рівень розвитку банківських технологій, спеціалізація банку; 5) зв'язки із зовнішнім середовищем (органи регулювання та нагляду, конкуренти, клієнти та ін.).

Кредитування є пріоритетною економічною функцією банків. Аналіз використаних джерел та практичної діяльності банків дає підставу вважати, що кредитні відносини банку з позичальниками включають три блоки: суб'єкти кредиту, об'єкти кредитування, забез-

печення кредиту. Кредитування здійснюється в межах параметрів, визначених політикою банку, які включають: пріоритетні напрями в кредитуванні; обсяги кредитів та структуру кредитного портфеля; граничні розміри кредиту на одного позичальника, методики оцінки фінансового стану та кредитоспроможності позичальника; рівень процентної ставки тощо. Система кредитних відносин будується на принципах розподілу повноважень між окремими виконавцями функцій кредиту. Кредитні відносини виникають на підставі договору чи закону. Головним недоліком сучасної української практики використання кредитних договорів є їх дещо формальний характер.

Банківський кредит сприяє вільному переливу капіталу в економіці, забезпечуючи розвиток найефективніших сфер господарювання й економіки в цілому. Важливим критерієм надання кредитів стає кредитоспроможність позичальника. Аналіз сучасних тенденцій розвитку банківської системи України свідчить, що обсяги кредитування постійно зростають як в абсолютних, так і у відносних показниках. Кредитна діяльність сучасних комерційних банків досить багатогранна і включає різні форми та види позичок, наданих юридичним або фізичним особам для одержання доходів, а також банківські послуги кредитного характеру. У процесі управління кредитною діяльністю банку об'єктами є не лише кожна окрема кредитна операція, а й сукупність усіх наданих банком кредитів з їх взаємовпливом і взаємозалежністю, тобто кредитний портфель банку.

Банк до укладання кредитного договору здійснює попередній аналіз фінансового стану позичальника і вивчає його кредитоспроможність. Метою аналізу кредитоспроможності є оцінка результатів фінансової діяльності позичальника, на підставі якої банк приймає рішення щодо можливості надання кредиту або припинення кредитних відносин з даним клієнтом.

Кредитоспроможність позичальника – це його здатність повністю і своєчасно розрахуватися за своїми борговими зобов'язаннями.

НБУ рекомендує комерційним банкам використовувати для економічної оцінки діяльності позичальників таку систему фінансових коефіцієнтів: коефіцієнт загальної ліквідності, який характеризує, наскільки обсяг поточних зобов'язань за кредитами і розрахунками можна погасити за рахунок усіх мобілізованих оборотних активів; коефіцієнт абсолютної (термінової) ліквідності, який характеризує, наскільки короткострокові зобов'язання можуть бути негайно погашені швидколіквідними грошовими коштами та цінними паперами; коефіцієнт співвідношення залучених і власних коштів (коефіцієнт автономності), який характеризує розмір залучених коштів на 1 грн. власних коштів; коефіцієнт фінансової незалежності, який свідчить про питому вагу власних коштів у загальній сумі заборгованості; коефіцієнт маневреності власних коштів, що характеризує ступінь мобільності використання власних коштів. Сам факт визначення кредитоспромож-

ності та фінансового стану клієнта має стимулювати підприємство-позичальника підвищувати ефективність своєї фінансово-господарської діяльності (1, 20). Крім способу оцінки кредитоспроможності позичальників на основі системи фінансових коефіцієнтів в банківській практиці можуть використовуватись й такі способи: оцінка на основі аналізу грошових потоків; оцінка на основі аналізу ділового ризику.

Оцінка кредитоспроможності позичальників на основі аналізу грошових потоків передбачає визначення чистого сальдо різних надходжень і видатків клієнта за певний період, тобто зіставлення припливу (прибуток, амортизація, створення резервів майбутніх витрат, вивільнення коштів, зростання кредиторської заборгованості, збільшення інших пасивів, отримання нових позик, збільшення акціонерного капіталу) і відпливу (додаткові вкладення коштів, скорочення кредиторської заборгованості, зменшення інших пасивів, відплив акціонерного капіталу, фінансові витрати, погашення позик) коштів. Для аналізу грошових потоків на підприємстві-позичальникові беруться фінансові дані як мінімум за три роки. Кредитоспроможним вважається підприємство, яке має стійке перевищення припливу над відпливом коштів.

Оцінка кредитоспроможності на основі аналізу ділового ризику передбачає виділення найважливіших чинників ділового ризику (надійність постачальників, сезонність поставок, тривалість зберігання товарів, рівень цін на товари, ризик введення державою обмежень на вивіз і ввіз імпортованих товарів тощо), їх формалізацію, оцінку в балах і визначення на цій основі класу кредитоспроможності того чи іншого конкретного позичальника. Аналіз ступеня ділового ризику у клієнта дозволяє банкові спрогнозувати достатність джерел погашення позики. Методика проведення оцінки фінансового стану позичальників оформляється окремим положенням і затверджується правлінням комерційного банку.

Основною метою і завершальним етапом аналізу кредитоспроможності підприємства є розрахунок інтегрованого рейтингового показника фінансового стану та віднесення підприємства до певного класу позичальників для оцінки можливостей подальшої співпраці банку з цим контрагентом та формування резерву під кредитну операцію. Інтегрований рейтинговий показник фінансового стану розраховується на підставі коефіцієнтів, їхніх вагових значень та вагових коефіцієнтів аналітичних груп. Розрахунок оснований на чотирьох групах показників: попередній оцінці позичальника, показникам платоспроможності, фінансовій стійкості, надійності та діловій активності. Згідно з рекомендацією НБУ позичальники можуть бути поділені банком за рейтингом надійності на п'ять класів:

Клас “А” – фінансова діяльність дуже добра, що свідчить про можливість своєчасного виконання зобов'язань за кредитними операціями. Клас “Б” – фінансова діяльність позичальника цієї категорії близька за характеристиками до класу “А”, але ймовірність підтри-

мування її на цьому рівні протягом тривалого часу є низькою. Клас “В” – фінансова діяльність задовільна і потребує більш детального контролю. Клас “Г” – фінансова діяльність незадовільна і спостерігається її нестабільність протягом року; є високий ризик значних збитків; Клас “Д” – фінансова діяльність незадовільна, є збитки; кредитна операція не забезпечена ліквідною заставою, показники не відповідають встановленим значенням, імовірність виконання зобов’язань з боку позичальника/контрагента банку практично відсутня.

Активні операції комерційні банки здійснюють у межах наявних ресурсів. Кредитні операції здійснюються у формі надання позичок під зобов’язання позичальників повернути кошти та сплатити проценти у встановлені строки. Це ключовий вид активних операцій банків, вони забезпечують переважну частину доходів у багатьох банків. Разом з тим кредитні операції несуть в собі найбільшу загрозу для банків – ризик неповернення позичок. Тому банки при наданні кредитів повинні вживати заходів щодо запобігання кредитних ризиків: ретельно перевіряти здатність позичальника повернути позичку (його кредитоспроможність), вимагати забезпечення позички чи гарантії її повернення третьою особою (банком, страховою компанією), створювати резервні фонди тощо. Ефективність управління кредитним портфелем банку визначається за співвідношенням між такими параметрами, як рівень дохідності та величина кредитного ризику портфеля. Діяльність сучасних комерційних банків не обмежується традиційними банківськими операціями, а охоплює значно ширший діапазон банківських послуг відповідно до потреб своїх клієнтів.

Висновки. Для підвищення ефективності управління активами банку необхідно здійснити наступні заходи: управління готівкою повинно бути більш ефективним, тобто необхідно планувати притоки і відтоки готівки і розробляти графіки платежів; в управлінні кредитним портфелем необхідно контролювати розміщення кредитних вкладень по ступеню їхнього ризику, форм забезпечення повернення позичок, рівню прибутковості; аналізувати розміщення кредитів за термінами на основі бази даних; краще вивчати кредитоспроможність позичальників; видавати кредити можливо більшому числу клієнтів при зберіганні загального обсягу кредитування; підвищити повернення кредитів, у тому числі за рахунок більш надійного забезпечення; змінити структуру активів, тобто збільшити частку ліквідних активів за рахунок достатнього погашення кредитів, розчищення балансу шляхом виділення на самостійний баланс окремих видів діяльності, збільшення власних коштів, одержання позик в інших банках тощо.

ЛІТЕРАТУРА.

1. Кручок Н. Оцінка фінансового стану підприємства – позичальника банку // “Віснику НБУ” 2009 №12, с. 20-23.
2. Волков В.І Економічна природа і зміст кредитної діяльності банку в аспекті оцінювання її ефективності. // “Фінанси України”, 2009, №8 с. 15-22.
3. Міщенко В.І., Граділь А.І. Удосконалення управління проблемними активами банків // “Фінанси України”, 2009 №10, с.25-28.
4. Кручок Н. Моделювання кредитоспроможності позичальників іпотечних кредитів // “Віснику НБУ” 2010 №4, с. 42.
5. Вовчак О., Могильницька М., Хмелярчук М. Кредит у системі макроекономічної рівноваги // “Віснику НБУ” 2011, №2, с. 28-33.

УДК 316

НОСАЧЕНКО І.М., к. пед. н.
м. Київ

ФРАНЧАЙЗИНГ ЯК СПОСІБ ПОШИРЕННЯ БІЗНЕСУ

Анотація. В статті розкриваються проблеми, пов’язані з сутністю, особливостями організації франчайзингу в різних країнах. Визначені засади і перспективи його розвитку в Україні.

Ключові слова: франчайзинг, франчайзер, франчайзі, франшиза, торгова марка.

Abstract. In the article the author discusses the problems of franchising, particulars of its organization in different countries and perspectives in Ukraine.

Key words: franchiser, franchise, franchise-business, trade mark.

Аннотация. В статье раскрываются проблемы, связанные с определением сущности франчайзинга, особенностей его организации в различных странах мирового хозяйства. Определены основы и особенности его развития в Украине.

Ключевые слова: франчайзинг, франчайзер, франчайзи, франшиза, торговая марка.

Постановка проблеми. Традиційно добробут будь-якої держави оцінюється такими складовими, як: наявність капіталів, залучених до підприємницького обі-

гу, природними ресурсами, рівнем кваліфікацій трудових ресурсів та станом трудової етики. Останнім часом до цих складових додався ще й інтелектуальний

потенціал, виражений в об’єктах інтелектуальної власності.

В період входження України в ринкові відносини об’єкти інтелектуальної власності стають предметом купівлі-продажу, а точніше виникає комплекс пов’язаних з цим майнових прав, що охороняються Законом. Договір на передачу прав інтелектуальної власності є ефективним засобом впровадження науково-технічних розробок. На цій основі виникли нові види договорних відносин – ліцензійний договір, договір франчайзингу, договір концесії тощо.

З усіх видів договорних відносин, заснованих на передачі комплексу виключних прав на об’єкти інтелектуальної власності вважаємо за необхідне виокремити договір франчайзингу як найбільш перспективний та ефективний засіб ведення бізнесу.

Не дивлячись на свою давню історію, франчайзинг як спосіб ведення бізнесу ще зовсім молодий і потребує посиленої уваги до його розвитку та здійснення відповідних заходів щодо регулювання відносин у франчайзингових мережах.

Аналіз останніх досліджень та публікацій з проблеми. Сучасні наукові підходи до сутності і форм франчайзингу, його впровадженням в підприємницьку діяльність розробляються зарубіжними та вітчизняними науковцями, практиками. Різні аспекти цієї проблеми висвітлені в дослідженнях В. Довгань, І. Дахно, І. Килимника, А. Миронюка, Н. Поліщук, Д. Стенфорда, Б. Сміта, В. Терехова, А. Фірмана, В. Шаріфова та ін.

Незважаючи на вагомість проведених досліджень, розвиток ринку франчайзингу потребує подальших розробок.

Мета статті. На основі узагальнення теоретичних аспектів франчайзингової діяльності та порівняльного аналізу її в різних країнах світу виявити особливості франчайзингу в Україні та визначити перспективи його подальшого розвитку.

Виклад основного матеріалу. Франчайзинг – це така організація бізнесу, за якою компанія (франчайзер) передає певній людині чи компанії (франчайзі) право на продаж продукту та послуг цієї компанії [3, с.121]. Франчайзі зобов’язується продавати цей продукт чи послуги по заздалегідь визначених законах і правилах ведення бізнесу, що встановлює франчайзер. В обмін на здійснення всіх цих правил франчайзі одержує дозвіл використовувати ім’я компанії, її репутацію (гудвіл), продукти і послуги, маркетингові технології, експертизу і механізми підтримки. Таким чином, виконання вимог франчайзера не є недоліком, навпаки, дотримання правил означає, що франчайзі має прекрасну можливість отримати прибуток. Щоб одержати такі права франчайзі робить первісний внесок франчайзеру, а потім виплачує щомісячні внески. Це свого роду оренда, тому що франчайзі ніколи не стає повним власником товарного знаку, а лише має право використовувати товарний знак на період виплати щомісячних внесків. Суми цих внесків обумов-

люються в франчайзинговому договорі і є предметом переговорів. Франчайзинговий пакет (повна система ведення бізнесу, передана франчайзі) дозволяє підприємцю вести свій бізнес успішно, навіть не маючи попереднього досвіду чи знань в даній галузі.

Для компаній франчайзинг – це спосіб поширення бізнесу. Для підприємців франчайзинг – один з шляхів стати власником бізнесу. На зростаючих ринках, таких як Україна, франчайзинг є швидким способом навчання підприємців практичним стандартам, що необхідно, щоб вести прибутковий бізнес.

Привабливість франчайзингу в наявності незаперечних переваг для обох учасників франчайзингових відносин. Для малих підприємств і індивідуальних підприємців він надає в розпорядження стабільний доходний бізнес, для відомих фірм і компаній можливість розширити й усталити свої позиції на ринку. Франчайзингова система співробітництва становить специфічну варіацію вертикальної інтеграції великих і малих фірм через оригінальну систему контрактів-ліцензій, що дає можливість невеликій фірмі-франчайзі займатись підприємницькою діяльністю, розпочатою головною фірмою-франчайзером. Саме цим можна пояснити настільки широке поширення франчайзингу як в Європі, так і в Америці.

Будь-який вид бізнесу можна перетворити у франчайзинговий. Міжнародна Асоціація Франчайзингу виділяє 75 галузей господарства, в яких можна використовувати методи франчайзингу. Повне їх перерахування не має сенсу, але можна зрозуміти ширину застосовності франчайзингу з наступної вибірки: бухгалтерський облік, авторемонт, книгарні, дитячий одяг і навчання, будівництво, невеликі продовольчі магазини, магазини косметичних товарів, освіта, послуги з працевлаштування, ресторани, готелі, пральні, приватні поштові скриньки, фотостудії, риелторські компанії, туризм та розваги, прокат спеціального устаткування тощо.

Статистика поширення франчайзингу по всьому світу є доказом його ефективності. Існують офіційні повідомлення про те, що франшиза використовується вже більш як у 80 країнах, де франчайзингові фірми створюють близько 13% валового національного продукту. Популярність франчайзингу пояснюється ефективністю і високою стійкістю бізнесу новоутворених підприємств. Точну цифру існуючих франчайзингових компаній назвати важко, але на даному етапі в світі налічується більше 16500 франчайзерів і більш 170500 франчайзі [2, с.16]. Визнаними лідерами франчайзингу і експортерами франшизного бізнесу по всьому світу є США, Канада, Корея, Японія, Австралія, лідери Європи – Німеччина, Франція і Великобританія.

Проаналізуємо особливості використання франчайзингу в зовнішньоекономічній діяльності в деяких країнах.

На сьогоднішній день система франчайзингу найбільш розвинена в США. Причинами тривалого

зростання франчайзингу в США за припущеннями фахівців є зростання особистого доходу, стабільність цін, високий рівень оптимізму споживачів і конкуренція за частину ринку.

Так в 1989 р. 19,9% усіх американських франчайзерів володіли іноземними франшизами, в 1995 р. 34% річного продажу забезпечувалось завдяки франчайзингу, що здійснювався через 500 тис. підприємств із загальним річним прибутком у \$ 640 млрд. США, зараз цей прибуток перевищує 150 млрд. дол. США.

Безумовно, найшвидшою формою франчайзингу є франчайзинг бізнес-формату. До нього відносяться 81,2% підприємств. Швидкий ріст (бум) франчайзингу бізнес-формату є результатом головним чином двох тенденцій, що проявилися одночасно. Перша – зміщення в економіці США від виробництва товарів до надання послуг. Друга тенденція більша кількість покупців франшиз виявили, що франчайзинг бізнес-формату створює для них можливість стати підприємцями без ризику, який, як правило, тісно пов'язаний із заснуванням бізнесу.

У даний час американський франчайзинг охоплює практично всі види бізнесу – від автомобільних перевезень, будівництва, до садових послуг, торгівлі й освіти. Проте, за даними FRANDATA Corporation, п'ятірка найбільш зайнятих франчайзингом підсекторів бізнесу виглядає у такий спосіб: ресторани “фаст-фудів” (у т. ч. морозиво і десерти) – 20% усього франчайзингу, роздрібна торгівля (у т.ч. продукти харчування) – 15%, надання послуг (у т. ч. спортивних і туристичних) – 12%, автомобільні перевезення й обслуговування – 8%, будівництво – 7%.

У Франції – серці європейського франчайзингу в 1971 р. було зареєстровано всього 34 франчайзингові мережі, у 1977 р. ця цифра зросла до 108 з 7 500 торговими точками. У 1988 р. було відзначено існування близько 475 франчайзерів, які володіли близько 30 тис. торгових точок. Зараз їх більше ніж 720. Франчайзинг забезпечив працевлаштування близько 150 тис. осіб. Об'єми продаж через франчайзингову систему в перше десятиріччя XXI ст. перевищили \$ 26 млрд. або близько 10% загальних роздрібних продаж у Франції. Французи охоплюють близько 40% усього європейського франчайзингового ринку, ємність якого оцінюється у \$ 32 – 35 млрд. За даними французького економіста Іва Бернара, сьогодні в ЄС більш ніж 12% роздрібною торгівлі виконується через франшизи.

Франшизам, які займаються продажем одягу і взуття (близько 25% ринку), характерна найбільша величина річного приросту в усьому роздрібному франчайзингу. Продукти харчування, меблі і побутові прилади також займають значну долю франчайзингових роздрібних продаж, 15 і 20% відповідно. Решта 40% ринку належить послугам (25,5%), будівництву (7,5%) і готельному та ресторанному бізнесу (7%).

На Європейському салоні франчайзингу і торгівлі в Парижі в 2009р. було зафіксовано більш ніж 3500

франчайзингових систем в Європі і 134000 франчайзі. Товарообіг складав \$ 70 млрд. [1, с. 223].

У Великобританії розвиток франчайзингу прискорився після заснування в 1977 р. Британської франчайзингової асоціації (BFA). Ринок франшиз Великобританії має стабільну основу та позитивно оцінюється урядом, засобами масової інформації та громадськістю в цілому.

Згідно із статистичними даними у Великобританії в даний час діє більше 670 франчайзерів з 62 тис. торгових точок. Найбільшими секторами британського ринку франшиз за об'ємом продаж є: 1) продаж меблів, домашніх зручностей та експлуатаційного обладнання; 2) товари та послуги для відпочинку; 3) швидке харчування. За кількістю торгових точок на першому місці – ресторани швидкого харчування. Щорічний дохід в сфері франчайзингу – більш 10 млрд. фунтів стерлінгів.

В Японії загалом виділяються три основні категорії японських франшиз: 1) продаж товарів; 2) послуги харчування; 3) надання інших послуг. Японія виявилася досить привабливою для американських франчайзерів у їх пошуку ринків збуту та стала другим найбільшим закордонним ринком для американських франчайзерів після Канади.

В Італії в 2010 р. працювало 600 франчайзерів, які оперували 27 800 франшизами. Італійський франчайзинговий ринок характеризується пропорційним поширенням як іноземних, так і національних франчайзерів, які здебільшого орієнтуються на сферу продажу.

В Іспанії франчайзинг переживає період розвитку. Іспанський ринок франшиз складається з торгівлі товарами зі значним домінуванням одягу і продуктів харчування. Сфера послуг лише починає розвиватися. Франчайзинговий ринок Іспанії є досить перспективним для національних та іноземних франчайзерів у зв'язку з тим, що багато регіонів Іспанії запровадили матеріальні заохочення для розвитку підприємництва.

В Китаї франчайзинг з'явився на початку 90-х років XX ст. як нове знаряддя бізнесу. Чисельність франчайзингових систем в цій країні виросла до кінця 2010р. порівняно з 2009р. більш ніж в 5 разів і досягла 2500. По цьому показнику Китай вийшов на друге місце в світі після США. Франчайзинговий сектор забезпечив роботою 2400000 чоловік.

Серед найбільш важливих тенденцій франчайзингу в Китаї і взагалі в світі варто визначити:

- інтернаціоналізацію;
- участь жінок і меншин у франчайзинговому бізнесі;
- інтенсивне використання новітніх технологій.

Ці тенденції позитивно впливають на розвиток франчайзингу і роблять його більш динамічним.

Перспективи франчайзингового бізнесу є джерелом великої зацікавленості з боку підприємців до створення нових підприємств франчайзингу та франчайзингових мереж. Але для їх практичної реалізації потрібен

значний досвід, конкурентоспроможність інновацій та інтелектуальної власності, значні витрати та інші чинники.

Аналіз досвіду діяльності франчайзингу в США свідчить, що на успіх франчайзингових мереж найбільшою мірою впливають:

- легітимність франчайзингової мережі, включаючи її рейтинг у ведучих ділових виданнях, що полегшує новим фірмам доступ до ресурсів франчайзингу” залучає покупців, дозволяє відповідати на конкурентні виклики і формує в суспільстві уявлення про надійність франчайзерів;
- вік і масштаб діяльності франчайзингової мережі, які із збільшенням знижують імовірність провалу нового франчайзингового проекту;
- зовнішня сертифікація, що зменшує імовірність невдачі розгортання нової франчайзингової мережі;
- повне володіння дочірніми організаціями, а не покладання на франчайзингових агентів;
- підтримка франчайзерами відносно більшої долі франчайзингових одиниць у порівнянні з власними дочірніми компаніями.

Переваги франчайзингу протягом останніх років сприяли підвищеному інтересу до нього у багатьох країнах, які до того часу не мали з ним справи, включаючи, наприклад, Тайвань, Сінгапур, Аргентину, Бразилію, Швецію, Данію.

З метою його подальшого розвитку в 1960 р. було створено Міжнародну асоціацію франчайзингу (IFA), її програми створюються з освітньою метою для тих людей, які розробляють публічну політику, щоб надати нову інформацію про зміни у франчайзинговому співтоваристві за допомогою освітніх програм, щорічних конференцій, симпозіумів з питань законодавства та регіональних і локальних “круглих столів”, виставок. Асоціація видає журнал “Світ франчайзингу”, ресурсну книгу постачальника, бюлетень “Інсайдер”, путівник щодо франчайзингової діяльності та надає вебресурс як своїм теперішнім, так і потенційним членам. Аналогічною установою є Європейська асоціація франчайзингу.

Система ринкових відносин типу франчайзингу в даний час інтенсивно формується і в Україні. За оцінками Міністерства економіки України, на сьогодні в Україні підписано більш ніж 100 франчайзингових контрактів, третина яких стосується ринку нафтопродуктів, ще чверть системи fast food. Найбільші франчайзери – “Мак Дональдс”, “Кодак”, “Фуджі”, “Білла”, “Альянс”, “Швидко”, “Uno momento”, “Форнетті”, “Єврохата”, “Євротоп” тощо [6, с.16].

Одним із перших кроків в розвитку франчайзингової мережі було відкриття в 1997 р. в Києві, а потім і в інших містах України ресторанів швидкого харчування “Мак – Дональдс”. Саме на його прикладі охарактеризуємо актуальність франчайзингу, яка притаманна для будь-якого бізнес-сегменту в Україні.

1. Що одержує мала фірма (франчайзер) при укладанні франчайзингового контракту з фірмою “Мак – Дональдс”?

Отримавши ліцензію на відкриття ресторану “Мак – Дональдс”, мала фірма має право на такі види допомоги і послуги з боку головної фірми:

- а) вибір місця розташування ресторану з допомогою науково обґрунтованих методів (методи пропонуються безкоштовно);
- б) контроль за будівництвом приміщення ресторану будівельним відділом фірми “Мак – Дональдс” (за рахунок фірми “Мак – Дональдс”);
- в) 20-денний курс в “Університеті Гамбургер” фірми “Мак – Дональдс” поблизу Чикаго або в інших країнах, де є навчальні центри цього навчального закладу. Такий курс дає можливість одержати кваліфіковані знання з основних питань бізнесу “Мак – Дональдс” (менеджмент, виробництво, якість, попит тощо). Крім того, періодично проводиться регіональний семінар для функціонуючих ресторанів, організовуються виставки і випуски навчальних матеріалів та інструкцій (за рахунок фірми “Мак – Дональдс”);
- г) сприяння в пошуках кваліфікованих постачальників, а також одержання сировини за пільговими цінами;
- д) регулярні відвідування ресторанів консультантами. Можлива також консультація по телефону з регіональних офісів фірми “Мак – Дональдс” (експерти з маркетингу, кадрів, виробничого навчання, реклами);
- е) рекламні матеріали надаються головною фірмою за її рахунок або за пільговими розцінками.

2. Які зобов’язання фірми – франчайзі?

Одержуючи пільги і привілеї від фірми “Мак – Дональдс”, фірма – франчайзі бере на себе зобов’язання:

- а) мати певну суму (170-220 тис. дол.) для початку бізнесу (це складає приблизну вартість ліцензії та оренди майна “Мак – Дональдс”). Частина коштів має бути представлена готівкою для оплати витрат у зв’язку з пошуком місця для ресторану і для оплати робіт на місці. Ця сума включає також оплату відповідної ліцензії, послуг зі сприяння в одержанні необхідних для ресторану сировинних та інших матеріалів, робіт із відкриттям ресторану, гарантованої застави під оренду, освітлення рекламних написів, кухонного устаткування, оформлення майданчика навколо ресторану;
- б) одержати необхідні кошти відповідно до умов кредитного рейтингу для фірми – франчайзі у фірми – франчайзера (“Мак – Дональдс”);
- в) виплачувати щомісяця корпорації “Мак – Дональдс” 3% чистої суми свого продажу як гонорарну плату за послуги, а також 8,5% чистої суми продажу (визначається як сума всіх продажів мінус податки);
- г) витрачати 4% чистої суми продажу на рекламу;
- д) провести 100 робочих годин у ресторані “Мак – Дональдс” перед тим, як починати навчання на 20-денних курсах в “Університеті Гамбургер”.

Серед українських підприємців зараз спостерігається надзвичайний інтерес до впровадження фран-

чайзингу в різні сфери бізнесу, відпрацьовуються бізнес-механізми, які дають можливість отримувати прибуток, як франчайзерам так і їх партнерам.

Франчайзинг дедалі ширше використовується при створенні технічних станцій обслуговування автомобілів, автозаправних станцій, наприклад “ТНК – Україна”, “Лукойл -Україна”, магазинів автомобільних товарів та аксесуарів, мережі магазинів АТЛ, салонів краси, які іноді працюють не лише під торговою маркою, що створена для салонів краси, а й під торговою маркою, відомою споживачу. Як приклад можна навести торговельну марку “Тіко”, під якою працюють автозаправні станції, супермаркети, салони краси, а також здійснюється продаж товарів за каталогами (“Отто”, “Квеллі”) [4, с. 12].

Успішно розвивають франчайзингову мережу в Україні також фірма SPAR, російська фірма ІС та українські підприємства ТОВ “Торгова марка Піцца Челентано”, мережа ресторанів швидкого харчування “Сврохата” та Асоціація “МакСмак” (до речі, перші в Україні франчайзингові фаст-фуди).

Діяльність цих франчайзерів варто розглянути докладніше.

Перший з приватних супермаркетів, що працюють під маркою SPAR було відкрито у травні 2002 р. в Києві поблизу станції метро “Мінська”. Площа магазину дорівнює 1,2 тис. кв. м. Він належить до формату великих супермаркетів для сімейних закупівель. Отже, SPAR став другою (після Billa) відомою іноземною маркою супермаркетів, що почала діяльність в Україні. Хоча порівняння з Billa (дочірньою компанією зі 100%-м іноземним капіталом) є не зовсім коректним. На відміну від Billa SPAR-Ukraine стала національним відділенням, одержавши від міжнародної групи SPAR право на використання торговельної марки в Україні. Власний “бренд” сприяє формуванню іміджу компанії, активізації діяльності у підвищенні якості товару, найшвидшому завоюванню довіри покупців, розвитку торговельної мережі й одержанню прибутку.

Фірма ІС спеціалізується на дистрибуції, виданні, підтримці й розробленні комп’ютерних програм і баз даних ділового та домашнього призначення. Наприкінці 1993 р. фірма ІС визначила, що перспективними секторами ринку стануть індивідуальне обслуговування користувачів облікових програм. У фірмі ухвалено рішення не розвивати бізнесу на основі створення ряду сервісних філій і відділень, а зберігати й розвивати бізнес своїх партнерів із використанням франчайзингової мережі. Від середини 1994 р. ІС підписує пробні франчайзингові договори й поступово формує нову впроваджувану мережу. Партнери ІС починають проводити єдині семінари (маркетингові заходи) по всій країні одночасно за однією програмою із централізованою рекламою.

У 1996–1997 рр. фірма ІС розробила і упровадила не лише серії складних продуктів для комплексної авто-

матизації у точній відповідності до потреб підприємства, а й збільшила налагоджену франчайзингову мережу з 80 до 800 організацій. Особливістю 1998–1999 рр. стало створення субфранчайзингових структур і їхня спеціалізація за галузями початок регулярного обслуговування клієнтів на засадах використання інформаційно-технологічного супроводу.

Франчайзингова мережа розвивається як мережа сертифікованих підприємств, що здійснюють під маркою ІС комплексні послуги з автоматизації облікової та офісної роботи з гарантованою якістю. На сьогодні кількість самостійних підприємств франчайзі у мережі зросла до 1600, причому близько 200 із них становлять вітчизняні підприємства. Причиною успішного розвитку цього бізнесу є підвищення вимог франчайзера до своєї діяльності.

Фірма ІС поліпшує якість своїх рекламних заходів, надає франчайзі інформаційну, технологічну і методичну підтримку, розвиває у франчайзі почуття господаря власної справи і належності до великої родини, прагне укладати франчайзингові договори переважно з дилерами, які вже попрацювали з продуктами фірми ІС і розуміють її бізнес.

Підприємство “Піцца Челентано” відкрито у Львові в 1998 р. Формула бізнесу була успішною, потік клієнтів значно перевищив кількість місць у піцерії, прибутки зросли, незважаючи на різке падіння курсу гривні. З’явилось кілька пропозицій відкрити такі самі підприємства у Львові, Києві та Хмельницькому. Роботи з франчайзингового розвитку системи розпочато 1997 р. Із цією метою отримано документи про пріоритет на авторство типового інтер’єру піцерії “Піцца Челентано” і відправлено на реєстрацію до патентного відомства заявку на товарний знак “Піцца Челентано”, розроблено схему навчання підприємств – потенційних франчайзі, відпрацьовано вимоги до якості продукції.

Не менш стрімкий розвиток мала компанія “МакСмак”. Нині мережа піцерій “МакСмак” забезпечує роботою понад 300 осіб. Крім дев’яти чинних ресторанів, компанія відкрила цех із виробництва замороженої пішії. Продукти, оброблені у такий спосіб, надовго зберігають свої високі харчові якості. Компанія “МакСмак” пропонує два варіанти бізнесу на умовах франчайзингу, а також на безоплатній основі у вигляді виконання дистрибуторської підприємницької діяльності з використанням торговельної марки “МакСмак” за умови реалізації у своїй піцерії готової піци цієї компанії.

В Україні 29 грудня 2001 р. розпочала свою діяльність Асоціація роботодавців у галузі франчайзингу. Завдання цієї організації – представляти інтереси підприємців та їх операторів, які використовують франчайзингові договори у державних установах, надавати їм практичну допомогу при організації та просуванні на ринку [5, с. 14]. Одночасно з активною діяльністю на національних теренах Асоціація фран-

чайзингу України налагоджує зв'язки з іноземними та міжнародними асоціаціями, вивчає досвід інших країн у франчайзинговій діяльності та нормативні засади останньої.

З лютого 2007 року в Києві почав роботу Франчайзинговий комітет, який передбачає не тільки надання допомоги бізнесу, що швидко розвивається, а й створення системи навчання операторів ринку франчайзингу, а також регулярно проводить спеціалізовані виставки з франчайзингу.

Франчайзингова модель стала все більш популярною в Україні. Найбільш охопленими франчайзинговими мережами є такі сфери бізнесу, як громадське харчування, ресторани, піцерії, кофейні, роздрібна торгівля, послуги, автоперевезення та будівництво, але лідером за кількістю франчайзерів є торгівля.

Висновки. Отже, потреба розробки та прийняття Закону України “Про франчайзинг”, який автори рекомендують розробити ще у 1997 р., сьогодні стає ще більш актуальною. У цьому Законі необхідно передбачити всі юридичні аспекти взаємовідносин сторін і розвитку українського франчайзингу, які б відповідали міжнародним вимогам. Прийняття цього Закону дозволить створити прозорі механізми для становлення і розвитку франчайзингу, що значною мірою сти-

мулюватиме створення національних мереж франчайзингу, залучення міжнародного франчайзингу, в тому числі із прямим кредитуванням проектів міжнародними фінансовими корпораціями.

Від якості та ефективності Закону України “Про франчайзинг”, термінів його прийняття багато в чому залежатиме практичний розвиток франчайзингових мереж та їх роль в інноваційному розвитку економіки України.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Довгань В. Франчайзинг – путь к расширению бизнеса / В. Довгань. – М.: Дело, 1999. – 267с.
2. Килимник І. Проблема відповідальності сторін за договором концесії (франчайзингу) / І.Килимник // Підприємництво, господарство і право. – 2006. – №10. – с. 14-21
3. Колот В.М., Репіна І. М., Щербіна О.В. /В.М. Колот, І.М. Репіна, О.В. Щербіна / Підприємництво: організація, ефективність, бізнес-культура. К.:КНЕУ, 2010. – 234с.
4. Коноваленко Г. Украинский франчайзинг как он есть / Г. Коноваленко // Свое дело. – 2007. – №2, 3. – с.9-15.
5. Миронюк А., Мозкова О. Франчайзинг за образами і подобою / А. Миронюк, О. Мозкова // Галицькі контракти. – 2001. – №24. – с.13-16
6. Терещук Н.М. Маркетингові стратегії підприємств у системі франчайзингу. Автореф. дис. канд. екон. наук / Київський нац. торговельно-економічний ун-т. – К.: 2009. – 20с.

УДК 658.5(075.8)

ОСЕТРОВА Е.П.,
м. Вінниця

ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ СТОИМОСТЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация. Статья посвящена актуальным вопросам оценки и управления стоимостью предприятия и организации процесса внутри бизнес-системы. Определена главная цель управления стоимостью предприятия, функции и этапы процесса управления. Рассмотрен коэффициент для определения эффективности управления стоимостью на предприятии.

Ключевые слова: стоимость предприятия, управление стоимостью предприятия, факторы стоимости, реорганизация предприятия.

Аноація. Стаття присвячена актуальним питанням оцінки і управління вартістю підприємства і організації процесу всередині бізнес-системи. Визначена головна мета управління вартістю підприємства, функції і етапи процесу управління. Розглянуто коефіцієнт для визначення ефективності управління вартістю на підприємстві.

Ключові слова: вартість підприємства, управління вартістю підприємства, чинники вартості, реорганізація підприємства.

Abstract. The article is devoted to the current issues of assessment and to the enterprise cost management as well as to organization of the process within the business system. The main objective of the enterprise cost management, as well as functions and stages of the management process have been defined. Coefficient to define efficiency of the enterprise cost management has been examined.

Keywords: enterprise cost, enterprise cost management, cost factors, enterprise reorganization.

Постановка проблемы. В условиях рыночной экономики предприятия не только осуществляют производственный процесс, нацеленный на создание но-

вой стоимости, но, вследствие этого, сами представляют определенную стоимость и являются объектами купли-продажи, что обуславливает необходимость

определения рыночной стоимости предприятия и повышение этой стоимости. При этом, увеличение стоимости бизнеса – один из важнейших критериев современного эффективного управления.

Среди задач, которые ставит перед управляющими теория финансового менеджмента, основной считается управление финансами предприятия или бизнес-единицы с целью повышения ее стоимости. Исходя из этого, стоимость компании признается одним из основных показателей ее состояния, который должен постоянно отслеживаться и которым необходимо управлять.

Актуальность теории управления стоимостью бизнеса, отсутствие единого подхода к этой проблеме, а также недостаточная ее разработанность на уровне стратегического управления определили цель и задачи данной работы.

Целью данной статьи является разработка методологических положений и практических рекомендаций по организации процесса управления стоимостью на предприятии при проведении структурных преобразований для принятия управленческих решений относительно увеличения стоимости предприятия.

Анализ разработанности данной проблемы. Теоретическая основа и практическая значимость проблем управления стоимостью бизнеса освещены в работах многих ученых. Основополагающий вклад в разработку стоимостного подхода управления предприятием внесли зарубежные экономисты А. Дамодаран, Т. Колер, Т. Коупленд, Дж. Муррин, К. Уолш. В отечественной школе перспективными выглядят исследования И. А. Бланка, Е. В. Дубровской, И. А. Егерева, С. Мордашова, И. Ивашковской, Ю. В. Козыря. Однако до сих пор теория управления стоимостью имеет разрозненный и, подчас, противоречивый вид. Кроме того, указанные исследования в большинстве своем остаются общетеоретическими разработками, оставаясь далекими от практического применения.

Изложение основного материала. По мере развития рыночных отношений возникает все больше и больше случаев, требующих обоснованных заключений о величине рыночной стоимости предприятия. Это необходимо по разным причинам: при купле-продаже акций предприятий на рынке ценных бумаг и держателей акций; при купле – продаже доли (вклада) в уставном капитале; при купле – продаже предприятия в целом и по частям, вследствие банкротства, приватизации, смены собственника, необходимости оплаты долгов и реорганизации (слияния, поглощения) предприятия; при осуществлении инвестиционного проекта развития предприятия для инвестора и др.

Результаты оценки предполагается использовать в процессе управления стоимостью предприятия при разработке стратегии развития, определении целевых нормативов факторов стоимости и оперативном управлении [3].

Управление стоимостью – это динамическая система и основные факторы стоимости статичны только в конкретном состоянии, а именно в момент оценки. На практике они подвержены стохастическим изменениям, поэтому на этапе итоговой оценки их необходимо постоянно пересматривать и смещать приоритеты в управлении ими, если это необходимо. Это придает управлению стоимостью реалистичность, поскольку связывает конкретные действия менеджеров с их воздействием на стоимость предприятия.

Концепция управления стоимостью предприятия довольно молода: зарождение ее относится к концу 80-х годов прошлого века в США. Она возникла как реакция на новые экономические реалии. Дело в том, что в 80-е годы в корпоративной среде стала осознаваться ошибочность и неэффективность старых методов управления. К тому же возросла агрессивность рыночной среды в связи с частыми поглощениями компаний, выкупами за счет заемных средств, перекрестным владением капиталом [1]. Это подтолкнуло назревавший процесс создания и практического применения нового подхода к управлению.

Оценку и управление стоимостью предприятия нельзя рассматривать в отрыве друг от друга, поэтому комплексный подход показывает единство оценки и управления стоимостью предприятия (процесс этот должен быть замкнутым и непрерывным). Анализируя этот тезис, можно провести параллель с законом единства анализа и синтеза в теории организации. Хотя единство оценки и управления стоимостью предприятия совершенно иного рода. Как известно, анализ без синтеза невозможен, оценка стоимости же без управления стоимостью – возможна. Комплексный подход в этом отношении утверждает как должно быть, каким образом должна осуществляться взаимосвязь оценки и управления стоимостью предприятия, дающая эффективный результат [3].

Главная цель управления стоимостью предприятия – обеспечение ее роста, что возможно только путем воздействия на факторы, формирующие стоимость предприятия. Факторы стоимости в своей взаимосвязи определяют ее экономическое содержание и величину. Поскольку стоимость предприятия состоит из факторов стоимости как взаимосвязанных элементов, то ее можно рассматривать как систему.

Концепция управления стоимостью предприятия является совокупностью, состоящей из двух взаимосвязанных элементов (оценка и управление), каждый из которых выполняет определенные функции и также состоит из структурных частей (последовательных этапов). Поскольку оценка и управление стоимостью, как единое целое, имеют собственные локальные цели и функциональное содержание, их в полной мере можно назвать системой.

Управление стоимостью предприятия можно рассматривать с трех точек зрения: содержательной, организационной и технологической. С содержательной

точки зрения управление стоимостью направлено на максимизацию стоимости предприятия посредством воздействия на факторы стоимости; с организационной – складывается из функций управления и этапов процесса управления стоимостью предприятия; с технологической – включает формирование информационной базы процесса управления стоимостью посредством проведения оценки бизнеса предприятия и дальнейшего использования полученной информации.

Функции управления стоимостью – это совокупность решений, действий или процессов, объединенных общностью задач по максимизации стоимости предприятия. Можно выделить следующие функции управления стоимостью предприятия: стратегическое и оперативное планирование; определение целевых нормативов факторов стоимости; регулирование и координация; организация оценки результатов процесса управления стоимостью [2].

Указанные функции отражают наиболее типичные управленческие действия на этапах процесса управления стоимостью предприятия. Например, на этапе базовой и итоговой оценки используется функция организации оценки результатов; на этапе разработки стратегии используются стратегическое планирование и определение целевых нормативов факторов стоимости; на функциональном этапе используются функции оперативного планирования, регулирования и координации.

Остановимся подробнее на методологии управления стоимостью предприятий по экономическому содержанию и последовательности действий на основных этапах процесса управления стоимостью.

Управление стоимостью предприятия включает:

- Управление текущими доходами.
- Управление инвестированным капиталом.
- Управление реализацией инвестиционных проектов.

Указанные процессы взаимосвязаны между собой. Так, текущий доход зависит от бесперебойного функционирования технологических установок, достаточного количества оборотных средств и прочих факторов, связанных с инвестированным капиталом; реализация инвестиционных проектов зависит от текущих доходов и от амортизационных отчислений (зависящих от стоимости основных фондов). Поэтому более определенную информацию дает анализ факторов стоимости, их взаимосвязи и приоритетности на определенном временном интервале.

Для того, чтобы осуществлять управление стоимостью необходимо четко представлять технологию данного процесса. Автором разработано содержание основных этапов процесса управления стоимостью предприятия.

Так, на этапе базовой оценки аналитиками предприятия проводится комплексный анализ его финансово-хозяйственной деятельности (внутренняя оценка). Анализируется реализация намеченных достижений

предыдущей стратегии развития предприятия (если таковая имела место). На основе системного анализа строится дерево факторов стоимости предприятия. Определяется стоимость предприятия по определенным стандартам. Затем выявляются резервы повышения стоимости предприятия и разрабатываются пути увеличения стоимости предприятия.

Разрабатывая стратегии на фоне анализа альтернативных вариантов развития предприятия, выбирается стратегия, максимизирующая его будущую стоимость. Определяются приоритетные факторы стоимости на стратегическом цикле процесса управления стоимостью; формируются целевые группы специалистов для управления приоритетными факторами стоимости; определяются целевые нормативы факторов стоимости и доводятся до сведения функциональных подразделений. Затем прогнозируется ежегодный уровень созданной годовой стоимости, а также составляется бюджет реализуемых инвестиционных проектов.

На функциональном этапе производится регулирование и координация действий на всех уровнях управления, направленная на достижение целевых нормативов факторов стоимости, осуществляется ежемесячный мониторинг факторов стоимости (качественных и количественных) и, возможно, пересматривается стратегия предприятия при наблюдении значительных отклонений от запланированных результатов целевых показателей.

На этапе итоговой оценки производится ежегодная оценка достигнутых результатов по величине стоимости (рыночная и фундаментальная) и по факторам стоимости; рассчитывается созданная годовая стоимость за прошедший период и рассчитывается некий коэффициент G , который является относительной величиной, отражающей потенциал рыночной стоимости предприятия на дату оценки и оценивающей эффективность управления стоимостью.

Данный коэффициент предназначен для количественного измерения результатов процесса управления стоимостью предприятия, позволяя оценить усилия менеджеров предприятия направленные на увеличение его стоимости.

Являясь завершающим этапом тактического и стратегического циклов управления стоимостью предприятия, данный показатель рекомендуется к ежегодному расчету.

Коэффициент G определяется отношением величин рыночной и фундаментальной стоимостей и рассчитывается по формуле:

$$G = MV/FV,$$

где MV – рыночная стоимость предприятия;

FV – фундаментальная стоимость предприятия, или аналитическая оценка реально возможной рыночной стоимости предприятия при его максимально эффективном функционировании.

Из формулы становится очевидно, что при проведении внутренней оценки расчет стоимости предприятия необходимо проводить в комплексе, по обоим стандартам стоимости. Методология оценки, при этом, должна быть идентичной, то есть для расчета рыночной и фундаментальной стоимостей должен применяться один и тот же подход к оценке (доходный либо совокупный). Расчет показателя должен производиться группой финансовых аналитиков предприятия в завершении методического этапа процесса оценки.

Уровень коэффициента отражает эффективность управления стоимостью предприятия и может иметь следующую градацию: 1–0,8 – эффективное управление; 0,8–0,6 – позитивное управление; 0,6–0,4 – удовлетворительное управление; 0,4–0,2 – неудовлетворительное управление; < 0,2 – критическое управление.

Подобное ранжирование, естественно, не постулат, а аналитическая оценка, которая в конкретных условиях хозяйственной практики не имеет такой категоричности. В этом плане гораздо важнее прилагаемые к оценке аналитические выводы и предположения, поскольку математические выкладки должны давать лишь пищу для последующих размышлений. Приведенные уровни коэффициента – это скорее качественная, чем количественная оценка результатов процесса управления стоимостью предприятия.

Коэффициент G гораздо информативнее абсолютных показателей рыночной стоимости, так как позволяет определить насколько эффективно предприятие использует свой экономический потенциал на дату оценки. Расчет данного показателя позволит менеджерам предприятия количественно определять результаты предпринимаемых ими усилий по управлению стоимостью, а затем давать им качественную оценку. Это очень важно на оперативном цикле процесса управления стоимостью, поскольку позволяет вовремя пересмотреть реализуемую предприятием стратегию и принять решение о перспективности ее дальнейшей реализации.

Практическая реализация концепции управления стоимостью на украинских предприятиях потребует тщательной подготовки и значительного количества времени [3], поскольку это связано с коренным изменением мышления работников предприятия, привитием им стоимостной философии, новых критериев оценки результатов деятельности. Для внедрения концепции управления стоимостью необходимо создание эффективной организационной системы управления предприятием с выбором в качестве базовых блоков целевых групп специалистов, а не функций отделов, минимального числа уровней управления и широкой зоны контроля. Необходим переход от функционально-операционной к функционально-процессорной системе, корректировка порядка внутренних отношений между отделами, изменение структуры управления. В соответствии с этими изменениями

предстоит переподготовка и повышение квалификации управленческого персонала предприятий.

Успешное внедрение системы управления стоимостью и ее эффективное функционирование позволит менеджерам осуществлять устойчивое развитие предприятия и непрерывно увеличивать капитал его собственников. Без отчетливого понимания сущности стоимостного подхода к управлению предприятием на всех уровнях управления невозможно добиться ощутимого прогресса. Именно понимание нового управленческого подхода позволит всем работникам предприятия говорить, понимая суть происходящего. Это особенно важно для производственных менеджеров предприятия, от обоснованности решений которых зависит эффективность производственного процесса. Также не стоит забывать, что управление стоимостью – это не только стоимостная оценка, а подход обеспечивающий стабильное развитие предприятия, зависящее более всего от практических решений. Формы управленческой отчетности на предприятии должны быть разработаны координационной группой, способной учесть требования к ней высшего руководства, финансовых аналитиков и специфику всех подразделений и служб предприятия. Важно также поощрять творческий подход на всех уровнях управления, основанный не на механическом, а на деятельном мышлении.

Работа по внедрению и совершенствованию управления стоимостью на каждом конкретном предприятии будет содержать много специфических тонкостей и трудностей. Рассмотреть все пути их решения не представляется возможным. Наука в этом плане должна лишь указать дорогу менеджерам предприятий, по которой их поведет собственный опыт, профессиональная квалификация и творческий подход к делу.

Вывод. Существующий в настоящее время методический аппарат оценки стоимости бизнеса не дает возможности правильно определить стоимость предприятия в преддверии проведения структурных преобразований и принять правильное управленческое решение.

Процессы управления стоимостью предприятия являются относительно новым объектом изучения, и потому нуждаются в дальнейшей разработке. Кроме того, анализ финансовых последствий стратегических преобразований предприятий показал, что более половины из них не смогли в результате создать дополнительную стоимость, поскольку испытывали недостаток надежной и достоверной информации оценочного характера и не смогли принять на ее основе достаточно обоснованные управленческие решения. Таким образом, можно утверждать, что снабжение необходимой информацией руководства предприятий, касающейся области оценки его рыночной стоимости в процессе проведения стратегических преобразований, для составления прогноза ее изменения становится в настоящее время все более

актуальним і приростає все більше прикладне значення в процесі управління стоимостью.

Також, необхідно сказати, що отримані в ході написання статті результати, теоретичні висновки і практичні рекомендації будуть сприяти формуванню нових, інноваційних методів організації процесу управління стоимостью на підприємстві і можуть бути використані в фінансовому управлінні компанією і навчальному процесі.

УДК 339.132.2

ПИЛЯВЕЦЬ В.М.

м. Вінниця

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ОЛІЙНО-ЖИРОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

Анотація. У статті розглядаються сучасний стан та перспективи розвитку експортного потенціалу олійно-жирового комплексу України.

Ключові слова: експорт, потенціал, соняшник, соняшникова олія.

Аннотация. В статье рассматриваются современное состояние и перспективы развития экспортного потенциала масложирового комплекса Украины.

Ключевые слова: экспорт, потенциал, подсолнечник, подсолнечное масло.

Abstract. The article reviews the current state and prospects of the export potential of sunflower oil industry of Ukraine.

Keywords: export potential, sunflower, sunflower oil.

Постановка проблеми. Олійно-жировий комплекс України є єдиним сектором аграрного виробництва, де, завдяки запровадженню економічних заходів регулювання ринку, встановлено баланс економічних інтересів держави, сільськогосподарської та переробної сфер виробництва та внутрішнього споживача. Олійно-жирове виробництво відноситься до бюджетформуючих галузей аграрного сектора з потужним експортним потенціалом.

Аналіз останніх наукових досліджень Питання розвитку олійно-жирового комплексу представлено окремими теоретико-методологічними аспектами розвитку галузі у наукових працях О.М.Алимова, В.І.Бойка, П.І.Гайдучького, В.Д.Гончарова, Б.М.Данилишина, Ю.П.Лебединського, П.Т.Саблука, В.Ф.Савченка, Д.М.Стеценка, П.С.Сологуб, Л.Г.Чернюк та ін. Разом з тим, питання розвитку олійно-жирового комплексу ще не повною мірою досліджені, особливо його експортного потенціалу. Це обумовлює актуальність даної наукової статті.

Виклад основного матеріалу. Сучасний олійно-жировий комплекс України ґрунтується в основному на виробництві та переробці насіння соняшнику, але крім соняшнику, в олійно-жировій промисловості переробляється ще насіння рапсу, льону, ріпаци, коноплі.

Соняшник є теплолюбивою культурою відповідно посівні площі його зосереджені переважно в півден-

ЛИТЕРАТУРА:

1. Коупленд Т. Стоимость компаний: оценка и управление / Коупленд Т., Коллер Т., Муррин Д.- М: Олимп-Бизнес, 1999.
2. Грязнова А. Г., Федотова М. А. Оценка стоимости предприятия (бизнеса)/Грязнова А. Г., Федотова М. А. – М: Финансы и статистика, 2003. – 544с.
3. Бланк И.А. Финансовый менеджмент. / Бланк И. А. – [2-е изд., пер. и доп.]. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 656 с.

них областях України. Особливо великого поширення набув соняшник у північних і центральних районах Степу. Дещо менші його площі в Лісостепу і південному Степу. Зовсім незначне місце цієї культури на Поліссі і в передгірських районах Карпат.

В 2008–2010 роках під посівами соняшнику в Україні зайнято стабільно близько 15% всіх посівних площ. Питома вага виробництва соняшникового насіння в загальній групі олійних культур за 2010 рік склала більше 70%.

Середня врожайність у країні становить 15-16 ц/га, і з такими показником Україна входить в 5 найкращих країн за даними показником. Хоча, соняшник є найбільш вигідною культурою, площі під ріпаком і соєю останні роки показують тенденції до зростання

Підприємства олійно-жирової галузі в Україні можна розділити на три категорії. Першу категорію складають великі підприємства які представлені олійно-екстракційними і олійно-пресовими, маргариновими і миловарними заводами, а також олійно-жировими і жировими комбінатами. Виробництво олії належить до матеріаломістких, тому олійно-екстракційні заводи розміщені в районах вирощування соняшнику.

Основними компаніями виробниками олії є АТ “Каргіл”, ГК “Карнел”, компанія “Бунге”, ПГ “ВіОлія”, ПП “Фірма “Блок”” та інші Всі ці компанії працюють на базі великих українських заводів. Нині в секторі працюють близько 30 великих підприємств. Існуючі

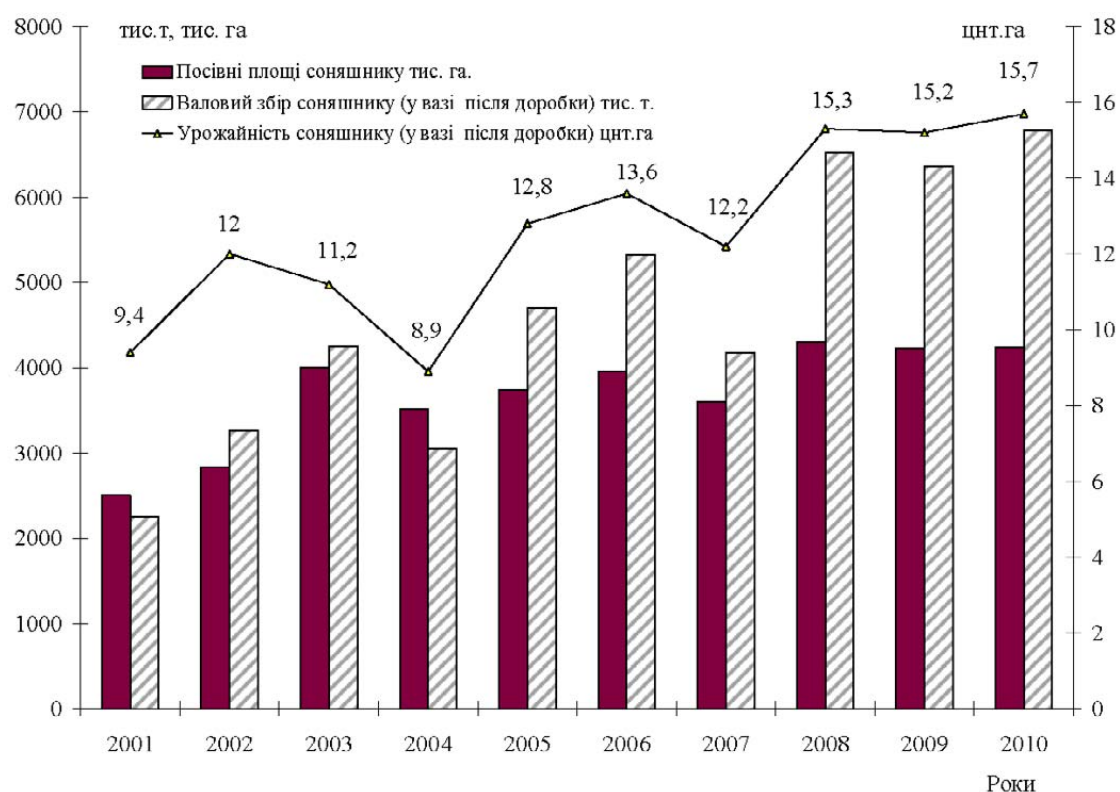


Рис.1. Обсяги виробництва соняшнику в Україні 2001-2010 роки [3]

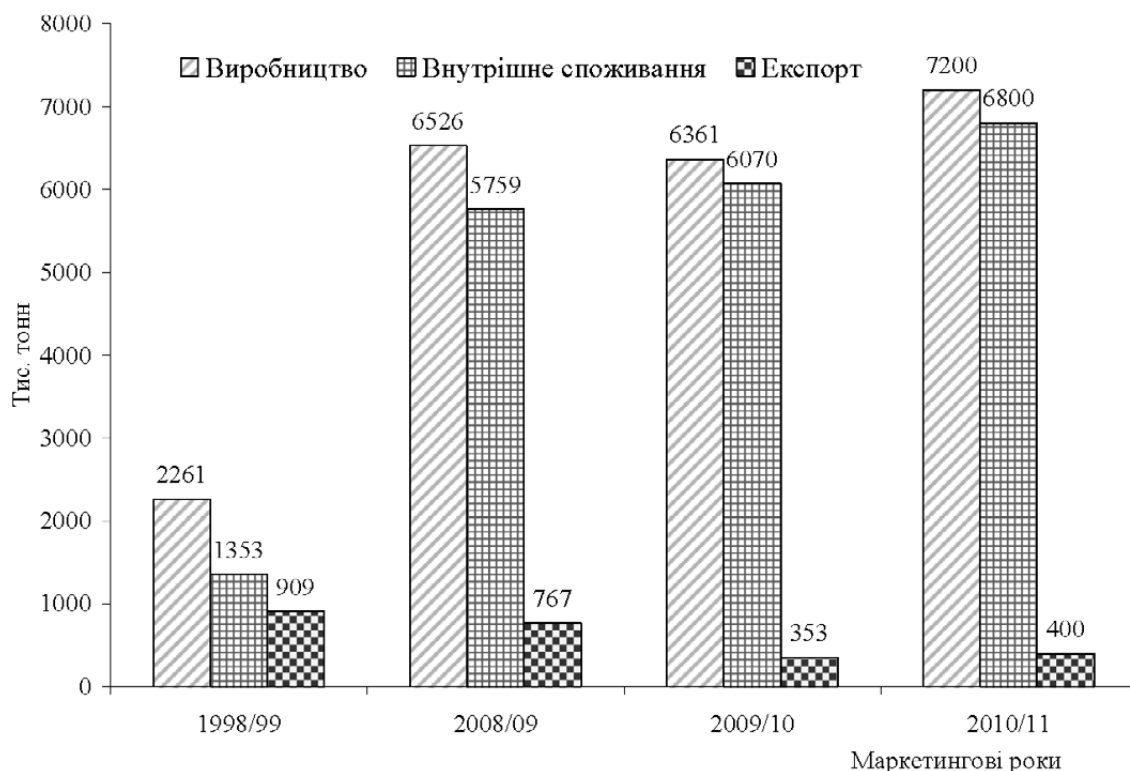


Рис.2. Виробництво та використання соняшникового насіння [2]

потужності олієжирових підприємств України дозволяють за рік переробляти до 5 млн. тонн насіння олійних культур (як правило соняшнику та рапсу), при цьому можна отримати до 2 млн. тонн соняшникової олії [4].

Другу категорію становлять сільськогосподарські підприємства та невеликі компанії в яких налагоджена незначна переробка соняшникового насіння, в них цей вид діяльності скоріше є супутнім і їхня діяльність залежить від кон'юнктурної ситуації на ринку.

Третю категорію становлять дрібні приватні підприємства так звані “олійні” які орієнтовані на місцевий ринок.

На світовому ринку Україна в останні роки займає провідні позиції. Так за прогнозами асоціації “Укроліяпром” в 2010/11 маркетинговому році Україна займе перше місце у світі за обсягами виробництва соняшникового насіння (7,2 млн тонн) та соняшникової олії (3,1 млн. тонн). Крім цього, Україна стабільно продовжує залишатись вже декілька останніх років лідером експорту соняшникової олії в обсязі 2,6 млн.

тонн, що становить 65% від загального світового експорту.

Разом з тим Україна останні роки значно нарощує темпи експорту соняшникової олії, яку набагато вигідніше експортувати ніж соняшник. На сьогоднішній день країна споживає 20% обсяга виробництва соняшникової олії, інша частина відповідно експортується.

Соняшникова олія експортується в 88 країн світу. У 2009/10 МР експорт соняшникової олії з України склав близько 2,6 млн тонн. Таким чином, Україні

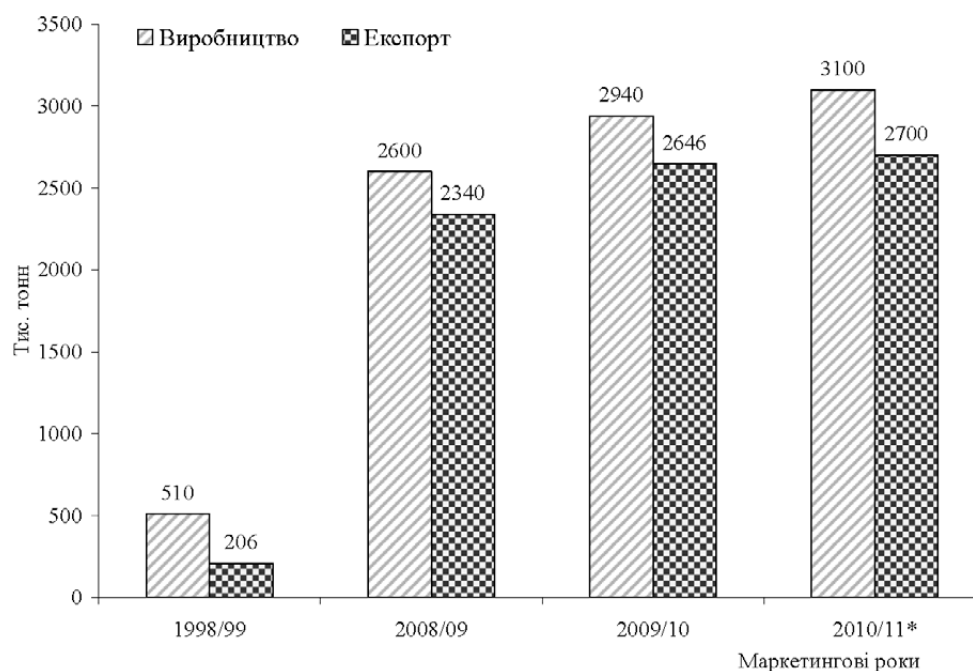


Рис. 3. Виробництво та експорт соняшникової олії [6]

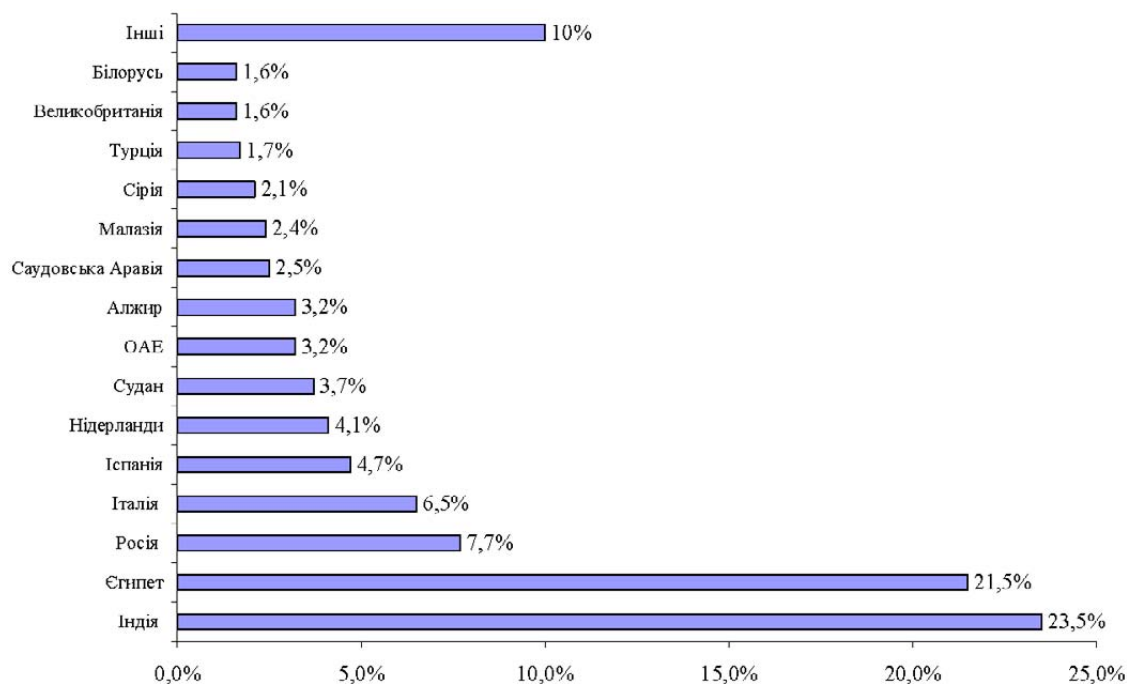


Рис. 4. Питома вага країн експортерів соняшникової олії в 2010 році [5]

покриває майже половину світового ринку експорту соняшникової олії.

Висновки. Український олійно-жировий комплекс володіє досить розвинутою інфраструктурою який включає значну сировинну базу, потужні модернізовані підприємства, налагоджену систему логістики, мережу морських та річкових портів (6 портів та 9 терміналів), дилерські мережі.

Разом з тим олійно-жировий комплекс України має ряд проблем з невизначеністю ситуації щодо квот та ліцензій на експорт соняшникової олії.

Але в Україні є значний експортний потенціал щодо соняшникової олії, що дозволяє Україні зайня-

ти та утримувати лідируючі позиції на світовому ринку.

ЛІТЕРАТУРА

1. Супіханов Б.К. Експорт-імпорт Україною олійних культур // Економіка АПК. – 2009. – № 8. – С. 28-30.
2. Інтернет сайт Асоціації "Укроліяпром" [Електронний ресурс] Режим доступу <http://www.ukroilprom.org.ua>
3. Офіційний сайт Державного комітету статистики України www.ukrstat.gov.ua
4. Офіційний сайт інформаційно-аналітичного агентства АПК – Інформ <http://www.apk-inform.com/>
5. Офіційний сайт державної Митної служби України <http://www.customs.gov.ua/dmsu/control/uk/index>
6. Державна підтримка українського експорту <http://ukrexport.gov.ua/eng/economy/ukr/170.html>

УДК 658.152:477.44

РАТУШНЯК О.Г., ЛЯХОВСЬКА А.Ю.
м. Вінниця

ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ВІННИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

Анотація. В статті проаналізовано сучасний стан інвестиційної діяльності Вінницької області, структура промислового виробництва та динаміка його розвитку за останні роки. Виявлено сильні і слабкі сторони, а також можливості і загрози інвестиційної привабливості Вінницької області. Запропоновано шляхи покращення залучення інвестиційних проектів в розвиток регіону, які необхідно реалізовувати при місцевих органах самоврядування.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційна діяльність, інвестиційна привабливість, проект.

Abstract. In the article the actual trends of investment activity of the Vinnitsa region, structure of industrial production and its development dynamics in the last few years are analyzed. Strong and weak sides, opportunities and threats for investment attractiveness of the Vinnitsa region are revealed. The ways of improvement the investment projects mobilization in the development of region are proposed, which have to be realized at the local self-government institutions.

Keywords: investments, investment activity, investment attractiveness, project.

Аннотация. В статье проанализировано современное состояние инвестиционной деятельности Винницкой области, структура промышленного производства и динамика его развития за последние годы. Виявлены сильные и слабые стороны, а также возможности и угрозы инвестиционной привлекательности Винницкой области. Предложены пути улучшения привлечения инвестиционных проектов в развитие региона, которые необходимо реализовывать при местных органах самоуправления.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная деятельность, инвестиционная привлекательность, проект.

Постановка проблеми. Забезпечення зростання економіки, вихід на нові ринки збуту, підвищення економічних показників діяльності підприємств потребує створення сприятливого інвестиційного клімату в кожному регіоні України. Створення ефективного нового організаційно-правового, економічного механізму реалізації інвестиційних проектів на підприємствах є ключовим напрямком розвитку будь-якої економіки [1-4].

Результати досліджень. Дослідженню проблемам інноваційної діяльності та залучення інвестицій в промисловість Вінницького регіону присвячено роботи В.В. Бабій, І.С. Воронечкого, С.Ю. Дьяконової,

І.П. Кугай, О.А. Поліщук, А.О. Троцької, І.В. Фурман та інші [1-5]. Однак складні процеси інвестиційної діяльності потребують вдосконалення механізмів регулювання економічних процесів в промислових секторах економіки та покращення їх інвестиційної привабливості для реалізації проектів розвитку регіону.

Метою статті є оцінка інвестиційних процесів на підприємствах Вінницької області та розробка шляхів покращення залучення інвестиційних проектів на розвиток регіону.

Виклад основного матеріалу. Найбільш привабливою для реалізації інвестиційних проектів на Вінниччині

є промислові підприємства на які припадає 12,7% промислово-виробничого потенціалу України, 2% вартості основних виробничих фондів і 2,6% випуску промислової продукції [5].

В області функціонує понад 350 великих, середніх і малих підприємств різних форм власності. Основна частина припадає на харчову, електротехнічну, машинобудівну та металообробну промисловість (рис. 1).

Відбувається щорічне зростання обсягів промислового виробництва. Так, у 2001 році вони зросли на 9 відсотків до попереднього періоду, у 2002 році – на 4,0, 2003 році – 11,6, у 2004 році – 11,7, у 2005 році – 13,1 відсотків, у 2006 році – на 6,0 відсотків, у 2007 році – на 8,7, а у 2008 через вплив фінансово-економічної кризи виробництво знизилось на 0,7% від рівня 2007 року, у 2009 році падіння рівня промисловості склало 16,3%. За підсумком січня-вересня 2010 року рівень виробництва промислового сектора області перевищив минулорічний рівень за відповідний період на 4,9% [5].

За 2010 рік кількість іноземних інвестицій в економіку області збільшились на 17,1 млн. доларів порівняно з 2009 роком (рис. 2).

Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій, спрямованих в економіку області, станом на 01.01.2011 року становить 212,5 млн. дол. США. (в розрахунку на одну особу – 129,7 дол. США). За обсягами іноземних інвестицій область посідає 19 місце серед 27 регіонів України [6].

Інвестиції надійшли із 46-ти країн світу. Переважна більшість інвестицій (75% загального обсягу) надійшла з країн ЄС – 159,3 млн. дол., з країн СНД – 14,4 млн. дол. (6,8%).

Майже половина загального обсягу іноземного капіталу (49%) зосереджена у м. Вінниці – 104,1 млн. дол. Також значні обсяги іноземних інвестицій зосереджено у Козятинському районі – 24,2 млн. дол. (11,4%) та Немирівському районі – 18,6 млн. дол. (8,7%). Серед інших регіонів області провідні місця за обсягами іноземних інвестицій утримують м. Ладижин та райони: Вінницький, Барський, Тиврівський, Липовецький [6].

На підприємствах промисловості зосереджено 112,9 млн. дол. (53,1% за-

гального обсягу прямих інвестицій в область), у т. ч. переробної – 88,6 млн. дол. та добувної – 23,5 млн. дол. (на 16,3% більше ніж в 2009 році). Серед галузей переробної промисловості у виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів внесено 50,5 млн. дол. прямих інвестицій, хімічну та нафтохімічну – 26,9 млн. дол. (на 1,9% більше ніж в 2009 році) [6].

Стабільно працювали підприємства з високою організацією виробничого процесу: ПАТ “Вінницька кондитерська фабрика”, ВАТ “Вінницький олійножировий комбінат”, ВАТ “Маяк”, ТОВ “Агрона Фрут Україна”, ТОВ “Сперко-Україна”, НВО “Форт”, ЗАТ “Вінницяпобутхім” та ін.

Реалізація інвестиційних проектів у Вінницькій області потребує усунення слабких місць з одночасним посиленням сильних сторін інвестиційної привабливості регіону. Сильні і слабкі сторони Вінницької області, що впливають на процес залучення інвестицій наведені в таблиці 1.

Для покращення інвестиційної привабливості реалізації проектів розвитку Вінницької області необхідно провести ряд заходів при місцевих органах самоврядування [7]:

1. Створити у відділі управління економікою і інвестиціями міської ради структурний підрозділ з залу-



Рис. 1. Структура промислового виробництва (у % до загального обсягу області)

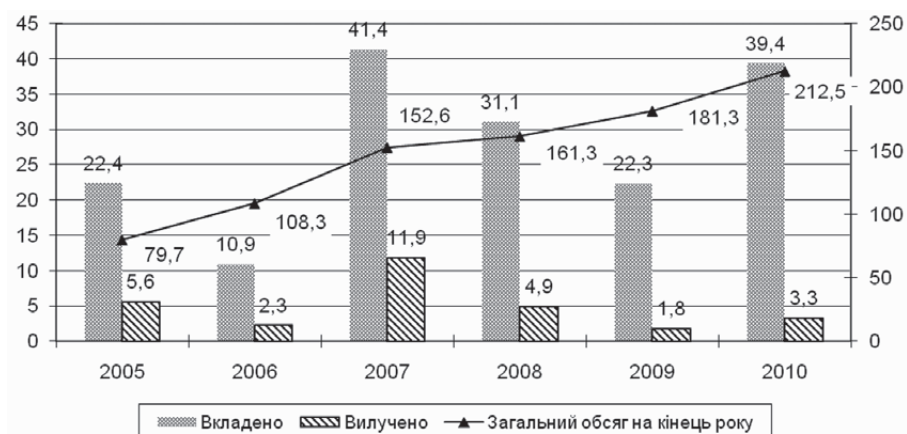


Рис. 2. Вкладення/вилучення інвестицій в економіку області, млн. дол. США

Таблиця 1.

Сильні і слабкі сторони інвестиційної привабливості Вінницької області [1-4,7]

Сильні сторони	1) Потужний промисловий та високий науковий потенціал. 2) Висококваліфікована та якісна робоча сила. 3) Відносно низька вартість робочої сили 4) Розвинута транспортна інфраструктура (авто-мобільних шляхів – 9524 км, залізничних – 1124 км). 5) Є географічним центром України. 6) Розвинута банківська інфраструктура. 7) Доступність до ринків України та країн СНД. 8) Сприятливі природно-кліматичні умови 9) Запаси корисних копалин (коалін (800 млн. тонн), граніт, флюорит, пісок, гравій) 10) Розвивається малий та середній бізнес 11) Наявні території (земельні ділянки) для реконструкції та розширення виробництва 12) Активна позиція міської влади щодо залучення інвестицій	Можливості	1) Економічний розвиток на базі інновацій. 2) Впровадження енергозберігаючих програм 3) Впровадження податкових пільг. 4) Спрощення процедур отримання дозволів на інвестування 5) Спрощення процедури оформлення прав власності на об'єкт інвестицій 6) Ефективне використання природних ресурсів на паперову, керамічну, електротехнічну (ізолятори), вогнетривку, алюмінієву, текстильну, кабельну, гумову, хімічну, миловарну промисловість, виготовлення каміння, облицовальної плитки тощо. 7) Залучення зовнішніх інвесторів 8) Проведення щорічної конференції по залученню інвестицій в Подільський регіон
Слабкі сторони	1) Велика зношеність основних фондів та основних засобів 2) Недосконалість існуючої правової бази (регулювання інвестиційними процесами та захист прав інвесторів) 3) Не скоординована політика міста та бізнес-еліти щодо залучення інвестицій 4) Високі процентні ставки за кредит 5) Складний процес оформлення інвестування (велика кількість дозволів та реєстраційних органів та процедур) 6) Недостатньо інформації про об'єкт інвестування 7) Низька інвестиційна привабливість промислових підприємств 8) Недостатня кількість державних коптів, для реалізації інвестиційних проектів 9) Відсутність окремого підрозділу з залучення і супроводу інвестицій і органах місцевого самоврядуванні	Загрози	1) Непередбаченість податкової політики 2) Нестабільна політична ситуація в країні 3) Непередбачена зміна валютного курсу та інфляційні процеси 4) Підвищення цін на енергоносії

чення інвестицій, який буде залучати та надавати консалтингову допомогу інвесторам.

2. Провести аналіз території, інвентаризацію земель і майна міста та розробити реєстр (карту) вільних земельних ділянок і майна для залучення інвестицій на розвиток промисловості, будівництва та сільського господарства.

3. Підготувати ділянки для створення нових промислових зон (індустріальних парків).

4. Підготувати ділянки для створення нових логістичних і торгово – сервісних центрів.

5. Розробити базу даних муніципальних інвестиційних пропозицій та сприяти залученню інвестицій у традиційні для міста галузі (харчову, машинобудівну).

6. Надавати гарантії з відшкодуванням за рахунок централізованих коштів частини вкладених інвестицій, якщо реалізація проекту була зупинена не з вини інвестора.

Висновки. В результаті досліджень виявлено інвестиційну привабливість Вінницької області за рахунок потужного промислового потенціалу, вдалого географічного розташування, сприятливих природно-кліматичних умов тощо. Запропоновано органами місцевого самоврядування реалізувати заходи, які дозволять покращити реалізацію інвестиційних проектів в регіоні. Перспективою подальших досліджень є роз-

робка методичних рекомендацій оцінки інвестиційно привабливих проектів та комплексна їх оцінка.

ЛІТЕРАТУРА

1. Вороніцький І.С. Кугай І.П. Стратегія інвестування Вінницької області [Електронний ресурс]: – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/11_EISN_2010/Economics/63899.doc.htm
2. Поліщук О.А., Бабій В.В. Оцінка інвестиційного клімату Вінницької області [Електронний ресурс]: – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/34_NIEK_2010/Economics/74008.doc.htm
3. Троцька А. О. Оцінка інвестиційної привабливості Вінницької області./Матеріали конференції 21-22.05.2009 "Проблеми формування інвестиційного клімату в економічній системі України" [Електронний ресурс]: – Режим доступу: <http://conf-cv.at.ua/forum/15-32-1>
4. Фурман І.В., Дзяконова С.Ю. Інвестиційна привабливість та шляхи активізації інвестиційної діяльності міста Вінниці та Вінницької області. [Електронний ресурс]: – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/9_DN_2010/Economics/62012.doc.htm
5. Вінниччина. Бізнес в серці України. [Електронний ресурс]: – Режим доступу: http://www.vininvest.gov.ua/ukr/aktiv/economy_prom.html
6. <http://www.ukrstat.gov.ua/>
7. Стратегічний план економічного розвитку м. Вінниці [Електронний ресурс]: – Режим доступу: <http://www.vmr.gov.ua/info.aspx?langID=1&pageID=92>

УДК 330.354

ТИЩЕНКО О.М., д. е. н,
ШЛИКОВА В.О., аспірант
м. Харків

НАУКОВО-ТЕХНІЧНИЙ РОЗВИТОК ЯК ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ В УКРАЇНІ

Анотація. У статті проаналізовано динаміку основних індикаторів науково-технічного розвитку в Україні. За показниками фінансування наукових досліджень здійснено міжнародні порівняння. Побудована регресійна модель залежності ВВП від основних факторів – капітал, праця та науково-технічний розвиток.

Ключові слова: економічне зростання, науково-технічний розвиток, регресійна модель.

Аннотация. В статье проанализирована динамика основных индикаторов научно-технического развития Украины. По показателям финансирования научных исследований проведены международные сравнения. Построена регрессионная модель зависимости ВВП от основных факторов – капитал, труд и научно-техническое развитие.

Ключевые слова: экономический рост, научно-техническое развитие, регрессионная модель.

Abstract. The dynamics of the main indicators of scientific and technological development in Ukraine was analyzed. In terms of funding for research international comparisons were made. The regression model of the dependence of GDP on basic factors – capital, labor, scientific and technological development was built.

Keywords: economic growth, scientific and technological development, regression model.

Постановка проблеми. Одним з найважливіших факторів економічного зростання є науково-технічний розвиток. Статистика показує, що наукомісткі високотехнологічні галузі відрізняє високий темп зростання. Наприкінці 90-х рр. минулого століття середній річний приріст обсягів наукомісткого промислового виробництва у світі перевищував 11%, що було в чотири рази швидше, ніж в інших галузях обробної промисловості, а частка наукомісткої продукції досягла 11,9%.

Аналіз останніх досліджень. За експертними оцінками, в 1996–1999 рр. у США та деяких країнах Західної Європи 15–25% приросту ВВП відбувалося за рахунок випереджального зростання високотехнологічної промисловості [4]. У таких країнах, як США і Японія, приріст національного доходу на 65–80% досягається за рахунок науково-технічної сфери. Світова практика свідчить, що для збереження конкурентоспроможності продуктивні асортименти необхідно повністю змінювати за період від 3 до 5 років. Найбільш виразний приклад Японії, що здійснює конкурентну стратегію “хижака” у сфері НДДКР: нові технології з’являються не рідше одного разу в три роки. Із середини ХХ ст. строки впровадження інновацій скоротилися з 20–15 до 2 років, а на початок ХХІ століття зміна технологічних “поколінь” інноваційної продукції відбувається за 1–2 роки.

У цей час державою поставлене завдання формування науково-технологічного потенціалу, адекватного сучасним викликам світового технологічного розвитку. На жаль, донедавна уряд не ставив настільки масштабних завдань з розвитку високотехнологічного сектору національної економіки. Бюджетні асигнування на

науку й інновації були мізерні, а інституціональна інфраструктура державної підтримки науково-технічного прогресу та інновацій в економіці перебувала в рудиментарному стані. Однак, за словами Ю. Громики, “розвиток – початково є позаекономічною категорією. Спочатку треба розвиток організувати, а лише потім його капіталізувати” [5]. Перехід до використання високих технологій і відповідної їм техніки є найважливішою ланкою науково-технічної революції на сучасному етапі.

Виклад основного матеріалу. До високих технологій звичайно відносять найбільш наукомісткі галузі промисловості. У розвинених промислових країнах відбувається все більш глибока інтеграція наукових досліджень і розробок з функціонуючими промисловими виробничими системами, а також об’єднання можливостей нових інформаційних систем з промисловим виробництвом, виникають так звані “advanced manufacturing systems” – випереджальні системи виготовлення, що увібрали в себе нові високі технології.

Для розвитку науки та використання її досягнень необхідна всебічна державна підтримка. Державні заходи виступають як державна науково-технічна політика, кінцевою ціллю якої є забезпечення економічного зростання, конкурентоспроможності країни на світовому ринку, розв’язок соціальних проблем, забезпечення економічної безпеки. Державна науково-технічна політика закріплюється законодавчо: в Україні вона здійснюється на основі Законів “Про наукову і науково-технічну діяльність”, “Про науково-технічну інформацію”, “Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки” та програм розвитку окремих напрямів досліджень [1–3].

Показник, що характеризує результат реалізації державної політики науково-технічного розвитку є процентне співвідношення розміру фінансування наукових та науково-технічних робіт (ННТР) до величини валового національного продукту (ВВП). Законом України "Про наукову та науково-технічну діяльність" передбачено бюджетне фінансування розміром не менше 1,7% ВВП [1]. Видатки на наукову і науково-технічну діяльність є захищеними статтями видатків Державного бюджету України. Але значення цього показника становило у 2009 р. 0,86 %, а динаміка має негативний характер.

У цей час Лісабонська декларація, спираючись на результати сучасних досліджень економічної теорії, рекомендує країнам Європейського Союзу (ЄС) збільшувати обсяги вкладень в науку. Поставлена ціль досягнення співвідношення між витратами на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (НДДКР) та ВВП рівня 3 %. Хоча це є складним завданням навіть для країн з високим рівнем економічного розвитку, але майже в усіх країнах ЄС та розвинутих країнах світу спостерігається зростання частки витрат на НДДКР протягом останніх десяти років (табл. 1) [3].

Хоча у фактичних цінах обсяги фінансування ННТР в Україні щороку збільшуються, реальне значення цього показника зменшується (рис. 1) [6-8].

Джерелом фінансування майже половини витрат на проведення ННТР у 2009 р., а саме 43,5 %, були кошти державного бюджету. У 2000 р. цей показник складав 30 %. Натомість відбулось значне скорочення частки

фінансування за рахунок коштів підприємств та організацій України з 38,4 % у 2000 р. до 23,9 % у 2009 р., і цей показник майже зрівнявся з часткою коштів іноземних замовників [8]. В середньому в країнах ЄС частка державних асигнувань в наукові дослідження і розробки складає 33,9 %. Майже всі країни, що займають перші місця за часткою фінансування науки в обсязі ВВП мають найменший вклад до неї державних коштів та найбільший – підприємницького сектору (табл. 2) [3].

Отже, в Україні спостерігаються протилежні до світових тенденції як в обсягах, так і в структурі за джерелами фінансування науки. У 2009 р. виконанням ННТР займалися 1340 організацій, що на 10,1 % менше, ніж значення цього показника у 2000 р. Кількість працівників наукових організацій України скорочується протягом майже двадцяти років. Якщо у 1995 р. середня кількість працівників наукової організації становила 200 осіб, то в 2009 р. – близько 110. Чисельність фахівців, які виконували ННТР склала у 2009 р. 92403 осіб і також має стійку тенденцію до скорочення – на 23,5 % у порівнянні з 2000 р. та на 48,6 % у порівнянні з 1995 р. У 2009 р. серед них 21514 фахівців вищої категорії: 4441 доктор та 17073 кандидата наук. Разом з тим загальна чисельність докторів і кандидатів наук в економіці України зростає і склала у 2009 р. відповідно 13866 та 81169 осіб. Щороку число фахівців вищої наукової кваліфікації поповнюють кілька сотень докторів та кілька тисяч кандидатів наук [6-8]. Тільки 33,2% докторів та 22% кандидатів наук займалися науковими

Таблиця 1

Витрати на дослідження та розробки у відсотках до ВВП в деяких країнах світу

Країна	2001 р.	2002 р.	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.
Європейський Союз (27 країн)	1,86	1,87	1,86	1,83	1,82	1,85	1,85	1,92	2,01
Австрія	2,07	2,14	2,26	2,26	2,45	2,46	2,52	2,67	2,75
Данія	2,39	2,51	2,58	2,48	2,46	2,48	2,55	2,87	3,02
Естонія	0,70	0,72	0,77	0,85	0,93	1,13	1,10	1,29	1,42
Ірландія	1,10	1,10	1,17	1,23	1,25	1,25	1,29	1,45	1,77
Іспанія	0,91	0,99	1,05	1,06	1,12	1,20	1,27	1,35	1,38
Італія	1,09	1,13	1,11	1,10	1,09	1,13	1,18	1,23	1,27
Нідерланди	1,80	1,72	1,92	1,93	1,90	1,88	1,81	1,76	1,84
Німеччина	2,46	2,49	2,52	2,49	2,49	2,53	2,53	2,68	2,82
Норвегія	1,59	1,66	1,71	1,59	1,52	1,52	1,65	1,64	1,8
Португалія	0,77	0,73	0,71	0,75	0,78	0,99	1,17	1,50	1,66
Словенія	1,50	1,47	1,27	1,40	1,44	1,56	1,45	1,65	1,86
Сполучене Королівство	1,79	1,79	1,75	1,68	1,73	1,75	1,78	1,77	1,87
Угорщина	0,92	1,00	0,93	0,87	0,95	1,00	0,97	1,00	1,15
Фінляндія	3,32	3,37	3,44	3,45	3,48	3,48	3,47	3,72	3,96
Франція	2,2	2,23	2,17	2,15	2,10	2,10	2,07	2,11	2,21
Чеська Республіка	1,2	1,2	1,25	1,25	1,41	1,55	1,54	1,47	1,53
Швеція	4,13	:	3,8	3,58	3,56	3,68	3,53	3,68	3,6
Туреччина	0,54	0,53	0,48	0,52	0,59	0,58	0,72	0,73	*
Росія	1,18	1,25	1,28	1,15	1,07	1,07	1,12	1,03	1,18
Сполучені Штати Америки	2,71	2,6	2,6	2,53	2,56	2,59	2,65	2,77	*
Китай	0,95	1,07	1,13	1,23	1,34	1,42	1,44	*	*
Японія	3,12	3,17	3,2	3,17	3,32	3,4	3,44	*	*
Південна Корея	2,47	2,4	2,49	2,68	2,79	3,01	3,21	*	*
Україна	1,19	1,16	1,35	1,23	1,17	0,95	0,85	0,85	0,86

* – дані відсутні

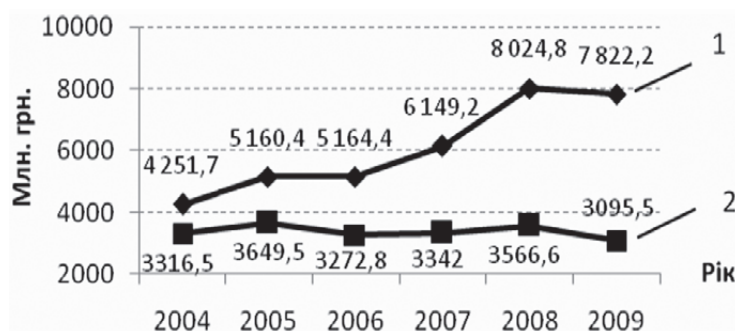


Рис. 1 Динаміка витрат на проведення ННТР в Україні
1 – у фактичних цінах; 2 – у цінах 2000 р.

розробками у 2009 р., в 2000 р. ці показники мали значення 39,7% та 30,5% відповідно.

Характерною для України стала тенденція до сумісництва працівників основної (наукової) діяльності з іншими видами діяльності. Що в деяких випадках може мати негативний вплив на якість виконуваних НДДКР. Чисельність працівників, які виконували у 2009 р. НДДКР за сумісництвом, становила 71760 осіб, серед яких 7496 докторів та 30298 кандидатів наук (рис. 2).

Надзвичайно актуальним є питання, яку роль відіграє наявний стан та тенденції розвитку науки

України в економічному зростанні. Валовий внутрішній продукт (ВВП) є показником, за яким визначається економічне зростання. Згідно економічної теорії саме НТП є одним з трьох основних факторів поряд з капіталом та працею, що впливають на ВВП. Сучасні моделі економічного зростання розроблені на основі неокласичних моделей вчених зі світовим ім'ям П. Даймонда, Д. Касса, Т. Купманса, Ф. Рамсея, Т. Свана, Р. Солоу. Базові основи теорії інновацій в економічному зростанні закладені в моделях Ф. Агіона, Ж. Гроссмана, П. Ромера, П. Хауїтта, Е. Хелпмана.

Для того, щоб оцінити вплив науково-технічної складової на економічне зростання в Україні була побудована лінійна регресійна модель, запропонована та випробувана М. Архіповою, Р. Нижегородцевим, Н. Петуховим під час здійснення регресійно-кластерного аналізу регіонів Російської Федерації [9]. Припущенням моделі є залежність ВВП від трьох основних факторів – капітал (K), праця (L) та науково-технічний розвиток (I):

$$Y = f(K, L, I) . \quad (1)$$

Таблиця 2

Частка державних коштів та коштів підприємницького сектору у відсотках до загального обсягу фінансування науки

Країна	2001 р.		2005 р.		2009 р.	
	Державний сектор	Підприємницький сектор	Державний сектор	Підприємницький сектор	Державний сектор	Підприємницький сектор
Фінляндія	25,5	70,8	25,7	66,9	24,0	68,1
Швеція	22,3	71,7	24,5	63,9	27,3	58,9
Південна Корея	25,0	72,5	23,0	75,0	24,8 (2007 р.)	73,7 (2007 р.)
Японія	19,0	73,1	16,8	76,1	15,6 (2007 р.)	77,7 (2007 р.)
США	27,2	67,7	30,2	64,4	27,0 (2008р.)	66,2 (2007 р.)

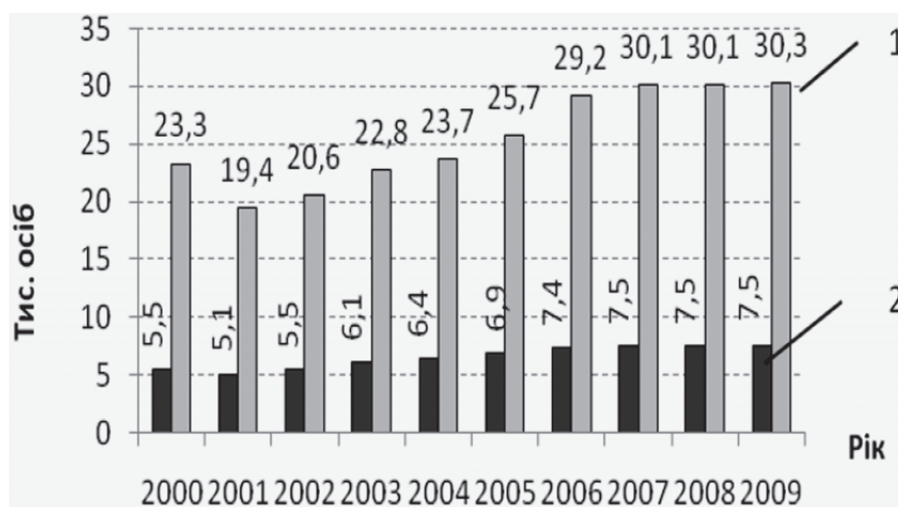


Рис. 2 Чисельність працівників-сумісників, які виконують ННТР
1 – кандидати наук; 2 – доктори наук

Для лінеаризації моделі використали часткові похідні змінної Y по змінним, від яких вона залежить:

$$dY = \frac{\partial f}{\partial K} dK + \frac{\partial f}{\partial L} dL + \frac{\partial f}{\partial I} dI. \quad (2)$$

Таким чином, економетрична модель залежності ВВП від обраних факторів має вигляд:

$$\Delta Y = a \cdot \Delta K + b \cdot \Delta L + c \cdot \Delta I, \quad (3)$$

де ΔY – зміна ВВП; ΔK – зміна інвестицій в основний капітал; ΔL – зміна заробітної плати найманих працівників; ΔI – витрати організацій на виконання власними силами наукових та науково-технічних робіт; a, b, c – коефіцієнти впливу інвестицій, заробітної плати та витрат на дослідження на виробництво ВВП.

Відповідно, для аналізу відібрана дані в динаміці по Україні за період 2001–2009 рр. таких показників: об’єм інвестицій в основний капітал, витрати організацій на виконання власними силами ННТР та результуючого показника – ВВП. Сукупний об’єм заробітної плати найманих працівників за кожен рік обчислювався множенням показників середньомісячної заробітної плати найманих працівників на кількість зайнятого населення та на кількість місяців в році. Для розрахунків статистичні дані були приведені до цін 2000 р. з використанням індексів споживчих цін, на цій основі були обчислені щорічні зміни показників відносно попереднього року (табл. 3).

Для знаходження коефіцієнтів, які визначають вплив факторів знайдено розв’язок системи лінійних алгебраїчних рівнянь:

$$\begin{cases} 7071,3 \cdot a + 14565,5 \cdot b + 258,8 \cdot c = 223,8 \\ 4539,5 \cdot a + 15677,1 \cdot b + 146,3 \cdot c = 21587,4 \\ 9428,3 \cdot a + 11960 \cdot b + 431,5 \cdot c = 20063,7 \\ 14391,2 \cdot a + 14199,9 \cdot b + 287,2 \cdot c = 35097,3 \\ 6779,5 \cdot a + 29369,2 \cdot b + 342 \cdot c = 43001,9 \\ 13536,4 \cdot a + 22654,4 \cdot b + 41,8 \cdot c = 32636,3 \\ 23062,8 \cdot a + 20079,5 \cdot b + 67,2 \cdot c = 46864,5 \\ 1153,6 \cdot a + 17816,6 \cdot b + 221,4 \cdot c = 29656,6 \\ -43529,5 \cdot a - 19251 \cdot b - 393,1 \cdot c = -59379,6. \end{cases} \quad (3)$$

Отримані коефіцієнти: $a=00,7931$; $b=1,2222$; $c=4,6622$.

Таким чином, економетрична модель залежності ВВП від трьох основних факторів для періоду 2001–2009 рр. має вигляд:

$$\Delta Y = 0,7931 \cdot \Delta K + 1,2222 \cdot \Delta L + 4,6622 \cdot \Delta I.$$

За допомогою обчислення коефіцієнту детермінації $R^2=0,989$ підтверджена гіпотеза про те, що приріст ВВП пояснюється обраними факторами. Значимість рівняння регресії, тобто те, на скільки математична модель відповідає експериментальним даним перевірена за допомогою F-статистики розподілу Фішера з довірчою ймовірністю 0,95. Тому впевнено можна говорити про високий ступінь адекватності одержаного рівняння.

Під час перевірки значимості коефіцієнтів рівняння регресії з використанням t-критерію Стьюдента при довірчій ймовірності 0,95 виявлено, що ВВП не є еластичним лише за фактором витрати організацій на виконання ННТР. Це можна інтерпретувати як слабку залежність зміни ВВП від витрат на науково-технічний розвиток. Частково це пояснюється і тим, що вкладення в той чи інший фактор пов’язані з інвестиціями в інші.

Висновки. Звичайно, для характеристики складних економічних процесів недостатньо аналізу лише за допомогою лінійних моделей, і питання потребує подальшого вивчення. Одержаний результат підтверджує той факт, що сьогодні в Україні наука не відіграє ролі визначального чинника економічного зростання, яку відведено їй в сучасному світі. Однак “високотехнологічна” модель розглядається в усьому світі як основа довгострокового розвитку економіки. Політика держави повинна бути спрямована на стимулювання науки та створення інноваційно активних секторів. Необхідний діючий механізм, що дозволяє здійснювати єдину державну науково-технічну і структурну політику цілеспрямовано та скоординовано, широким фронтом, з урахуванням об’єктивних закономірностей і тенденцій, що іманентно відображають внутрішню будову змішаної економіки.

Таблиця 3

Динаміка змінних моделі

Показник	2001 р.	2002р.	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.
Індекс споживчих цін до 2000 р.	106,1	105,5	114,2	128,2	141,4	157,8	184,0	225,0	252,7
Інвестиції в основний капітал (K)									
ΔK , млн. грн.	7071,3	4539,5	9428,3	14391,2	6779,5	13536,4	23062,8	1153,6	-43529,5*
Сумарна річна заробітна плата найманих працівників (L)									
ΔL , млн. грн.	14565,5	15677,1	11960,0	14199,9	29369,2	22654,4	20079,5	17816,6	-19251,0
Витрати організацій на виконання власними силами наукових та науково-технічних робіт (I)									
ΔI , млн. грн.	258,8	146,3	431,5	287,2	342	41,8	67,2	221,4	-393,1
Валовий внутрішній продукт (Y)									
ΔY , млн. грн.	22380,5	21587,4	20063,7	35097,3	43001,9	32636,3	46864,5	29656,6	-59923,7

* – зміна показника в порівнянні з попереднім роком, в цінах 2000 р.

Необхідно підтримувати кластери високих технологій і високотехнологічні інвестиційні проекти, створювати технопарки й міжгалузеві науково-технологічні центри, поєднуючи для цього установи Національної академії наук, провідні ВНЗ й галузеві НДІ, дослідно-конструкторські бюро й передові підприємства, використовуючи для форсованого розвитку наукомістких виробництв і галузей бюджетні кошти та управлінську потужність державних структур.

ЛІТЕРАТУРА

1. Закон України “Про наукову і науково-технічну діяльність” від 13 грудня 1991 р. № 1977-ХІІ [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України.–Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1977-12>.
2. Закон України “Про науково-технічну інформацію” від 25 червня 1993 р. № 3322-ХІІ [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=3322-12>
3. Закон України “Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки” від 11 липня 2001 р. №2623 – ІІІ [Електрон-

ний ресурс] Офіційний веб-сайт Верховної Ради України.– Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2623-14>

4. База даних наука, технології та інновації [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Європейської Комісії – Режим доступу: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database
5. Громыко Ю. Что такое кластеры и как их создавать?// АЛЬМАНАХ ВОСТОК. – 2007. – №1(42).- Режим доступа: http://www.situation.ru/app/j_art_1178.htm
6. Статистичний збірник 2006. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. – К.: ДП “Інформаційно-видавничий центр Держкомстату України”, 2007. – 350 с.
7. Статистичний збірник 2007. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. – К.: ДП “Інформаційно-видавничий центр Держкомстату України”, 2008. – 361 с.
8. Статистичний збірник 2010. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. – К.: Державний комітет статистики України, 2010. – 366 с.
9. Петухов Н.А. Факторы экономического роста регионов России: регрессионно-кластерный анализ / Н.А.Петухов, М.Ю.-Архипова, Р.М.Нижегородцев: научная монография.–Х.: ФЛП Александрова К.М.; ИД “ИНЖЕК”, 2009. – 416 с.

УДК 336:334.012.23

ЧЕРНЯВСЬКА О.В., д. е. н.
ГОРБУНОВА О.А., магістр
м. Полтава

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СПРОМОЖНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. У статті розглянуто об’єктивну необхідність дослідження фінансової спроможності торговельного підприємства та її концептуальні засади. Запропоновано авторський підхід до визначення сутності “фінансова спроможність”. За результатами власного дослідження виділено напрями забезпечення фінансової спроможності на рівні підприємства та розглянуто їх специфічні особливості в сучасних умовах.

Ключові слова: фінансова спроможність, фінансова достатність підприємства, фінансова дієздатність підприємства, фінансова стійкість підприємства, фінансові ресурси, соціально-економічний розвиток підприємства

Аннотация. В статье рассмотрена объективная необходимость исследования финансовой состоятельности торгового предприятия и ее концептуальные принципы. Предложен авторский подход к определению сущности “финансовая состоятельность”. По результатам собственного исследования выделены направления обеспечения финансовой состоятельности на уровне предприятия и рассмотрены их специфические особенности в современных условиях.

Ключевые слова: финансовая состоятельность, финансовая достаточность предприятия, финансовая дееспособность предприятия, финансовая стабильность предприятия, финансовые ресурсы, социально-экономическое развитие предприятия

Abstract. In the article the necessity of research the financial strength of commercial enterprise and its conceptual principles are considered. The authors’ approach to the expounding the essence of “financial strength” is offered. As a result of this research the directions to reach the financial strength at the enterprise level are defined and their specific peculiarities in the actual conditions are examined.

Keywords: financial strength, financial sufficiency of enterprise, financial performance of enterprise, financial stability of enterprise, financial resources, social and economic development of enterprise.

Постановка проблеми. Зміни, пов’язані із трансформацією економічних відносин у суспільстві, стали невід’ємним атрибутом діяльності сучасних торго-

вельних підприємств. Через те, що останні мають обмежений вибір важелів впливу на такі зміни, вони мають їх ідентифікувати, випереджати та ініціювати.

Вирішення цих завдань є досить складною науково-теоретичною і практичною проблемою, оскільки ґрунтується не тільки на бажанні створити нову цінність для споживача, але й має бути підкріплена наявністю відповідної фінансової спроможності підприємства. За умов фінансової кризи, нестабільності дослідження фінансової спроможності, її формування та розвиток повинні посісти гідне місце в числі основних управлінських процесів на сучасному торговельному підприємстві.

Фінансова спроможність є багатоаспектним поняттям, яке охоплює фінансову сферу діяльності підприємства та передбачає вивчення сукупності чинників, які відображають різні аспекти діяльності підприємства. В сучасних умовах господарювання дослідження фінансової спроможності набуває особливого значення, оскільки виникає необхідність об'єктивної оцінки потенційних можливостей підприємства для формування стратегічних й тактичних цілей організації бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми формування та оцінки фінансової спроможності підприємств, а також управління нею у сучасних економічних дослідженнях піднімаються досить часто. Вагомим внеском у розвиток парадигми управління підприємств є системні дослідження вітчизняних науковців – І. Отенко, С. Лапіна, О. Ареф'євої та О. Коренкова, якими розроблено концептуальні засади стратегічного управління фінансовою спроможністю підприємства, що визначає основним об'єктом управління процеси формування, відтворення та нарощування фінансової спроможності, досліджено та розвинуто інструментарій оцінки рівня її використання для основних структурних елементів. Методологічні й економіко-організаційні аспекти фінансового стану та фінансової спроможності в системі діяльності підприємства відображені в роботах провідних вітчизняних та зарубіжних учених, серед них: Алексєєва А.І., Вахович І.М., Зятковський І.В., Івашко О.М., Калінеску Т.В., Камінська І.М., Кузьмін О.Є., Лахтіонова Л.А., Поддєрьогін А.М., Савицька Г.В., Сопко В.В., Терещенко О.О., Цал-Цалко Ю.С., Шаховська Л.С., Маркар'ян Е.А., Мерзликін Г.С., Альтман Е., Коласс Б., Таффлер Р., Хелферт Є. та інші.

Формування цілей статті. Завдання полягає у дослідженні теоретичних аспектів формування фінансової спроможності з метою підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності. В контексті вирішення даних проблем в статті пропонуються авторські розробки щодо напрямів забезпечення фінансової спроможності суб'єкта господарювання.

Виклад основного матеріалу. Фінансова спроможність відображає достатній фінансовий стан для досягнення основних економічних цілей торговельного підприємства: максимізації прибутку, підвищення ефективності виробництва, завоювання нових

ринків і задоволення потреб колективу. Більшість науковців трактують поняття "фінансова спроможність" по-різному. Проведене нами дослідження дає змогу виділити три точки зору стосовно сутності даної категорії.

Перша група вчених, зокрема Г.С. Мерзликін, Л.С. Шаховська під фінансовою спроможністю розуміють можливість достатнього фінансового забезпечення об'єкта дослідження [1, с. 42-50]. Досліджуючи фінансове забезпечення, доцільно приділити увагу самофінансуванню. Адже самофінансування – це метод господарювання, який означає покриття за рахунок власних доходів усіх видатків діяльності підприємства як при простому, так і при розширеному відтворенні, є економічною базою самостійності і самоуправління підприємства [2, с. 44]. А.М. Поддєрьогін зазначає, що фінансова спроможність підприємства забезпечується дотриманням своєчасності виконання власних поточних зобов'язань шляхом формування на основі грошових потоків необхідного фонду коштів у визначений момент часу та із заданою абсолютною величиною визначається рівнем фінансового забезпечення (покриття) потреби підприємства у капіталі. Результатом такої спроможності підприємства та її кількісним виразом є рівень його ліквідності та платоспроможності.

Інші науковці розглядають фінансову спроможність на макрорівні або як фінансову дієздатність до результативного використання ресурсів об'єкта дослідження [3, с. 32], або як фінансову стійкість, що характеризується здатністю регіональних соціально-економічних систем самостійно забезпечувати розвиток [4, с. 7; 5, с. 30], або поєднують дві вище вказані характеристики, тобто вносять у її зміст достатність і стійкість [6, с. 23; 7, с. 41].

Третя група науковців досліджує фінансову спроможність на основі різних складових фінансового стану підприємства. Так, на думку В.В. Осмоловського, фінансову спроможність слід розглядати на основі забезпечення фінансовими ресурсами, необхідними для нормальної виробничої діяльності комерційних та інших суб'єктів господарювання, доцільністю й ефективністю їх розміщення і використання, фінансовими взаємовідносинами з іншими суб'єктами господарювання, платоспроможністю та фінансовою стійкістю. Основну увагу в даному визначенні звернено не тільки на забезпеченості необхідними фінансовими ресурсами, що є важливим, а й на доцільності та ефективності їх розміщення і використання, платоспроможності підприємства та фінансовій стійкості.

Г.В. Савицька аналізує оборотність капіталу та здатність суб'єкта до саморозвитку. Вона уперше визначає фінансовий стан як економічну категорію, а не комплексне поняття, і підкреслює, що це поняття відображає стан капіталу у процесі його кругообігу та спроможність підприємства до саморозвитку саме на

фіксований момент часу, тобто сьогодні і тільки тому, що на завтра ситуація уже може бути іншою.

Поняття фінансової спроможності втілюється та конкретизується у групах показників, які характеризують різні аспекти діяльності підприємства, адже саме її ефективність та відповідно кінцеві результати є основним мірилом стабільності фінансового стану та фундаментом її формування. Подібної думки притримується А.І. Алексєєва та група науковців.

Фінансова спроможність забезпечується, коли виконується хоча б одна з таких умов:

- по-перше, наявність фінансової достатності;
- по-друге, є достатнє фінансове забезпечення підприємства і його дієздатність, яка сприяє результативному використанню ресурсів;
- по-третє, забезпечується фінансова стійкість, що характеризується здатністю самостійно забезпечувати розвиток.

Діагностика фінансової спроможності підприємства є важливим засобом виявлення резервів нарощування фінансового потенціалу, підвищення ефективності розширеного відтворення, удосконалення діяльності суб'єкта господарювання [8, с. 142]. Лише на основі результатів дослідження можна правильно оцінити ситуацію, яка склалася на підприємстві, знайти найбільш вразливі місця, сформулювати стратегічні й тактичні цілі та за необхідності запропонувати ефективні заходи виходу з кризового стану, й забезпечити фінансову спроможність суб'єкта господарювання. Таким чином, із становленням ринкової економіки в Україні, посиленням неоднорідності підприємств у забезпеченні фінансовим потенціалом для пошуку джерел фінансових ресурсів та оптимізації їх використання виникає необхідність оцінки фінансової спроможності, що є вихідним пунктом у прийнятті управлінських рішень щодо шляхів подальшого розвитку підприємства.

Фінансове становище підприємства є основою фінансової спроможності і визначається:

- досягнутими за звітний період фінансовими результатами (звіт про фінансові результати);
- деякими активними і пасивними статтями балансу, а також співвідношенням між ними.

Узагальнивши результати дослідження, пропонуємо власне визначення категорії “фінансова спроможність” як економічної категорії, що використовується для оцінки фінансового положення підприємства, та визначається як сукупність характеристик фінансового стану суб'єкта господарювання, які сприяють досягненню стратегічних, тактичних та оперативних цілей організації бізнесу за рахунок забезпечення фінансової достатності, стійкості та дієздатності підприємства.

Як комплексне, багатомірне поняття фінансова спроможність підприємства повинна ґрунтуватися на дослідженні фінансового стану. Оцінка фінансової спроможності здійснюється за допомогою системи показників, які включають: майновий стан, ресурсний

фінансовий потенціал, економічний розвиток, платоспроможність, ліквідність, кредитоспроможність, прибутковість та ділову активність. Неефективне розміщення фінансових ресурсів, їх імобілізація, неплатоспроможність, заборгованість перед бюджетом та іншими контрагентами ринку, недостатнє фінансове забезпечення подальшого розвитку у зв'язку з несприятливими тенденціями в операційній діяльності, неправильно обрана фінансова стратегія і тактика є наслідком низької фінансової спроможності або неспроможності суб'єкта господарювання взагалі.

Характеристика фінансового становища може бути виконана з позиції як короткострокової, так і довгострокової перспективи. У першому випадку говорять про ліквідність і платоспроможність фірми, у другому – про її фінансову стійкість.

Фінансовий і майновий потенціал підприємства є взаємозалежними – нераціональна структура майна, його неякісний склад можуть призвести до погіршення фінансового становища. І навпаки: невиправдане заморожування засобів у виробничих запасах або дебіторській заборгованості може позначитися на своєчасності поточних платежів, а невиправданий ріст позикових засобів – привести до необхідності зменшити майно організації для розрахунків із кредиторами. Забезпечення фінансової спроможності є пріоритетним напрямом фінансової політики, який потребує системного і комплексного вивчення виробничо-господарської та фінансової діяльності суб'єктів з метою активізації соціально-економічного розвитку (див. рис. 1).

Соціально-економічний розвиток включає сукупність змін, що забезпечують перехід підприємства до більш високого соціально-економічного рівня. Результатом таких змін є зростання продуктивності праці, підвищення ефективності діяльності підприємства, зростання добробуту персоналу, підвищення його кваліфікації та професіоналізму та ін.

Концептуальні засади визначення фінансової спроможності суб'єкта господарювання повинні включати такі положення:

- фінансова спроможність суб'єкта господарювання визначається його фінансовими можливостями у забезпеченні цілей власників та соціально-економічних потреб трудового колективу підприємства у повному обсязі, що зумовлює її розгляд фінансової достатності;
- фінансова спроможність повинна розглядатися як результативність господарської діяльності підприємства, а тому характеризуватись фінансовою дієздатністю підприємства у забезпеченні соціально-економічного розвитку;
- за комплексного підходу, фінансова спроможність суб'єкта господарювання розглядається як відкрита фінансово-економічна система, яка існує за рахунок наявних і потенційних фінансових ресурсів.

Фінансова спроможність – це такий стан фінансових ресурсів, їх розподіл і використання, який забезпечує розвиток організації на основі росту прибутку і капіталу при збереженні платоспроможності і кредитоспроможності в умовах припустимого рівня ризику. Це система грошових потоків, які забезпечують процес виробництва та відтворення у рамках даного торговельного підприємства та сукупність форм і методів їх витрачання (рис. 2).

Дослідження фінансових ресурсів не можливе без аналізу грошових потоків. Значення грошових потоків у діяльності підприємства визначається рядом положень, серед них:

1) грошові потоки обслуговують господарську діяльність підприємства практично у всіх її аспектах. При цьому грошовий потік можна представити як систему "фінансового кровообігу" господарського організму підприємства. Ефективно організовані грошові потоки підприємства є передумовою досягнення високих фінансових результатів господарської діяльності в цілому;

2) ефективне формування грошових потоків сприяє підвищенню ритмічності операційного процесу підприємства. Будь-який збій при здійсненні платежів негативно позначається на формуванні виробничих

запасів сировини і матеріалів, рівні продуктивності праці, реалізації готової продукції тощо. Водночас ефективно організовані грошові потоки підприємства, підвищуючи ритмічність операційного процесу, забезпечують зростання обсягу виробництва і реалізації продукції;

3) раціонально організовані грошові потоки дозволяють скоротити потреби підприємства у позиковому капіталі. Ефективно використовуючи грошові потоки, можна забезпечити більш раціональне використання власних фінансових ресурсів, сформованих із внутрішніх джерел, знизити залежність темпів розвитку підприємства від залучених кредитів. Особливу актуальність цей аспект набуває для підприємств, що знаходяться на ранніх стадіях свого життєвого циклу, доступ яких до зовнішніх джерел фінансування досить обмежений.

Наукові праці, в яких досліджувалася фінансова спроможність регіонів України та резерви її нарощення, дозволяють, на наш погляд, найбільш точно виділити змістовні характеристики фінансової спроможності підприємства [13, 14]:

- 1) фінансову достатність;
- 2) фінансову дієздатність;
- 3) фінансову стійкість.



Рис. 1. Соціально-економічний розвиток підприємства

Джерело: авторська розробка на основі [9; 10; 11]

Фінансова достатність підприємства розглядається як збалансованість його фінансових можливостей і потреб, тобто забезпеченість суб'єкта господарювання фінансовими ресурсами, достатніми для гарантування безперебійного та своєчасного задоволення потреб фінансово-економічного розвитку.

Під фінансовою дієздатністю підприємства розуміється здатність його суб'єктів оптимально розподіляти та ефективно використовувати фінансові ресурси, нарощуючи фінансовий потенціал, що забезпечує результативність фінансової політики підприємства та формує його конкурентні переваги – ексклюзивні цінності, якими володіє підприємство. Факторами таких конкурентних переваг можуть бути: матеріальними або віртуальними (ноу-хау та інші нематеріальні активи); зовнішніми і внутрішніми, базисними або другорядними; спрямованими на підвищення якості об'єкта на стадіях його життєвого циклу, на ресурсозбереження на цих стадіях, або на рішення тих та інших задач одночасно; стратегічними або тактичними; технічними, економічними, організаційними та психологічними; спадкоємними або придбаними. Фінансова дієздатність повинна включати такі основні принципи: оптимальний розподіл фінансових ресурсів, ефективність використання фінансових ресурсів, здатність нарощувати фінансовий потенціал.

Фінансову стійкість суб'єкта господарювання визначено як здатність протистояти внутрішнім і зовнішнім негативним впливам на соціально-еконо-

мічний розвиток шляхом дотримання такої структури джерел фінансування, яка забезпечуватиме стабільність розвитку у коротко- та довгостроковій перспективі. Фінансова стійкість визначає такий стан фінансових ресурсів, їх розподіл і використання, який забезпечує розвиток підприємства на основі зростання прибутку і капіталу при збереженні платоспроможності і кредитоспроможності в умовах припустимого рівня ризику. Достатня частка власного капіталу означає, що зовнішні джерела фінансування використовуються підприємством лише в тих межах, в яких воно здатне забезпечити своєчасне їх повернення. У такому разі короткострокові зобов'язання не повинні перевищувати розмір ліквідних активів. Під ліквідністю розуміється здатність активів перетворюватися на кошти.

Характеристика елементів фінансової спроможності зображена на рис. 3.

Наявність у достатньому розмірі фінансових ресурсів, їхнє ефективне використання визначають позитивний фінансовий стан підприємства: платоспроможність, фінансову стійкість, ліквідність. У цьому зв'язку найважливішим завданням підприємств є пошук резервів збільшення власних фінансових ресурсів і найефективніше їх використання з метою підвищення ефективності роботи підприємства загалом. Фінансова достатність дає можливість оцінити фінансовий потенціал підприємства, тобто рівень забезпечення фінансовими ресурсами.



Рис. 2. Середовище фінансових ресурсів суб'єкта господарювання

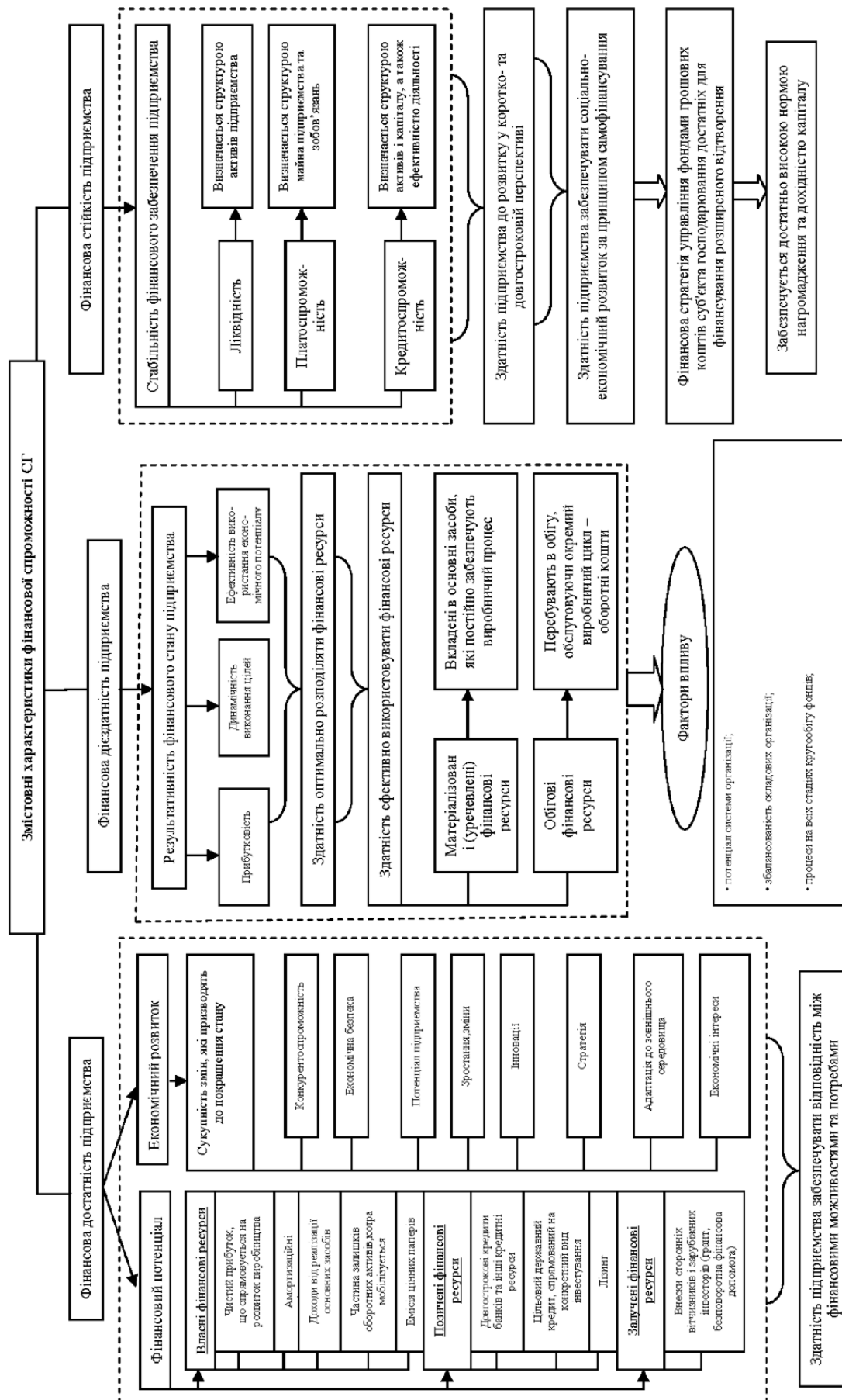


Рис. 3. Змістовні характеристики фінансової спроможності суб'єкта господарювання

Джерело: авторська розробка на основі [13-15]

У загальному вигляді можна стверджувати, що фінансова стійкість – це поняття, яке перебуває під впливом різноманітних фінансово-економічних процесів, тому їх слід визначати як такий стан фінансових ресурсів підприємства, результативність їхнього розміщення й використання, при якому забезпечується розвиток виробництва чи інших сфер діяльності на основі зростання прибутку й активів при збереженні платоспроможності й кредитоспроможності. Фінансова стійкість відображає такий стан його фінансових ресурсів і такий ступінь їхнього використання, при якому підприємство, вільно маневруючи грошовими засобами, здатне забезпечити безперервний процес виробництва й реалізації продукції, а також затрати на його розширення й оновлення. Це головний компонент загальної економічної стійкості підприємства, оскільки є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, формується в процесі його операційної, інвестиційної та фінансової діяльності. Рівень фінансової стійкості характеризується таким станом фінансових ресурсів, який відповідає вимогам ринку, забезпечує розвиток підприємства на основі прибутку і капіталу в умовах допустимого рівня ризику. Високий рівень фінансової стійкості забезпечується за високого обсягу його власних фінансових ресурсів, основним джерелом яких є чистий прибуток.

Забезпечення високої фінансової стійкості підприємства в процесі його розвитку відбувається шляхом втілення ефективної політики фінансування господарської діяльності підприємства, управління формуванням фінансових ресурсів, оптимізації фінансової структури підприємства.

Формування фінансової спроможності полягає у забезпеченні сприятливих факторів внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства (рис. 4), які значною мірою можуть бути отримані на основі грамотно розробленої й ефективної стратегії розвитку суб'єкта господарювання.

Ефективне управління неодмінно вимагає від керівників аналітичного, стратегічного мислення, вміння завчасно передбачити результати прийнятих стратегічних рішень.

Завдання стратегії полягає в забезпеченні такої взаємодії підприємства із середовищем, яка дозволяла б підтримувати його потенціал на рівні, необхідному для досягнення цілей і тим самим забезпечувала можливість розвиватися в довгостроковій перспективі.

Джерелом ефективного функціонування підприємства є внутрішнє середовище, а джерелом ресурсів, необхідних для підтримки його внутрішнього потенціалу на належному рівні – зовнішнє середовище. До чинників внутрішнього середовища підприємства відносять його виробничий і фінансовий потенціал; маркетинг, управління підприємством та організаційну структуру. Взаємодія цих факторів є необхідною умовою формування і підтримки фінансової спроможності на рівні, який є необхідним для реалізації мети.

На сьогодні, зовнішньому і внутрішньому середовищу властива змінюваність, що потребує створення політики розвитку підприємства. В результаті створення такої політики передбачається формування цілей підприємства та засобів їхньої реалізації. Співвідношення між короткостроковими і довгостроковими результатами повинно погоджуватися з розвитком підприємства за рахунок створення ефективного механізму



Рис. 4. Систематизація факторів внутрішнього і зовнішнього середовища торговельного підприємства

Джерело: авторська розробка на основі [16]

розвитку підприємства, зміни організаційної структури, впровадження інноваційних технологій. Все це повинно створити сукупність цілей, принципів, правил, завдань, реалізація яких дозволить досягти підприємству бажаного результату, спираючись на кредитну політику підприємства та самофінансування.

Сучасний стан економічного середовища характеризується невизначеністю, тому недостатність чи недостовірність інформаційних ресурсів є типовою ситуацією для більшості торговельних підприємств. Сукупність інформаційного забезпечення системи аналізу представлено: інформаційною системою, комунікативним середовищем та інформаційними технологіями.

Недостатню кількість інформації передають підсистемі інформаційного спостереження для подальшого дослідження й отримання додаткової кількості інформаційних даних, після чого необхідно здійснювати аналіз та прогнозування. Взаємозв'язок між окремими функціональними підсистемами управління, простежується завдяки інформаційним потокам і свідчить, що на підставі вихідної інформації аналізу фінансового стану відбувається регулювання подальшої діяльності управлінського персоналу підприємства.

Підсистема дослідження відіграє важливу роль у системі інформаційного забезпечення, оскільки організовує пошук інформації, визначає головні критерії та пріоритети, після чого обирають необхідні та найефективніші способи збирання інформаційних ресурсів. Основою процесу дослідження є підсистема збирання та опрацювання інформації, яка на основі різноманітних методів забезпечує ефективне накопичення, обробку, зберігання і передачу інформаційних ресурсів для визначення важливих тенденцій поліпшення діяльності підприємства.

Процес пошуку та збирання буде ефективнішим, якщо орієнтири та обмеження дослідження визначено достатньо чітко, оскільки при цьому виникає можливість обрати оптимальні джерела даних, що забезпечували б мінімальні витрати при достатньому обсязі необхідних інформаційних ресурсів.

Саме тому першочергову увагу потрібно приділити створенню на підприємстві ефективної підсистеми інформаційного спостереження, яка б на основі безперервного опрацювання інформаційних потоків забезпечувала виявлення на ранніх стадіях змін у показниках та факторах як внутрішнього, так і зовнішнього середовища підприємства.

Необхідно відзначити, що будь-яке підприємство, незалежно від рівня його автоматизації, має власну систему інформаційного забезпечення та певні (явні або приховані, формальні) інформаційні координаційні центри. При цьому ефективність роботи всього підприємства часто напряму залежить від ефективності їх функціонування (рис. 5).

Перехід на новий рівень якості управління підприємством не може здійснюватись без комплексного розвитку всіх елементів та структурних підрозділів системи управління, у тому числі і самої системи інформаційного забезпечення.

Таким чином, однією з основних умов вдосконалення системи управління підприємством необхідно розглядати процес вдосконалення та розвитку його системи інформаційного забезпечення. Ефективне управління складовими системи інформаційного забезпечення може створити умови для максимально ефективного використання інформації, яка є в розпорядженні підприємства, для досягнення його стратегії та поточних цілей, підвищення ринкової вартості підприємства та отримання конкурентних переваг в умовах динамічного ринкового середовища.

Висновки. Підсумовуючи дослідження, зазначимо, що фінансова спроможність суб'єкта господарювання залежить від поставлених цілей, від ефективного використання економічного потенціалу, розширенні ринків збуту своєї продукції, конкурентоспроможності та ін.

На сьогодні не існує єдиного наукового погляду щодо сутності фінансової спроможності суб'єкта господарювання. Більшість науковців схилиються до думки, що це фінансове забезпечення або сукупність складових фінансового стану підприємства. Систематизувавши погляди дослідників з даної проблематики, пропонуємо власне визначення категорії "фінансова спроможність", яка розглядається нами як економічна категорія, що використовується для оцінки фінансового положення підприємства, та визначається як сукупність характеристик фінансового стану суб'єкта господарювання, які сприяють досягненню стратегічних, тактичних та оперативних цілей організації бізнесу за рахунок забезпечення фінансової достатності, стійкості та дієздатності підприємства. Забезпечення фінансової спроможності можливе за умов корегування напрямів формування та використання фінансових ресурсів, а також врахування впливу внутрішнього та зовнішнього середовища суб'єкта господарювання.

Отже, фінансова спроможність є одним з основних аспектів діяльності підприємства, якому належить провідне місце в системі завдань фінансової діяльності суб'єкта господарювання. Це зумовлено тим, що фінансова спроможність дає змогу оцінити внутрішній і зовнішній стан підприємства, визначити рівень прибутковості та перспективи його розвитку, дослідити ефективність використання виробничо-фінансових ресурсів. Напрями подальших досліджень будуть спрямовані на визначення фінансової спроможності, обґрунтування її складових, розвитку методів аналізу та механізму управління фінансовою спроможністю торговельного підприємства.

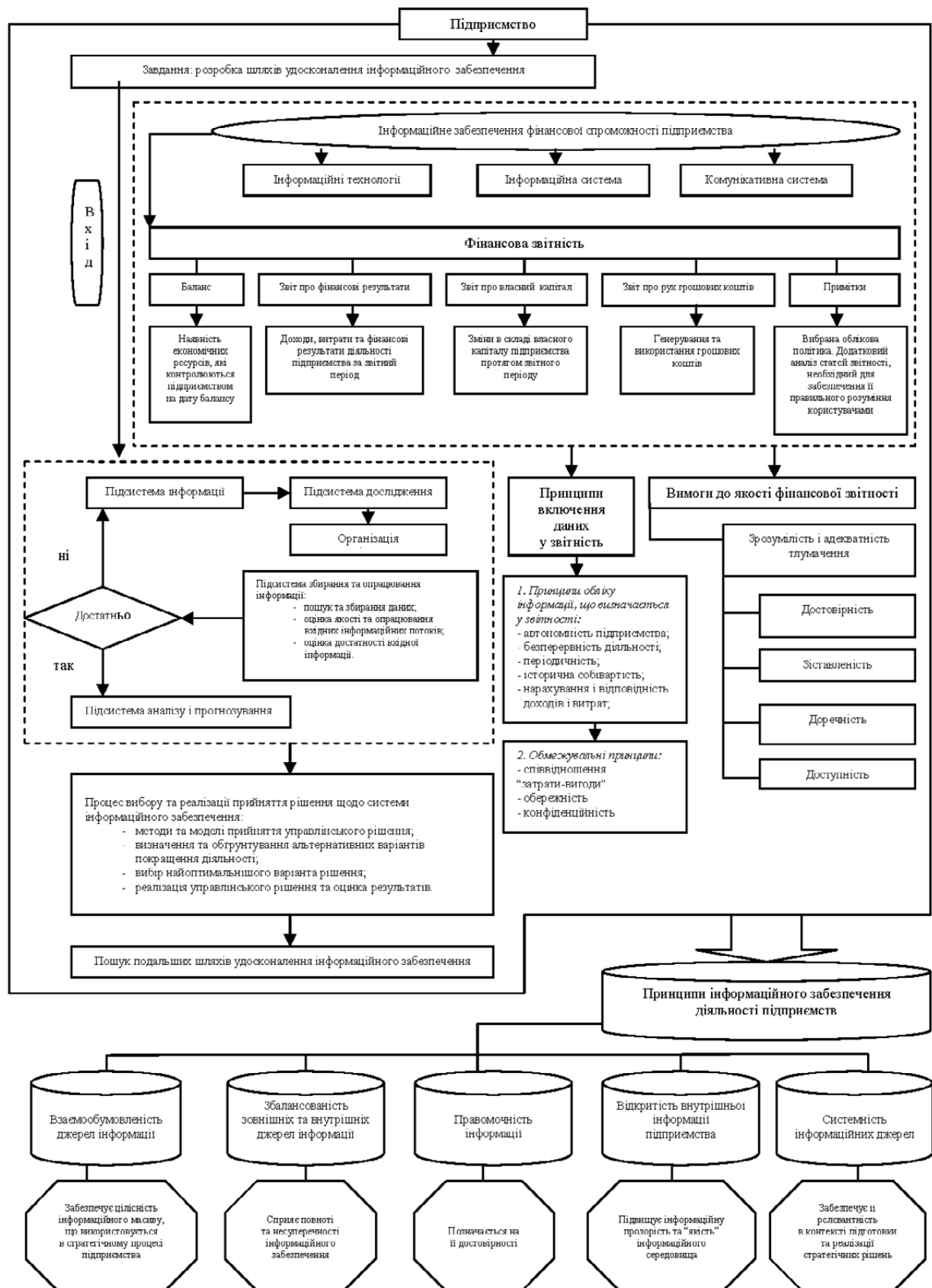


Рис. 5. Процес функціонування системи інформаційного забезпечення з метою покращення фінансової спроможності торговельного підприємства

Джерело: авторська розробка на основі [17]

ЛІТЕРАТУРА

1. Мерзликина Г.С. Критерии и показатели экономической состоятельности предприятия / Мерзликина Г.С., Шаховская Л.С. // *Оценочная деятельность в России: сб. науч. тр.* – М.: Финансовая академия при правительстве Российской Федерации, 1998. – С. 39-50.
2. Зятковський І.В. Фінансове забезпечення діяльності підприємств: [монографія] / І.В. Зятковський. – Тернопіль. Економічна думка, 2000. – 214 с.
3. Любич О.О. Теоретичні основи прийняття фінансових рішень на макrorівні / О.О. Любич. – К.: НДФІ, 2004. – 348 с.
4. Ковальов О.П. Регіональний розвиток: погляд на 100 років вперед / О.П. Ковальов // *Регіональні перспективи.* – 2003. – № 7–8 (32–33). – С. 3–11.
5. Сабитова Н.М. К вопросу о финансовой устойчивости субъектов РФ / Н.М. Сабитова // *Финансы и кредит.* – 2005. – № 6 (174). – С. 30-32.
6. Бескороваяная Н.С. Финансовые потоки в системе управления региональной экономикой / Н.С. Бескороваяная // *Финансы и кредит.* – 2006. – № 10 (214). – С. 23-29.
7. Заболоцкий Б.Ф. Економічна самодостатність регіону / Б.Ф. Заболоцкий // *Регіональна економіка.* – 2001. – № 1. – С. 40-50.
8. Камінська І.М. Теоретичні основи діагностики фінансової спроможності регіону / І.М. Камінська // *Облік і фінанси: зб. наук. праць ЛДТУ.* – 2007. – № 4 (16). Ч.1. – С. 142–152.
9. Гречишкіна О.О. Концептуальні засади управління соціально-економічним розвитком підприємства / О.О. Гречишкіна // *Економічний простір: збірник наукових праць.* – №28/2. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2009. – С. 154-158.
10. Недобега О.О. Моніторинг соціально-економічного розвитку підприємства / О.О. Недобега // *Часопис економічних реформ.* – Науково-виробничий журнал, 2011. – №1. – С. 99-103.
11. Перебийніс В.І. Організаційний розвиток підприємств: теоретичні та практичні аспекти: [монографія] / В.І. Перебийніс, А.В. Світлична. – Полтава: РВВ ПУСКУ, 2008. – 216 с.
12. Буряк П.Ю. Формування і надання інформації про фінансові ресурси підприємства / П.Ю. Буряк // *Фінанси України.* – Міністерство фінансів України, 2006. – №10. – С. 123-128.
13. Вахович І.М. Резерви нарощування фінансової спроможності регіонів України / І.М. Вахович, І.М. Камінська // *Актуальні Проблеми Економіки.* – 2010. – №3. – С. 187-196.
14. Камінська І.М. Інтегральна оцінка фінансової спроможності регіонів України / І.М. Камінська // *Актуальні проблеми економіки.* – Київ: Нац. академія управління. – 2008. – №5. – С. 92-101.
15. Камінська І.М. Механізм забезпечення фінансової спроможності соціально-економічного розвитку регіону: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук: спец. 08.00.05 "Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка" / І.М. Камінська. – Луцький технічний національний університет. – Луцьк, 2009. – 20 с.
16. Мищенко А.П. Стратегічне управління. – Київ: "Центр навчальної літератури", 2004. – 336 с.
17. Хвостіна І. Підвищення ефективності системи інформаційного забезпечення підприємств / Інеса Хвостіна // *Економічний аналіз,* 2010. – №5. – С. 201-206.

ЗМІСТ

Андрєєв М.В. Стохастичні моделі керування запасами в умовах недосконалої інформації	3
Врачинська О.В., Тригубенко О.С. Економічні проблеми функціонування установ соціальної сфери в сільській місцевості	11
Гнеушева І.О., Притика Т.І. Управління вартістю та структурою капіталу підприємства	14
Довгалюк Н.В. Економічна суть основних виробничих засобів та їх класифікація	17
Кирилова Л.І., Драган К.О. Управління ризиками комерційного банку	22
Ковальчук Т.Г., Лабунець А.В. Роль комерційних банків у діяльності фондового ринку	26
Кончин В.І. Перспективи відновлення глобальної економічної рівноваги та імперативи технологічних і ціннісних зрушень в світовому господарстві	30
Кривоус В.Б. Діалектика посткризової світової економічної системи: контури майбутніх змін	44
Лобунець В.І. Зарубіжний досвід державної підтримки інноваційної діяльності	49
Мараховська Т.М., Луцишена К.С. Реформування системи соціального страхування в Україні	54
Нестеренко Н.В., Кривенко І.В. Інструменти гібридного капіталу банків в Україні	58
Нестеренко Н.В., Немченко В.В. Сутність та структура фінансового механізму підприємства	62
Нестеренко Н.В., Паршакова О.В. Критичний огляд існуючих моделей оцінки фінансового стану підприємства	65
Нестеренко Н.В., Ребріна Д.М. Шляхи вдосконалення управління фінансовими ресурсами підприємства	69
Ногина С.Н., Профатило Ю.А. Управління активними операціями комерційного банку	73
Носаченко І.М. Франчайзинг як засіб поширення бізнесу	76
Осетрова Е.П. Організація процесу управління стоимостью на підприємстві	81
Пилявець В.М. Економічні проблеми розвитку олійно-жирового комплексу України	85
Ратушняк О.Г., Ляховська А.Ю. Оцінка інвестиційної привабливості підприємств Вінницької області	88
Тищенко О.М., Шликова В.О. Науково-технічний розвиток як фактор економічного зростання в Україні.	91
Чернявська О.В., Горбунова О.А. Теоретичні аспекти дослідження фінансової спроможності торговельного підприємства	95

ІНФОРМАЦІЯ ДЛЯ АВТОРІВ

Вимоги до оформлення матеріалів, які подаються до “ВІСНИКА”
Київського інституту бізнесу та технологій

Стаття повинна бути структурована і, відповідно до останніх вимог ВАК України, мати такі елементи:

- 1) постановку проблеми у загальному вигляді;
- 2) аналіз останніх досліджень і публікацій, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми;
- 3) формулювання мети статті;
- 4) виклад основного матеріалу з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;
- 5) висновок і перспективи подальших розробок у даному напрямі.

Стаття супроводжується:

- 1) рецензією кандидата, доктора наук (для магістрів та аспірантів – наукового керівника);
- 2) супровідним листом від організації, де працює автор;
- 3) відомостями про автора (авторів) (прізвище, ім'я, по батькові, рік народження, науковий ступінь та вчене звання, коло наукових інтересів, посада, місце роботи, службова адреса, адреса електронної пошти, службовий і домашній номери телефонів);
- 4) електронним носієм інформації (дискета або диск), на якому розміщуються **дві копії** вищезазначених матеріалів (стаття, анотації, відомості про авторів).

Обсяг статті повинен бути в межах від 20 тис. знаків (0,5 др.ак.) до 26 тис. знаків (0,65 др.арк.).

Стаття готується у текстовому редакторі Microsoft Word у такому порядку:

- 1) індекс **УДК** (правий верхній кут, жирний шрифт);
- 2) ініціали, прізвище автора (авторів) (правий верхній кут, курсив, жирний шрифт);
- 3) місце роботи, електронна адреса авторів;
- 4) назва статті (посередині, великими літерами, жирний шрифт); (між місцем роботи і назвою один інтервал);
- 5) анотація українською та російською мовами (повинна бути змістовною, а не декларативною); (між назвою статті і анотацією один інтервал);
- 6) після анотації ключові слова (**ключові слова** жирним шрифтом, самі слова звичайним);
- 6) анотація з ключовими словами англійською мовою. Має починатися іменем, прізвищем автора та назвою статті (жирний шрифт).
- 7) сам текст (через інтервал після анотації англійською мовою).

Оформлення статті

- 1) Поля: зверху, знизу, зліва, справа – 2 см.
- 2) Шрифт – Times New Roman, розмір 14 пт., міжрядковий інтервал – 1,5.
- 3) розділи статті виділяються жирним стилем;
- 4) при цитуванні – кінцеві посилання (в тексті посилання оформити наступним чином: [1, с.50];
- 5) використання таблиць, малюнків і схем небажане.

Оформлення списку літератури

I. Список літератури подається відповідно до порядку посилання, згідно останніх вимог ВАК України наступним чином:

1. Мамардашвили М. Введение в философию / Мераб Мамардашвили. Мой опыт нетипичен. – СПб. : Азбука, 2000. – 400 с. – ISBN 5-267-00287-9.
2. Сумерки богов / [сб. первоисточников / сост. и общ. ред. А. А. Яковлева]. – М. : Политиздат, 1990. – 398 с. – (6-ка атеистической лит.).
3. *Перспективы метафизики: Классическая и неклассическая метафизика на рубеже веков: Российский гуманитарный научный фонд Международная Кафедра (ЮНЕСКО) по философии и этике СПб Научного центра РАН; ред. Г. Л. Тульчинского и М. С. Уварова. – СПб. : 2000. [электронный ресурс] / Г. П. Тульчинский, М. С. Уваров, Д. Н. Козырев, С. С. Гусев, Г. М. Бревде // Режим доступа: <http://ru.philosophy.kiev.ua/library/uvarov/perspmet/index.html>.*

4. Хайдеггер М. Основные понятия метафизики / М. Хайдеггер; пер. и примечания А. В. Ахутина и В. В. Бибикина // Вопросы философии. – 1989. – № 9. – с. 116-163.

5. Гегель Г.В.Ф. Энциклопедия философских наук: Философия духа: в 3 т. / Г.В.Ф. Гегель – М. : Мысль, 1977 – Т.3. – 471 с.

II. Слово література розташовується через інтервал після тексту, посередині, курсивом, жирним шрифтом:

III. Джерела розташовуються у стовпчик.

Відповідальність за підбір, точність наведених на сторінках збірника фактів, цитат, статистичних даних, дат, прізвище, географічних назв та інших відомостей, а також за розголошення даних, які не підлягають відкритій публікації, лягає на авторів опублікованих матеріалів. Передрукування матеріалів, опублікованих у збірнику дозволено тільки зі згоди авторів та видавця.

Увага!

- Невідповідність оформлення статті наведеним вище вимогам може бути **приводом відмови у публікації**. Редакція повідомляє авторів тільки про рішення з приводу публікації. Редакція не рецензує подані матеріалів, і, у випадку відмови в публікації, не повертає рукопис і не вступає в теоретичні дискусії. Рішення з приводу публікації приймаються протягом одного місяця від дня реєстрації рукопису.
- Не допускається включення у список літератури навчальних посібників, підручників, методичних рекомендацій

ВІСНИК

Випуск № 2 (15)

Ознайомитись з “Вісником” можливо в обласних бібліотеках та бібліотеках провідних економічних ВНЗ України.

“Вісник” КІБІТ запрошує фахівців, які цікавляться теоретичними та прикладними проблемами економіки, управління, фінансів, обліку, аналізу й аудиту до співпраці.

Збірник входить до переліку фахових видань вищої атестаційної комісії у галузі економічних наук.

За достовірність інформації в публікаціях відповідальність несуть автори статей.

ВПЕВНЕНІСТЬ І ДОВІРА

III-IV РІВЕНЬ АКРЕДИТАЦІЇ

KiBiT
КИЇВСЬКИЙ ІНСТИТУТ БІЗНЕСУ ТА ТЕХНОЛОГІЙ



WWW.KIBIT.EDU.UA

■ ЕКОНОМІКА
та ПІДПРИЄМНИЦТВО
■ МЕНЕДЖМЕНТ
і АДМІНІСТРУВАННЯ
■ ПСИХОЛОГІЯ

■ ПІДГОТОВКА
ДО ЗОВНІШНЬОГО
НЕЗАЛЕЖНОГО
ОЦІНЮВАННЯ

(044) 430 1577
(044) 353 4242

ВИПУСКНИКИ КУРСІВ ЗАРАХОВУЮТЬСЯ до КІБІТ НА ПІЛЬГОВИХ УМОВАХ

WWW.KIBIT.EDU.UA