



КИЇВСЬКИЙ ІНСТИТУТ
БІЗНЕСУ та ТЕХНОЛОГІЙ

ВІСНИК

№3(16)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 № 3 (16)

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
№ 3 (16) 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 №10 від 26 травня 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.

УДК338.24

ПАСТУХОВА В.В., д.е.н.

м. Харків

КОМПЛЕМЕНТАРНІСТЬ ЛІДЕРА-СТРАТЕГА ТА КОМАНДИ МЕНЕДЖЕРІВ ЯК ФАКТОР ЕФЕКТИВНОСТІ ПРИЙНЯТТЯ СТРАТЕГІЧНИХ РІШЕНЬ

Аннотація. Рассмотрены особенности процесса принятия стратегических решений на предприятии. Определены наиболее приемлемые подходы в принятии стратегических решений в условиях неопределенности и риска. Сформирована модель принятия стратегических решений, предполагающая использование принципа комплементарности. Приведена методика оценки степени комплементарности лидера-стратега и команды менеджеров предприятия.

Ключевые слова. Стратегические решения, процесс разработки стратегических решений, эффективность принятия решений, принцип комплементарности, лидер-стратег, команда менеджеров, оценка степени комплементарности.

Анотація. Розглянуто особливості процесу прийняття стратегічних рішень на підприємстві. Визначено найбільш прийнятні підходи до прийняття стратегічних рішень в умовах невизначеності та ризику. Сформовано модель прийняття стратегічних рішень, що передбачає використання принципу комплементарності. Представлено методику оцінки ступеню комплементарності лідера-стратега та команди менеджерів підприємства.

Ключові слова. Стратегічні рішення, процес розробки стратегічних рішень, ефективність прийняття рішень, принцип комплементарності, лідер-стратег, команда менеджерів, оцінка ступеню комплементарності.

The summary. Features of process of acceptance of strategic decisions at the enterprise are considered. The most comprehensible approaches in acceptance of strategic decisions in the conditions of uncertainty and risk are defined. The model of acceptance of the strategic decisions, assuming principle use комплементарности is generated. The technique of an estimation of degree комплементарности the leader-strategist and a command of managers of the enterprise is resulted.

Keywords. Strategic decisions, process of working out of strategic decisions, efficiency of decision-making, a principle комплементарности, the leader-strategist, a command of managers, a degree estimation комплементарности.

Актуальність. На конкурентоспроможність підприємства, результативність його діяльності значно впливає ефективність системи менеджменту, і у разі діючий механізм прийняття управлінських рішень. В цьому контексті зазначимо, що важливим питанням постає характер взаємодії, система довіри між керівником підприємства та командою менеджерів. У процесі управління підприємством керівникам вищої та середньої ланки управління доводиться приймати і поточні, і стратегічні рішення щодо функціонування підприємства. Процес прийняття рішень, як свідчить практика, займає до 60 % робочого часу керівника підприємства.

Сучасні умови зумовлюють прийняття керівниками підприємств рішень, які мають суттєвий вплив на перспективний розвиток підприємства і обумовлюють довготривалий характер наслідків у майбутньому. До кола цих управлінських рішень належать рішення щодо визначення орієнтирів діяльності підприємства, напрямів його розвитку, формування потенціалу на перспективу тощо. Саме такі рішення є стратегічними. На думку Клейнера Г.Б., стратегічні рішення мають суттєве значення для управління

підприємством і обумовлюють (за умови їх реалізації) довготермінові і важко подоланні наслідки для підприємства[1].

Постановка проблеми. Зазначимо, що в умовах кризи швидкість прийняття і кількість рішень зростає. За таких умов прийняття стратегічних рішень в умовах невизначеності та динамізму зовнішнього середовища підприємства обумовлює високий ступінь їх ризикованості, непрограмованості, нестандартності, високий ступінь суб'єктивності, творчий характер.

У науковій літературі з управління достатньо докладно описуються підходи, методи та процес прийняття управлінських рішень, проте концептуальні та методологічні аспекти прийняття стратегічних рішень недостатньо висвітлені.

Мета. Сформувати модель прийняття стратегічних рішень, що передбачає використання принципу комплементарності, та представити методику оцінки ступеню комплементарності лідера-стратега та команди менеджерів підприємства.

Виклад основного матеріалу. Специфіка процесу прийняття стратегічних рішень обумовлюється його організаційним механізмом, а саме прийняття

стратегічних рішень здійснюється на вищому рівні управління підприємством.

Специфіка процесу реалізації стратегічних рішень зумовлена їх довготерміновим характером, що потребує коригування рішень. Оскільки реалізація стратегічних рішень забезпечується реалізацією поточних рішень, то на цьому етапі проявляється така їх особливість, як опосередкований характер впливу стратегічних рішень на результати діяльності підприємства.

На процес прийняття та реалізації стратегічних рішень на підприємстві впливають внутрішні та зовнішні умови, що передбачає використання специфічних підходів та методів. Внутрішніми умовами є стиль управління, достатність інформаційних, фінансових, матеріальних ресурсів та часу, рівень компетентності персоналу тощо. До зовнішніх умов належать: невизначеність, складність, нестабільність. Найскладнішими умовами прийняття стратегічних рішень є нестабільні умови, у яких високий ступінь невизначеності, що зумовлює низьку ймовірність правильного вибору стратегічного рішення та відсутність, або низьку ймовірність впевненості в досягненні успіху підприємства.

Загалом, процес прийняття рішення згідно з теорією прийняття рішення є стандартним для будь-якого типу управлінського рішення. Разом з тим кожний етап та відповідні йому процедури мають певні особливості, обумовлені специфікою типу рішень та особливостями умов їх прийняття.

Особливості стратегічних рішень обумовлюють специфіку методологічної основи їх прийняття. Грунтуючись на концептуальних засадах теорії прийняття рішень, розглянемо характерні підходи та методи прийняття стратегічних рішень в умовах невизначеності та ризику.

За твердженням американського менеджера Лі Якокка, для прийняття рішень необхідна наявність 95 % інформації у відповідній галузі, а за відсутності решти 5 % (ентропія) виникає ризик при прийнятті рішень. Разом з тим, повна інформованість (нульова ентропія) може обмежувати творчість у прийнятті рішень. Правомірною є думка, що інформації, яка б забезпечувала прийняття правильного рішення, завжди недостатньо. Постійна недостатність інформації обумовлена перманентними змінами зовнішнього середовища, що негативно впливає ще й на цінність інформації, необхідної для прийняття рішення. Внаслідок цього прийняття стратегічних рішень завжди характеризується невизначеністю. Якщо, приймаючи рішення виходять не з однієї визначеної ситуації у зовнішньому середовищі, а із декількох можливих ситуацій, ймовірність яких невідома, то прийняття рішень здійснюється в умовах невизначеності зовнішнього середовища. Якщо може бути задана ймовірність настання тієї чи іншої ситуації у зовнішньому середовищі, то прийняття рішень здійснюється в умовах ризику. Таким чином, стратегічні рішення приймаються в умовах ризику та невизначеності.

З огляду на причини виникнення невизначеності — це незнання (брак повної та достовірної інформації), випадковість (стохастичність), протидія (вплив суб'єктивних факторів) до низки важливих проблем прийняття стратегічних рішень належать:

- ступінь корисності інформації;
- достатність інформації;
- врахування комплексу взаємодіючих факторів;
- визначення критеріїв вибору рішення.

Як свідчить практика, у процесі прийняття стратегічних рішень може використовуватися інтуїтивно-творчий або аналітичний підхід.

Г. Мінцберг вважає, що у прийнятті стратегічних рішень важливими є інтуїція та творчий підхід. За певних умов, а саме високий ступінь невизначеності, браку досвіду, наявності декількох рівнозначних альтернатив, обмеженості часу для прийняття стратегічних рішень, інтуїція може бути єдиним доцільним методом прийняття стратегічних рішень. Однак відповідно до емпіричних даних, інтуїтивні управлінські рішення приводять до успіху більш ніж у 50 % випадків.

На нашу думку, процес прийняття стратегічних рішень на підприємстві обумовлює необхідність поєднання творчо-інтуїтивного підходу з аналітичним. Причому в залежності від стилю управління на підприємстві буде превалювати певний підхід до прийняття стратегічних рішень. Так, інтуїтивний підхід більш притаманний авторитарному стилю управління, а ліберальний стиль управління обумовлює превалювання аналітичного підходу до прийняття стратегічних рішень.

За зазначених вище умов, які характерні для вітчизняних підприємств, доцільним у прийнятті стратегічних рішень є раціонально-інтуїтивний підхід. Використання раціонально-інтуїтивного підходу обумовлює застосування і алгоритмічних, і евристичних правил вибору альтернатив стратегічних рішень. Проте застосування алгоритмічних правил у процесі прийняття стратегічних рішень має обмеження.

У теорії управлінських рішень за умов невизначеності вибір альтернативи рішень здійснюється за правилами max-min (критерій Вальда), песимізму-оптимізму (критерій Гурвіца), критерієм Севіджа, критерієм Лапласа. На нашу думку, вибір критерію прийняття стратегічних рішень повинен ґрунтуватися на врахуванні специфіки власно критерію, переваг особи, що приймає рішення, особливостей підприємства (масштаб діяльності, розмір підприємства), сприйнятті керівництвом підприємства ризику. Не зупиняючись на питанні про сутність названих критеріїв, що докладно викладено в спеціальній літературі, відзначимо умови їх застосування при прийнятті стратегічних рішень.

Консервативний за своєю суттю критерій Вальда є найбільш доцільний для малих підприємств, виживання яких залежить від здатності уникнути збитків, а також при незначній готовності керівництва підприємства до ризику і в ситуаціях, в яких недоцільно ризикувати. Широке застосування критерію Вальда в

прийнятті стратегічних рішень обмежується його спрямованістю на використання тільки одного варіанта кожної альтернативи рішень.

“Компромісний” критерій Гурвіца надає можливість зосередити увагу на найгіршому і на найкращому варіанті кожної альтернативи рішень та не передбачає врахування ризику, обумовленого негативним впливом зовнішнього середовища і тому в прийнятті стратегічних рішень не може бути використаний.

Критерій Севіджа доцільний за тих умов, коли необхідно уникнути великого ризику. Серед альтернатив, відповідно до цього критерію, обирається певна альтернатива, яка передбачає мінімальні збитки. Критерій Лапласа за своєю суттю раціональний і використовується за обставин, коли ймовірності однакові. При цьому обирається стратегічне рішення з найбільшим очікуваним результатом. Цей критерій доцільний для довгострокового прогнозування і тому найбільш прийнятний для великих підприємств.

Невизначеність призводить до ризику через відсутність повної інформації та неможливість точного передбачення. Ризик на відміну від невизначеності є вимірювальною величиною – кількісною мірою є ймовірність несприятливого наслідку. Ці ймовірності можуть бути визначені або на підставі статистичних даних, або на підставі експертних оцінок. Ризик при прийнятті управлінських рішень використовується не в сенсі небезпеки, а як можливі відхилення від цілі, або як нереалізований ефект, тобто недосягнення успіху.

Ризик вибору та реалізації стратегічних рішень на підприємстві, вважаємо за правомірне, пов’язувати з ризиком вибору та реалізації стратегії. З огляду на зазначене, цей ризик пов’язаний із фінансовими збитками, втратами економічної вигоди, втратами часу, або завданням шкоди природному середовищу та іміджу підприємства і його наслідками можуть бути: недосягнення цілей, фінансові втрати, кризовий стан, зменшення потенціалу підприємства тощо.

Характерною рисою ризику стратегічних рішень є те, що він зумовлює катастрофічні наслідки для підприємства. Слід зазначити, що враховуючи комплексний характер стратегії, оцінка ризику стратегічних рішень є досить складною.

Використання концепції прийнятного ризику в процесі формування стратегії підприємства дозволяє виявити потенційно можливі несприятливі ситуації, що можуть вплинути на досягнення встановлених стратегічних цілей; оцінити можливі наслідки від впливу негативних подій; визначити рівень ризику, відповідно до якого фінансовий стан підприємства може характеризуватись як “зона нормальної

стійкості”; а також передбачити засоби зниження ризику до прийнятного рівня.

Для визначення рівня прийнятного ризику на практиці використовується інтуїтивний підхід. У процесі визначення рівня прийнятного ризику можливо застосовувати різні варіанти градації ризику залежно від рівня можливих фінансових втрат. За рівнем прийнятного (мінімального) ризику стратегічних рішень забезпечується фінансова стійкість підприємства, проте не завжди мінімальний ризик є прийнятним за певних обставин прийняття стратегічних рішень.

Узагальнюючи викладені теоретичні положення, зазначимо, що в процесі вибору альтернативи стратегічного рішення необхідно брати до уваги такі параметри, як ступінь ризику та очікувана цінність (вигода). Отже, баланс “витрати – вигода” та забезпечення певною стратегічною альтернативою досягнення цілей підприємства повинні бути базовим підходом до визначення кращого варіанта стратегічних рішень. Крім цього, за умов конкуренції важливим параметром є час, який треба враховувати при оцінці та співставленні стратегічних альтернатив.

Грунтуючись на теорії прийняття рішень та узагальнюючи викладені особливості прийняття стратегічних рішень, пропонуємо модель розробки стратегічних рішень на підприємстві в умовах невизначеності та ризику (рис. 1).

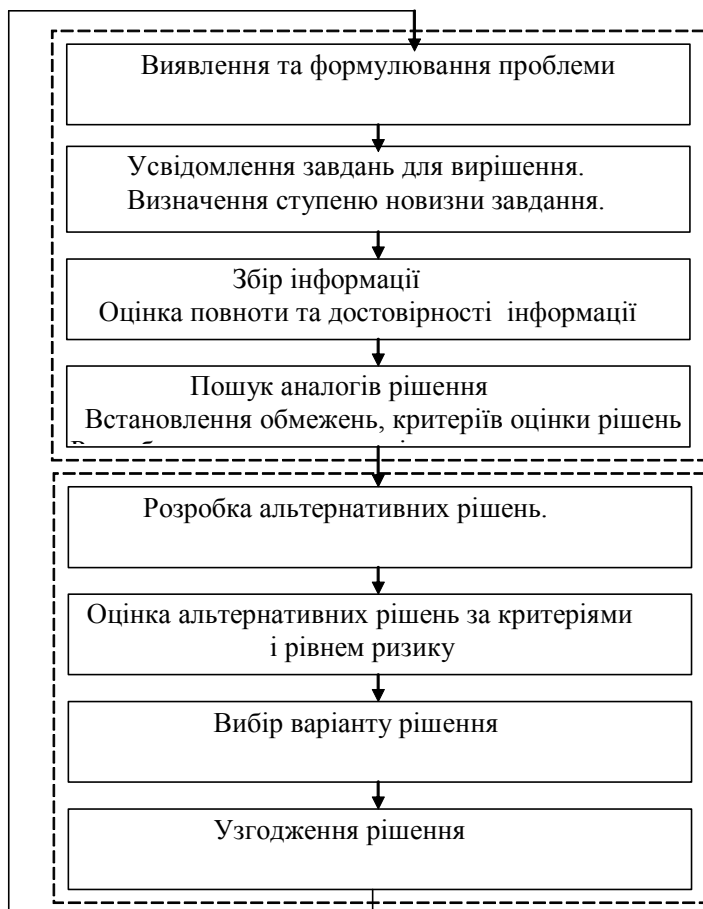


Рис. 1. Схема процесу розробки стратегічних рішень

Відповідно до наведеної схеми процесу розробки стратегічних рішень на підприємстві спочатку необхідно усвідомити вирішуване завдання, встановити його новизну для підприємства, визначити обмеження та критерії оцінки альтернатив рішень і на цій підставі здійснювати розробку альтернативних рішень. Вибір варіанта стратегічного рішення за розробленою схемою здійснюється в процесі його порівняння за встановленими критеріями та завершується етапом узгодження (рис. 1).

*Оцінка ступеня компліментарності
лідера-стратега та команди менеджерів підприємства*

Індикатори	Шкала оцінок, бали				
	0	1	2	3	4 5
Системне та стратегічне мислення керівників	Не сформоване		—		Сформоване
Комунікабельність менеджерів	Низький ступінь		—		Високий ступінь
Вміння керівника мотивувати та переконувати	Недостатній рівень		—		Достатній рівень
Компетентність персоналу у сфері стратегічного управління	Низька		—		Висока
Прагнення до нововведень	Слабке		—		Сильне
Ініціативність керівника	Недостатня		—		Достатня
Організаційні здібності менеджерів	Низький рівень		—		Високий рівень
Креативність менеджерів	Неявно виражена		—		Явно виражена
Часовий період на узгодження варіанту рішення	Короткий		—		Довгий

Одним із шляхів забезпечення ефективності прийняття стратегічних рішень на підприємстві є використання принципу компліментарності на кожному етапі процесу їх розробки. Встановлення комплементарних взаємовідносин лідера-стратега і команди менеджерів, а також формування комплементарної команди фахівців зі стратегічного управління та компетентних спеціалістів функціональних підрозділів підприємства в процесі розробки стратегічних рішень можливе за умови володіння і набуття ними певних здібностей. Так, сучасний керівник (лідер-стратег) підприємства повинний володіти глобальним та системним мисленням; здатністю працювати в міжнародній команді; вмінням мотивувати та переконувати; здатністю до нововведень; ініціа-

тивністю; організаційними здібностями; вмінням швидко приймати рішення. Сучасні спеціалісти підприємств повинні відрізнятися стратегічним мисленням, креативністю, новаторством та особистісними рисами, необхідними для ефективного прийняття та успішної реалізації управлінських рішень та володіти інтуїцією, що важливо за умов невизначеності.

Високий ступінь компліментарності лідера-стратега і команди менеджерів віддзеркалює адекватність системи довіри, що є передумовою ефектив-

Таблиця 1

ної системи менеджменту. На нашу думку, компліментарність лідера-стратега і команди менеджерів можна охарактеризувати, використовуючи індикатори, які наведені в табл. 1.

Оцінку ступеня компліментарності лідера-стратега і команди менеджерів підприємства пропонуємо здійснювати за наступною шкалою:

0 – 18 балів – низький ступінь готовності;

19 – 36 балів – середній ступінь;

37 – 45 балів – високий ступінь.

Забезпечення високого ступеню компліментарності взаємовідносин лідера-стратега та команди менеджерів буде сприяти підвищенню ефективності процесу розробки стратегічних рішень на підприємстві.

Висновок. Таким чином, враховуючи особливості стратегічних рішень, методології їх розробки, важливими передумовами ефективності прийняття і реалізації стратегічних рішень є наявність лідера-стратега та комплементарної команди фахівців зі стратегічного управління і компетентних спеціалістів функціональних підрозділів підприємства.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Клейнер Г.Б. Стратегический менеджмент: актуальные проблемы и новые направления // Проблемы теории и практики управления.-2009.-№ 1.
2. Звіт про конкурентоспроможність України 2010р. Фонд "Ефективне управління" – <http://www.fed.org.ua/docs/final.Ukr2009.pdf>
3. Баттрик Р. Техника принятия эффективных управленческих решений.-Спб.: Питер.- 2006.- 416 с.
4. Кривов В.Д. Методология обоснования государственных макроэкономических решений.- М.: университет и школа, 2002 – 376 с.

УДК 336.2.026

БОРОВИК П.М., к.е.н.

БОРОВИК О.М.

м. Умань

НЕДОЛІКИ МЕХАНІЗМУ ОПОДАТКУВАННЯ СІЛЬСЬКИХ АПТЕЧНИХ ЗАКЛАДІВ

В статті досліджено недоліки сучасного механізму оподаткування сільських аптечних закладів в Україні та запропоновано напрями його вдосконалення.

Ключові слова: сільські аптечні заклади, плата за ліцензії, реєстратори розрахункових операцій.

В статье исследованы недостатки современного механизма налогообложения сельских аптечных заведений в Украине и предложены направления его совершенствования.

Ключевые слова: сельские аптечные заведения, плата за лицензии, регистраторы расчетных операций.

In the article investigational lacks of modern mechanism of taxation of rural pharmacy establishments in Ukraine and directions of his perfection are offered.

Key words: rural pharmacy establishments, license fee, recorders of calculation operations.

Постановка проблеми. Невід’ємною складовою соціальної сфери села є аптечні кіоски (насамперед – комунальної власності) та фельдшерсько-акушерські пункти. Саме ці заклади дозволяють жителям порівняно невеликих населених пунктів отримувати першу допомогу у разі виникнення проблем зі здоров’ям. При цьому, на відміну від безкоштовних державних лікувальних послуг, продаж медпрепаратів у сільській місцевості в Україні оподатковується. Оподаткування операцій з продажу медпрепаратів на селі з одного боку дозволяє державі мобілізувати певну частку доходів та регулювати діяльність зазначених установ, а з іншого створює перешкоди на шляху купівлі ліків сільськими жителями.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Варто відмітити, що проблеми функціонування податкової системи в Україні та напрями її вдосконалення є предметом досліджень багатьох науковців, зокрема В. Андрущенко, О. Буковинського, З. Варналія, О. Василика, В. Вишневського, А. Даниленка, М. Дем’яненка, С. Дем’яненка, І. Луніної, С. Львовичкіна, П. Мельника, В. Опаріна, А. Соколовської, Л. Тарангул, Л. Тулуша, В. Федосова, М. Чумаченка, Л. Шаблістої, С. Юрія, тощо.

Разом з тим, не зважаючи на протиріччя інтересів сільських жителів, що мають потребу в придбанні лікарських засобів та медпрепаратів і держави, яка за рахунок аптечних пунктів сільського значення прагне наповнити бюджет, проблемам оподаткування сільських аптечних закладів в Україні до цього часу не присвячено жодних наукових праць.

Однією з причин відсутності наукового аналізу системи оподаткування сільських аптек є концентрація в містах осередків науки та науковців, а також те, що сільські аптечні заклади в Україні нині переважним чином комунальної власності, що зумовлює відсутність законодавчого лобіювання інтересів

аптечного бізнесу на селі та обговорення його проблем в засобах масової інформації. Зважаючи на викладені факти та враховуючи що проблеми оподаткування сільських аптечних закладів до цього часу не вирішені, на наше переконання, нині назріла необхідність аналізу недоліків механізму оподаткування торгівлі медпрепаратами на селі з метою його вдосконалення.

Метою статті є розроблення економічно обґрунтованих напрямів вдосконалення системи оподаткування аптечних закладів, що функціонують в сільській місцевості. Для виконання поставленої мети в ході проведення дослідження використано монографічний метод, метод порівняння та табличний метод.

Виклад основного матеріалу. Як свідчать результати аналізу, нині в сільській місцевості в Україні продаж населенню медикаментів та супутніх товарів здійснюють районні аптеки комунальної власності та їх аптечні кіоски. При цьому вони наразі сплачують до бюджетів податок на прибуток підприємств, ПДВ з реалізації всіх товарів крім медикаментів та продукції лікувального призначення, податок на доходи фізичних осіб (із заробітної плати найманих працівників), а також плату за ліцензії на здійснення торгівлі медпрепаратами та деякі інші податки, частка яких у розмірі податкових виплат зазначених суб’єктів є вкрай низькою [1, с. 104–115]. Крім того, чинне податкове законодавство передбачає, що аптечні заклади, які функціонують у сільській місцевості в разі реалізації товарів у розмірах понад 75 тис. грн. на рік у кожній точці, торгівлі медпрепаратами і супутніми товарами в об’ємному порядку повинні мати реєстратори розрахункових операцій (РРО) [2; 3].

Дані про розміри податків, які сплачувала до бюджетів в 2006–2010 роках одна з районних аптек Черкаської області (табл. 1) демонструють помірне

податкове навантаження на аптечні заклади районного рівня.

Зокрема, як свідчать показники діяльності районної аптеки, наведені таблиці 1, протягом досліджуваних п'яти років податкове навантаження на виручку та витрати аптечних закладів були досить незначними, та внаслідок того, що у суб'єкта дослідження доходи майже відповідали витратам, частка податків у виручці та витратах суттєво не відрізнялась.

Результати аналізу крім того показали, що на протязі всього періоду досліджень загалом по аптеці помітно зростає розмір витрат, пов'язаних з обслуговуванням реєстраторів розрахункових операцій, що є наслідком з одного боку – збільшення їх кількості, а з іншого – зростання витрат на обслуговування РРО внаслідок використання застарілих їх моделей, які потребують додаткових витрат.

Поряд з цим, проаналізувавши результати діяльності окремих аптечних пунктів досліджуваної аптеки, розміщених у депресивних селах району, бачимо, що плата за ліцензію на торгівлю медпрепаратами та плата за обслуговування РРО суттєво перевищує розміри прибутку від їх операційної діяльності (табл. 2).

Зокрема, дані, наведені в таблицях 2 та 3 показали що питома вага плати за ліцензію та плати за обслуговування РРО є значно вагомішими у структурі витрат та у виручці конкретних сільських аптечних пунктів досліджуваного району, ніж в цілому по районній аптеці.

Крім того, слід зазначити, що внаслідок того, що аптека на протязі 2006–2010 років мала вельми незначні прибутки, сукупна податкова квота підприємства є досить значною, а в період з 2008 року навіть суттєво перевищує розміри прибутку підприємства (табл. 3).

Варто відмітити, що плата за ліцензію і платежі за обслуговування РРО всієї районної аптеки займають порівняно невелику частку в її виручці, витратах та прибутку. Поряд з цим, як свідчать дані, наведені в таблиці 3, питома вага зазначених платежів у виручці та витратах трьох досліджуваних сільських аптечних пунктів є в 3–4 рази вищою. Варто також відмітити, що частка зазначених платежів у прибутку від реалізації аптечними пунктами медпрепаратів і супутніх товарів у сільській місцевості в період 2006–2008 років зумовили виникнення збитків від функціонування зазначених

Таблиця 1

Динаміка сплати податків, витрат по обслуговуванню РРО та фінансових результатів однієї з районних аптек Черкаської області

Показник	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.
Податок на прибуток підприємств	1,9	1,6	0,7	1,1	0,8
ПДВ з реалізації товарів нелікувального призначення	0,1	0,2	0,2	0,2	0,3
Податок з доходів фізичних осіб	2,4	2,8	2,9	3,1	3,5
Плата за ліцензії на торгівлю медпрепаратами	0,9	0,9	0,9	0,9	1,9
Інші податки і платежі	0,3	0,5	0,6	0,7	0,8
Всього сплачено податків та платежів	5,6	6,0	5,3	6,0	7,3
Крім того плата за обслуговування РРО	2,3	2,5	2,7	3,8	3,9
Виручка за рік	2950,3	3208,3	3792,9	4814,8	5763,9
Всього витрат за рік	2942,3	3201,5	3790,0	4810,1	5759,9
Прибуток за рік	8,0	6,8	2,9	4,7	4,0

Таблиця 2

Окремі показники діяльності сільських аптечних пунктів однієї з районних аптек Черкаської області

Показник	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.
І. По аптечному пункту в селі А, тис. грн.					
Виручка за рік	100,9	101,2	102,6	141,9	152,8
Загальна сума витрат за рік	100,8	101,1	105,3	141,8	152,7
Плата за ліцензію на торгівлю медпрепаратами	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Плата за обслуговування РРО	0,3	0,4	0,4	0,5	0,6
ІІ. По аптечному пункту в селі Б, тис. грн.					
Виручка за рік	129,9	140,8	159,0	167,8	247,8
Загальна сума витрат за рік	131,1	142,9	160,3	167,7	247,6
Плата за ліцензію на торгівлю медпрепаратами	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Плата за обслуговування РРО	0,3	0,4	0,4	0,5	0,6
ІІІ. По аптечному пункту в селі В, тис. грн.					
Виручка за рік	86,5	87,9	88,1	106,1	115,2
Загальна сума витрат за рік	85,9	87,1	87,9	105,9	114,9
Плата за ліцензію на торгівлю медпрепаратами	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Плата за обслуговування РРО	0,3	0,4	0,4	0,5	0,6
ІV. Загалом по трьох досліджуваних аптечних пунктах, тис. грн.					
Виручка за рік	317,3	329,9	349,7	415,8	515,8
Загальна сума витрат за рік	317,8	331,1	353,5	415,4	515,2
Плата за ліцензію на торгівлю медпрепаратами	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
Плата за обслуговування РРО	0,9	1,2	1,2	1,5	1,8

Таблиця 3

*Окремі показники діяльності сільських аптечних пунктів
однієї з районних аптек Черкаської області*

Показник	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.
I. Частка податків та платежів, сплачених районною аптекою, %					
- у виручці	0,19	0,19	0,15	0,12	0,14
- у річній сумі витрат	0,19	0,19	0,14	0,12	0,13
- у прибутку підприємства	70,00	88,24	182,76	127,66	182,50
II. Частка плати за ліцензію, сплаченої районною аптекою, %					
- у виручці	0,03	0,03	0,02	0,02	0,03
- у річній сумі витрат	0,03	0,03	0,02	0,02	0,03
- у прибутку підприємства	11,25	13,24	31,03	19,15	47,50
III. Частка плати за обслуговування РРО всього по районній аптеці, %					
- у виручці	0,08	0,08	0,07	0,08	0,07
- у річній сумі витрат	0,08	0,08	0,07	0,08	0,07
- у прибутку підприємства	28,75	36,76	93,10	80,85	97,50
IV. Частка плати за ліцензію по трьох сільських аптечних пунктах, %					
- у виручці	0,09	0,09	0,09	0,07	0,06
- у річній сумі витрат	0,09	0,09	0,08	0,07	0,06
- у прибутку	-60	-25	-7,89	75	50
V. Частка плати за обслуговування РРО загалом по трьох сільських аптечних пунктах, %					
- у виручці	0,28	0,36	0,34	0,36	0,35
- у річній сумі витрат	0,28	0,36	0,34	0,36	0,35
- у прибутку	-180	-100	-31,58	375	300

установ, а в 2009–2010 роках розмір цих виплат перевищив величину прибутків, отриманих сільськими аптечними пунктами в 3–5 разів. Таким чином, чинна система оподаткування вітчизняних районних аптечних закладів комунальної власності, примушує їх закривати аптечні кіоски, що функціонують в сільській місцевості. При цьому причиною такого явища, насамперед є плата за ліцензії на торгівлю медпрепаратами та необхідність, відповідно до вимог чинного законодавства, використовувати в їх діяльності РРО, плата за обслуговування яких у порівняно високих розмірах щомісяця виплачується комерційним структурам [2; 3].

Перелічене зумовлює необхідність зменшення податкового навантаження на аптечні пункти, що продають медпрепарати сільським жителям. На перший погляд, це можна зробити звільнивши працівників сільських аптечних пунктів від сплати податку з доходів фізичних осіб (ПДФО) [5; 6]. В той же час, звільнення їх від сплати ПДФО зумовить суттєві перекося в системі оподаткування, чого допускати не слід.

Тому, на наше переконання, нині держава, в комплексі практичних заходів направлених на стимулювання розвитку сільських територій, повинна звільнити сільські аптечні заклади комунальної власності від обов’язкового ліцензування та від використання в їх діяльності, незалежно від обсягів виручки, реєстраторів розрахункових операцій.

Висновки. Підсумовуючи викладене, слід зазначити що результати дослідження засвідчили необхідність звільнення аптечних установ комунальної власності від ліцензування операцій з продажу ними

медпрепаратів в сільській місцевості та від обов’язку використовувати в своїй діяльності РРО. Подальші дослідження в даному напрямі фінансової науки, слід присвятити бюджетній підтримці сільських аптечних закладів.

ЛІТЕРАТУРА

1. Немченко А.С. Основи економіки та системи обліку в фармації: Вид. 4-те, доповнене і перероблене. / А.С. Немченко, Г.Л. Панфілова, В.М. Чернуха: За ред. А.С. Немченко. – Харків: Вид-во НФаУ: Золоті сторінки, 2010. – 504 с.
2. Перелік окремих форм та умов проведення діяльності у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг, яким дозволено проводити розрахункові операції без застосування реєстраторів розрахункових операцій з використанням розрахункових книжок та книг обліку розрахункових операцій, затверджений Постановою Кабінету Міністрів України від 23.08.2010 року № 1336 – [Електронний ресурс] – Режим доступу: – // Ліга: еліт Закон Copyright: ІАЦ “Ліга”. – 2011.
3. Постанова Кабінету Міністрів України від 23.08.2010 року № 1336 “Про забезпечення реалізації статті 10 Закону України “Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг” – [Електронний ресурс] – Режим доступу: – // Ліга: еліт Закон Copyright: ІАЦ “Ліга”. – 2011.
4. Закон України від 01.06. 2000 р. №1775-III-ВР “Про ліцензування певних видів господарської діяльності” – [Електронний ресурс] – Режим доступу: – // Ліга: еліт Закон Copyright: ІАЦ “Ліга”. – 2011.
5. Закон України “Про податок з доходів фізичних осіб” №883-4 від 22.05.2003 року – [Електронний ресурс] – Режим доступу: – // Ліга: еліт Закон Copyright: ІАЦ “Ліга”. – 2011.
6. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року № 2755-VI – [Електронний ресурс] – Режим доступу: – // Ліга: еліт Закон Copyright: ІАЦ “Ліга”. – 2011.

УДК 338.24:351.814(477)

ВЕСЕЛОВСЬКА О. В.

м. Київ

ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОЦЕСІВ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА АВІАБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

Анотація: у статті проаналізовано основні аспекти управління витратами на авіапідприємствах України. З метою дослідження основних аспектів формування собівартості продукції вітчизняних авіабудівних підприємств та можливостей використання отриманих розрахунків при управлінні витратами, детально розглянуто окремі види обліку. Здійснено оцінку стану первинного, синтетичного та аналітичного обліку виробничих витрат на основних авіапідприємствах України. Досліджено особливості управління витратами на вітчизняних авіапідприємствах.

Ключові слова: облік; виробничий облік; первинний, синтетичний та аналітичний облік; собівартість; позамовний метод визначення собівартості.

Аннотация: в статье проанализированы основные аспекты управления затратами на авиапредприятиях Украины. С целью исследования основных аспектов формирования себестоимости продукции отечественных авиастроительных предприятий и возможностей использования полученных расчетов при управлении затратами, детально рассмотрены отдельные виды учета. Осуществлена оценка состояния первичного, синтетического и аналитического учета на основных авиапредприятиях Украины. Также исследованы особенности управления затратами на отечественных авиапредприятиях.

Ключевые слова: учет; производственный учет; первичный, синтетический и аналитический учет; себестоимость; позаказный метод определения себестоимости.

Annotation: the basic aspects of the cost-management process on the aircraft buildings enterprises of Ukraine. With the research purpose of the basic aspects of the total cost forming on the domestic aircraft buildings enterprises and possibilities of the use of received results in the cost-management processes, the main types of cost accounting are described. The description of the primary, synthetic and analytical accounting on the aircraft buildings enterprises is also made. The most important features of the cost-management on the aircraft buildings enterprises of Ukraine are discovered.

Keywords: accounting; production accounting; primary, synthetic and analytical account; total cost.

Однією з найбільш важливих галузей економіки України, основою її конкурентоспроможності та подальшого успішного розвитку є вітчизняне авіабудування. Наразі в авіабудуванні працюють 39 підприємств різних форм власності, які надають роботу 40 тис. робітникам. Тільки за роки незалежності в галузі було створено 5 нових літаків: Ан-140, Ан-148, Ан-74ТК-300, Ан-38-100, Ан-3Т, сконструйовано ряд нових авіаційних двигунів, побудовано та модернізовано 195 літаків, сертифіковано 16 типів літаків.

Постановка проблеми. Досліджуючи систему управління витратами, яка використовується на вітчизняних авіабудівних підприємствах, необхідно зазначити, що вона, як і будь-яке інше системне утворення, постійно змінюється та деформується. Трансформації, яких зазнала економіка нашої країни у зв'язку з переходом до ринкового типу господарювання, викликали необхідність здійснення відповідних перетворень в авіабудівній галузі, які, в свою чергу, призвели до змін у системі управління витратами.

На жаль, традиційна система управління витратами, яка використовувалась на радянських авіабудівних підприємствах, виявилася неспроможною вирішити ті проблеми, які виникли у період переходу до

ринкових відносин. Основним недоліком радянської системи управління витратами стало її тяжіння до зовнішнього планування діяльності підприємств авіабудівної галузі, що, в свою чергу, призвело до того, що переважна більшість авіабудівних підприємств опинилися або у скрутному фінансовому становищі, або, взагалі, на межі банкрутства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останнім часом було опубліковано багато наукових праць та статей, присвячених питанням оптимізації та раціоналізації існуючої системи управління витратами на вітчизняних авіабудівних підприємствах. Вивченням даного питання займаються такі науковці: С. Бороненкова, Ю. Мишин, В. Петрова, С. Стуков, І. Устінова, В. Гордієнко, М. Грещак, Д. Косторміна, Н. Шандова та ін.

Мета статті. Дослідити основні аспекти управління витратами на авіапідприємствах України. Усебічно розглянути існуючі види обліку виробничих витрат. Оцінити рівень ефективності організації первинного, синтетичного та аналітичного обліку виробничих витрат на основних вітчизняних авіабудівних підприємствах. Виявити особливості організації обліку виробничих витрат, з врахуванням особливостей функціонування авіапідприємств.

Виклад основного матеріалу. Облік може поділятися на фінансовий та управлінський. На наш погляд, найдоцільнішим у межах системи управління витратами є використання управлінського обліку. По-перше, це пов’язано з тим, що фінансовий облік є ретроспективним за своєю природою, тобто він зорієнтований на відображення результатів діяльності підприємства за минулий період. Управлінський облік є перспективним, оскільки він дає змогу встановлювати зв’язки між обсягами виробництва, витратами та прибутком і на підставі отриманих даних здійснювати планування майбутньої діяльності. По-друге, користувачами інформації фінансового обліку є як зовнішні так і внутрішні користувачі, його ведення є жорстко регламентованим рядом державних нормативних актів. Управлінський облік виступає інструментом, який допомагає менеджерам підприємства приймати правильні та доцільні господарські рішення, шляхом надання інформації про виробничо-збутову діяльність підприємства.

Таким чином, користувачами інформації управлінського обліку виступають внутрішні користувачі, а організація управлінського обліку не обмежена жодними нормативними актами та розробляється з урахуванням особливостей організаційної структури, технологій виробництва продукції, довгострокових цілей підприємства та ін. Аналогічної точки зору дотримуються й інші автори, такі як С. Бороненкова, Ю. Мишин та В. Петрова [3, 4].

Під виробничим обліком, прийнято облік витрат та калькуляцію собівартості продукції [6]. Традиційними методами обліку витрат та визначення собівартості продукції, які використовуються на авіабудівних підприємствах виступають: позамовний метод, принципи використання якого більш детально будуть викладені далі, попередільний та нормативний. Грунтуючись на проведенні нами дослідження, можна стверджувати, що практика використання попередільного методу на авіабудівних підприємствах України відсутня, а нормативний метод використовується лише частково. Це пов’язано з тим, що на більшості авіабудівних підприємств не створена ефективна система встановлення та перегляду норм; відсутні механізми виявлення причин відхилень та їх класифікації.

Переходячи до розгляду первинного, синтетичного та аналітичного обліку виробничих витрат, необхідно зазначити, що для аналізу використовувалися дані наступних вітчизняних авіабудівних підприємств: АНТК ім. Антонова, Харківського державного авіаційного виробничого підприємства, ЗАТ “Лілієнталь”, ЗАТ “Авіаком”, ВАТ “Універсал-Авіа” та ВАТ “Мотор-Січ”.

Наведені дані в табл. 1, свідчать про недостатній рівень достовірності інформації про виробничі витрати, отримані з первинної документації. Він складає лише 73%. Крім того рівень повноти відображення інформації є також невітнішим – усього 70%. Це пояснюється тим, що при відображенні витрат на вироб-

Таблиця 1
Стан первинного обліку виробничих витрат на авіабудівних підприємствах України

	АНТК ім. Антонова	ХДАВП	«Лілієнталь»	«Авіаком»	«Універсал-Авіа»	«Мотор-Січ»
Достовірність відображеної інформації, %	68	71	75	73	66	82
Рівень якості (повноти) відображення інформації про витрати, %	68	69	65	70	67	78
Узгодженість первинних документів з діючою нормативною базою	+	-	-	+	+	-

* Джерело: розроблено автором

ництво використовуються не відповідні документи, які при цьому ще й не повністю заповнюються; у найкращому випадку інформація про витрати потрапляє у звітність із значним запізненням (у різні облікові періоди), а іноді й взагалі ніяк не відображається у звітності підприємства (наприклад, інформація про місяця виникнення витрат).

Також, необхідно зазначити, що лише на трьох підприємствах (“Мотор-Січ” АНТК ім. Антонова та “Авіаком”) використовують сучасні форми первинних документів. Таким чином, можна говорити про те, що стан первинного обліку на авіабудівних підприємствах є незадовільним, а його якість – низькою. В свою чергу, такий первинний облік негативно впливає на синтетичний та аналітичний облік, роблячи їх недостовірними, мало ефективними та непридатними для прийняття вірних управлінських рішень.

Таблиця 2
Стан синтетичного обліку виробничих витрат на авіабудівних підприємствах України

	АНТК ім. Антонова	ХДАВП	«Лілієнталь»	«Авіаком»	«Універсал-Авіа»	«Мотор-Січ»
Достовірність відображеної інформації, %	89	84	80	85	78	92
Узгодженість робочого плану рахунків обліку витрат з діючою нормативною базою	-	-	-	-	-	-
Узгодженість кореспонденції рахунків обліку витрат з діючою нормативною базою	+	-	-	+	-	+

* Джерело: розроблено автором

Характеризуючи дані, наведені в табл. 2, необхідно відмітити, що середній рівень достовірності інформації на синтетичних рахунках з обліку витрат складає 85%, тобто є досить високим. Проте, отримані дані також свідчать, що не на всіх підприємствах використовується План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств та організацій, затверджений наказом Міністерства фінансів України №291 від 30.11.1999 року.

Крім того, на переважній більшості підприємств кореспонденція рахунків з розподілу та списання загальновиробничих витрат не відповідає діючій нормативній базі, а саме Інструкціям про використання Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств та організацій.

Таблиця 3

Стан аналітичного обліку виробничих витрат на авіабудівних підприємствах України

	АНТК ім. Антонова	ХДАВП	«Лілігаль»	«Авіаком»	«Універсал-Авіа»	«Мотор-Січ»
Достовірність відображеної інформації, %	82	74	70	68	71	85
Ведення аналітичних рахунків обліку витрат до синтетичних	+	+	+	+	+	+
Використовувані методи обліку та калькуляції собівартості	позамовний	позамовний	позамовний	позамовний	позамовний	позамовний
Здійснення обліку та розподілу загальновиробничих витрат згідно до вимог П(С)БО 16 «Витрати»	-	-	-	-	-	-

*Джерело: розроблено автором

Дані табл. 3 демонструють, що на всіх досліджуваних авіапідприємствах ведеться аналітичний облік витрат виробництва, при цьому достовірність (точність) відображеної інформації є не досить високою і у середньому складає лише 75%. Ведення аналітичних рахунків є обмеженим і полягає у відкритті лише двох аналітичних рахунків до рахунку 23 "Виробництво" для основного та допоміжного виробництва. Тобто на авіабудівних підприємствах відсутні рахунки, які б обліковували витрати за місцями їх виникнення, видами діяльності тощо. На існуючі в сучасних нормативних документах протиріччя, які значно ускладнюють облік та розподіл загальновиробничих витрат, вказують багато провідних вітчизняних економістів та авіаторів.

Найбільше суперечностей викликає склад виробничої собівартості та поділ витрат на змінні та постійні, оскільки у П(С)БО 16 "Витрати" та Методичних рекомендаціях № 47 ці питання висвітлюються абсолютно по-різному [1,2].

Досліджуючи процеси управління витратами на авіапідприємствах України, слід пам'ятати про одночасне проведення будівельних робіт на різних моделях авіаційного транспорту. Це означає, що в процесі калькулювання собівартості постає необхідність обчислення собівартості кожного окремого замовлення, оскільки технічне обслуговування кожного замовлення є індивідуальним (відрізняється від іншого). Саме тому на вітчизняних авіабудівних підприємствах використовується позамовний метод визначення собівартості.

При використанні даного методу відбувається віднесення витрат на матеріали, оплату праці та загальновиробничих витрат на кожне індивідуальне замовлення або партію. Розподіл загальної суми виробничих витрат по кожному замовленню здійснюється на кількість одиниць продукції, виробництво якої, передбачене даним замовленням. Обчислення собівартості за умов використання методу позамовної калькуляції здійснюється на основі:

- 1) заявки на відпуск матеріалів;
- 2) табеля обліку робочого часу;
- 3) нормативу накладних витрат;
- 4) таблиці тарифних ставок, у якій узагальнюється собівартість замовлення.

У процесі здійснення авіабудівних робіт періодично виникає потреба у тих чи інших матеріалах або сировині зі складу підприємства. З метою їх отримання, матеріально відповідальна особа підрозділу, якому вони необхідні, підписує бланк заяви на додаткові матеріали, у якому вказує кількість і вид потрібних матеріалів. При цьому, у заяві обов'язково зазначається загальна вартість матеріалів, вартість одиниць та рахунок, на який буде віднесено вартість відпущених матеріалів.

Наприклад, для основних виробничих матеріалів таким рахунком є "Виробництво", а для допоміжних виробничих матеріалів – рахунки 8-го класу. Приклад бланку заяви на відпуск матеріалів, який використовується на авіабудівних підприємствах наведено на рис. 1.

Наприкінці кожного місяця бланки заявок на відпуск матеріалів розбираються, а їх підсумок заноситься до журналу, визначаючи таким чином загальну вартість основних матеріалів. За умов використання основних або допоміжних матеріалів в журналі здійснюється відповідний запис: Д-т "Незавершене виробництво" та "Виробничі накладні витрати", К-т "Сировина і матеріали".

На авіабудівних підприємствах списання витрат на собівартість виготовленої продукції здійснюється на основі табеля обліку робочого часу, у якому обов'язково вказуються прізвище працівника, кількість відпрацьованих ним годин та рахунок на який будуть віднесені витрати (див. рис. 2).

Передати до: Монтажного цеху
Зарахувати на рахунок: Виробництво – замовлення №209

Заявка № 3467
Дата: 1/02/10

Кількість	Назва	Партія №	Вартість за од. грн.	Усього, грн.
1	Двигун	AI-2235	45000	45000

Заявку подав _____ Отримав _____
Узгоджено з _____ Оцінив _____

Рис. 1. Заявка на відпуск матеріалів (на прикладі АНТК ім. Антонова)

*Джерело: узагальнено автором

Дата: 1/02/10
Прізвище робітника: _____ Код робітника: 211
Зарахувати на рахунок: Незавершене виробництво Замовлення №: 20

Відпрацьований час			Почасова ставка, грн.	Усього, грн.
Початок	Закінчення	Всього		
8	14	6 годин	15	90

Затверджено _____
Оцінено _____

Рис. 2. Табелі обліку робочого часу (на прикладі АНТК ім. Антонова)

*Джерело: узагальнено автором

Підсумок даних, отриманих з табелів обліку робочого часу, заноситься до журналу, в якому записується проводка: Д-т “Незавершене виробництво” та “Виробничі накладні витрати”, К-т “Оплата праці основних виробничих працівників”.

Визначення нормативу накладних витрат на авіабудівних підприємствах відбувається за формулою:

$$\frac{\text{Кошторисна вартість накладних витрат за рік}}{\text{Кошторисна база нарахування витрат}} = \frac{\text{Норматив накладних витрат}}{\text{накладних витрат}} \quad (1)$$

Так, оскільки у 2010 році підсумок накладних витрат на АНТК ім. Антонова склав 3057,11 тис.грн., а витрат на оплату праці, які виступають кошторисною базою нарахування витрат – 775,28 тис.грн., то норматив накладних витрат становить 26%, що свідчить про те, що на кожну грн. витрат на оплату праці виробничих робітників буде віднесено 0,26 грн. виробничих накладних витрат.

Замовлення № 209

Стаття _____
Для _____

Невід’ємною складовою методу позаомовної калькуляції є таблиця тарифних ставок, яка ведеться окремо по кожному замовленню (див.рис. 3).

Основною метою використання таблиці тарифних ставок є визначення собівартості одиниці виготовленої продукції та загальної собівартості замовлення або партії. При цьому, таблиця тарифних ставок виступає книгою аналітичного обліку до рахунку 23 “Виробництво”, в якій відображаються усі проведення по даному рахунку.

Висновки. Аналізуючи сучасну систему управління витратами на авіабудівних підприємствах України, необхідно відмітити низький рівень її ефективності, про який свідчить невпинне зростання собівартості будівництва літаків та виробничих витрат. Крім того, було виявлено незадовільний стан системи виробничого обліку. Основною причиною даного явища став низький рівень достовірності інформації наданої

Кількість _____
Строк виконання _____
Замовлення виконане _____

Дата	Основні матеріали	Оплата праці основних виробничих робітників	Виробничі накладні витрати
1/02/10	25000	8000	6720
15/02/10	10000	6000	5040
22/02/10	5000	4000	3360

Основні виробничі матеріали: 45000 грн.
Праця виробничих робітників: 18000 грн.
Виробничі накладні витрати: 15120 грн.
Усього собівартість: 78120 грн.

Рис. 3. Таблиця тарифних ставок (на прикладі АНТК ім. Антонова)

*Джерело: узагальнено автором

первинним, синтетичним та аналітичним обліком. В основу управління витратами на авіабудівних підприємствах покладено позамовний метод калькуляції собівартості. Інші методи визначення собівартості, які б могли виявитися більш ефективними та дієвими, не використовуються.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 "Витрати" // Все про бухгалтерський облік. – 2000. – 18 вересня.

2. Методичні рекомендації по формуванню собівартості продукції (робіт, послуг) в промисловості. Затверджені наказом Державного комітету промислової політики України від 2.02.2001 р. № 47. // Библиотека "Фактора". – Харьков: Издательский дом "ФАКТОР", 2001. – № 7. – С. 2-199.

3. Мишин Ю.А. Управленческий учет: управление затратами и результатами производственной деятельности: Монография. – М.: Издательство "Дело и Сервис", 2002. – 176 с.

4. Петрова В.И. Системный анализ себестоимости. – М.: Финансы и статистика, 1986. – 175 с.

5. Стуков С.А. И все-таки производственный, а не управленческий учет // Бухгалтерский учет. – 1997, – № 2. – С. 64-66.

УДК 065:005.95.01

ВИШНЕВСЬКА Н.М.

м. Житомир

ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНІЗАЦІЇ

Анотація: В статті досліджено сутність і основні функції управління персоналом, запропоновані основні принципи раціонального використання персоналу та проаналізовано основні аспекти вдосконалення управління персоналом на сучасному етапі.

Ключові слова: персонал, управління персоналом, формування персоналу, використання персоналу, стабілізація персоналу, стратегії управління персоналом.

Аннотация: В статье исследовано суть и основные функции управления персоналом, предложено основные принципы рационального использования персонала и проанализированы основные аспекты усовершенствования управления персоналом на современном этапе.

Ключевые слова: персонал, управление персоналом, формирование персонала, использование персонала, стабилизация персонала, стратегии управления персоналом.

Annotation: In the article investigational essence and basic functions of management a personnel, basic principles of the rational use of personnel are offered and the aspects of perfection of management a personnel are analyzed on the modern stage.

Key words: personnel, management, forming of personnel, use of personnel, stabilizing of personnel, strategy of management a personnel.

Постановка проблеми. В сучасних умовах особливо важливе значення має раціональне використання людських ресурсів в організації усіх форм власності, що дозволяє досягти успіху у будь-якій сфері діяльності. Безсумнівною є той факт, що високих результатів досягає організація, яка укомплектована відповідною чисельністю працівників, що володіють необхідним потенціалом праці, мотивовані до узгодженої з цілями організації поведінки, для яких створено належні умови, тобто сформовано відповідну культуру організації.

Дослідження управлінської практики свідчить про наявність серйозного стратегічного повороту управлінських підходів у напрямі посилення уваги до людської складової діяльності сучасних організацій. При цьому найбільш важливим аспектом аналізу стає представлення про цілісність організаційно-управлінського контексту функціонування і розвитку організації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам теорії, методології і практики управління персоналом присвятили велику кількість наукових праць

закордонні і вітчизняні економісти: Амоша О.І., Блэк Дж., Виноградський М.Д., Дзюба С.Г., Журавльов П.В., Іванцевич Дж.М., Колпаков В.М., Крушельницька О.В., Лобанов А.А., Пагрушев В.Д., Поклонський Ф.Ю., Рак М.Г., Синк Д.С., Скударь Г.М., Томпсон А.А., Шекшня С.В. та ін. Однак внаслідок складності й багатогранності цієї проблеми в сучасних умовах існують питання, розроблені не цілком.

Метою статті є розробка шляхів вдосконалення управління персоналом на сучасному етапі.

Виклад основного матеріалу. Управління персоналом – це система взаємопов'язаних організаційно-економічних і соціальних заходів щодо створення умов для нормального функціонування, розвитку та ефективного використання потенціалу робочої сили на рівні організації.

Тому планування формування, перерозподіл та раціональне використання людських ресурсів на виробництві є основною сутністю управління персоналом. У сучасних умовах дедалі важливішими ресурсами поряд із фінансовим та виробничим капіталом

стають знання, досвід, трудові навички, ініціатива, діловитість, ціннісно-мотиваційна сфера працівників кожної організації.

Управління персоналом, як цілісна система, виконує функції, що представлені на рис. 1.

Виконання роботи відповідно до названих вище функцій надасть можливість вже на етапі проектування визначати основні елементи структури трудового потенціалу, що взаємопов’язані з техніко-економічним рівнем виробництва.

Організація зацікавлена в підвищенні своєї конкурентоспроможності, що потребує добору як висококваліфікованих технологій, так і найбільш здібних працівників. Чим вищий рівень розвитку працівників з точки зору сукупності його професійних знань, вмінь, навичок, здібностей і мотивів до праці, тим швидше вдосконалюється і продуктивніше використовується матеріальний фактор організації.

Впродовж десятиріч передвітчизними підприємствами, переважно державними, не стояло завдання розробки самостійної стратегії використання і розвитку персоналу, оскільки кадрова політика та регламентуючі документи формувались на всесоюзному рівні, а керівники підприємств не мали достатніх повноважень для підпорядкування кадрової роботи інтересам виробництва.

В сучасних умовах за наявності різних форм власності та розвитку ринкових відносин, при виникненні великої кількості конкурентів без продуманої стратегії і врахування альтернативних варіантів ефективне функціонування організації стає неможливим.

З огляду на стратегію діяльності організації управління персоналом повинно виходити з різноманітності типів поведінки і ціннісних орієнтацій.

При цьому розрізняються три групи цілей:

- економічні, що мають першорядне значення для організації (виробничі, фінансові та ін.);

- суспільні, що відповідають попиту своїх співробітників і представників зовнішніх груп;
- екологічні, що охоплюють ресурсозберігання, обмеження шкідливих викидів і зниження ризику забруднення навколишнього середовища.

Вдосконалення управління персоналом повинно здійснюватись за певними аспектами:

- техніко-технологічний – відбиває рівень розвитку конкретного виробництва, особливості техніки та технологій, які в ньому використовуються, виробничі умови та ін.;
- організаційно-економічний – пов’язаний з питаннями планування чисельності та складу працівників, морального та матеріального стимулювання, використання робочого часу та ін.;
- правовий – включає питання дотримання трудового законодавства в роботі з персоналом.
- соціально-психологічний – відображає питання соціально-психологічного забезпечення управління персоналом, впровадження різних соціологічних і психологічних процедур у практику роботи.
- педагогічний – припускає вирішення питань, пов’язаних з вихованням персоналу, наставництво та ін. [3].

Системний підхід до управління персоналом відбиває взаємозв’язки між окремими аспектами цього управління, забезпечує розробку кінцевих цілей, визначення шляхів їх досягнення, створення відповідного механізму управління, який дозволяє здійснювати комплексне планування, організацію та стимулювання системи роботи з персоналом.

Управління персоналом повинно повністю поєднуватись із концепцією розвитку організації і включати ряд стадій: формування, використання та стабілізацію.

Формування персоналу включає прогнозування структури персоналу, визначення потреби, планування

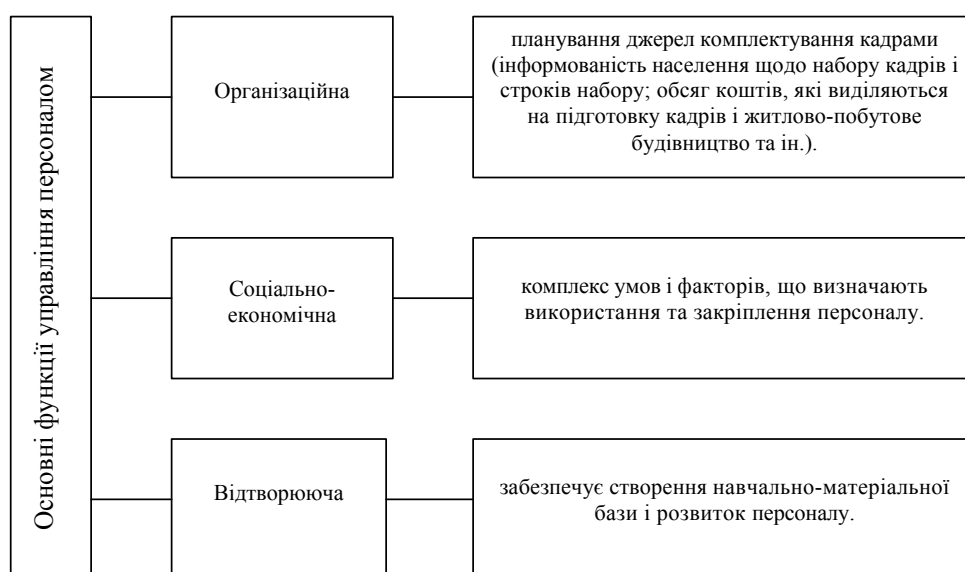


Рис. 1. Основні функції управління персоналом.

персоналу, залучення, добір, розміщення персоналу, укладання трудових договорів і контрактів.

Використання персоналу включає професійно-кваліфікаційне та посадове просування працівників (управління кар'єрою), створення постійних кадрів, поліпшення морально-психологічного клімату, забезпечення робочих місць.

Стабілізація персоналу включає врахування кваліфікації та персональних навичок з формування банку даних, оцінювання результатів праці для виявлення потенціалу кожного працівника, навчання, підвищення кваліфікації та організації.

Управління персоналом повинно орієнтуватися на тенденції і плани господарського розвитку щодо досягнення основних цілей організації. Воно повинно враховувати:

- довгостроковий розвиток організації;
- збереження її ринкової незалежності;
- одержання відповідних дивідендів;
- самофінансування зростання організації;
- збереження фінансової рівноваги;
- закріплення досягнутого прибутку.

Необхідне подальше вдосконалення кадрової стратегії організації шляхом досліджень та організації зв'язків і відносин з ринком та внутрішньофірмовими трудовими ресурсами; вдосконалення політики використання персоналу, добору та реалізації стилю управління кадрами; поліпшення організації робочого місця та умов праці; необхідність визнання особистих успіхів у праці; добір системи оплати праці (включаючи соціальні послуги); поліпшення підготовки кадрів і підвищення їх кваліфікації [4].

Добір стратегії управління персоналом визначається реальними умовами функціонування організації.

На нашу думку в умовах ринкової економіки організації можуть застосовувати такі стратегії:

- стратегію економії витрат виробництва – важливий захід скорочення витрат на персонал. Сутність цієї стратегії полягає в тому, що при поліпшенні економічної кон'юнктури залучається додатковий персонал і звільняються працівники при перших ознаках її погіршення;
- стратегію, яка полягає в узгодженні прогнозів потреби в персоналі з планами розвитку;
- стратегію забезпечення потреби свого виробництва персоналом високої якості. Це характерно для ситуації зміцнення ринкових відносин в умовах конкурентної боротьби;
- стратегію, яка передбачає додаткові вкладення не тільки в підготовку і розвиток персоналу, а й у створення необхідних умов для повнішого його використання, що створює зацікавленість організацій у скороченні плинності працівників. Це характерно для організацій, пов'язаних з новими напрямками науково-технічного прогресу і висуванням суворіших вимог до якості персоналу [2].

Довгострокова стратегія управління персоналом повинна ґрунтуватися на передумові прискореного впровадження інновацій, що висуває набагато вищі вимоги до якості персоналу. Ця стратегія передбачає додаткові вкладення не тільки в підготовку і розвиток робочої сили, а й у створення необхідних умов для повнішого її використання. Використання персоналу – це комплекс заходів, спрямованих на забезпечення умов для найефективнішої реалізації трудового потенціалу працівників. Воно повинно відповідати цілям організації, захищати інтереси працівників і забезпечувати дотримання законодавства про працю у процесі роботи.

Основні принципи раціонального використання персоналу:

- забезпечення раціональної зайнятості працівників;
- забезпечення стабільності та рівномірного навантаження працівників протягом робочого періоду (дня, тижня, місяця, року);
- забезпечення відповідності трудового потенціалу працівника, його психофізіологічних даних вимогам робочих місць і виробництва шляхом періодичного переходу з одного робочого місця на інше; забезпечення максимальної можливості виконання на робочому місці різних операцій, що забезпечує чергування навантажень на різні частини тіла та органи чуття людини.

Виходячи з цих принципів, раціональне використання персоналу охоплює насамперед досягнення кількісної та якісної збалансованості робочих місць і працівників, поширення гнучких форм зайнятості, забезпечення умов і організації праці, що сприяють повній реалізації трудового потенціалу працівників. Окрім того, необхідний диференційований підхід щодо зайнятості працівників на таких стадіях, як навчання, робота в передпенсійному та пенсійному віці.

Важливим структурним елементом системи управління персоналом є планування трудової кар'єри. Як свідчить зарубіжний досвід, необхідно планувати ділову кар'єру з моменту прийняття працівника до його звільнення. При цьому слід організовувати як горизонтальне, так і вертикальне просування працівника по системі посад і робочих місць. Працівник повинен знати не тільки свої перспективи на коротко – та довгостроковий періоди, а й досягнення, яких він повинен добитися, щоб розраховувати на просування по службі.

Висновки. Сьогодні саме персонал розглядається як найважливіший внутрішній ресурс підвищення прибутковості підприємства, тому ефективне управління ним має ключове значення для успішної та результативної роботи організації. Незалежно від специфіки бізнесу, вирішення задач управління персоналом зрештою зводиться до того, щоб сформувати "правильну" поведінкову модель його співробітників, добитися того, щоб кваліфікація і професійний рівень персоналу не тільки максимально відповідали потребам органі-

зації, але і підкріплювалися бажанням ефективно працювати, сприяючи процвітанню бізнесу. Таким чином, надаючи значну увагу розгляду проблем управління персоналом, для багатьох організацій стає можливим вирішення проблем дефіциту кваліфікованого персоналу, вдосконалення мотиваційних систем, зміцнення своїх лідерських позицій на ринку, розвитку організації загалом.

УДК 658.14/17

ГНЕСУШЕВА І.О., к. тех. н., РОМАНОВА К.І.
м. Запоріжжя

ПРОЦЕС САНАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА В УКРАЇНІ

Анотація. У статті визначено сутність процесу санації підприємства, методiku проведення справи про банкрутство та фінансову санацію підприємств в Україні. Визначено основні джерела фінансування санаційних заходів підприємства, виділено основні фактори, що впливають на процес фінансового забезпечення оздоровлення підприємства.

Ключові слова: фінансова стійкість, банкрутство, фінансова санація підприємства, джерела фінансування

Annotation. There is the essence of enterprise restructuring, methods of conducting business bankruptcy and financial restructuring of enterprises in Ukraine is determined. There are the main sources of financing of updating activities of the enterprise, highlights the main factors, affecting the financial health of the enterprise, are identified.

Keywords: financial stability, bankruptcy, financial reorganization of an enterprise, sources of funding

Аннотация. В статье определена сущность процесса санации предприятия, методика проведения дела о банкротстве и финансовой санации предприятий в Украине. Определены основные источники финансирования санационных мер предприятия, выделены основные факторы, которые влияют на процесс финансового оздоровления предприятия.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, банкротство, финансовая санация предприятия, источники финансирования

У процесі становлення ринкових відносин в Україні питання, пов'язані з санацією підприємства мають важливе практичне значення. Суттєвим є те, що з-поміж підприємств, справи про банкрутство яких розглядаються судом, значний відсоток таких, що тимчасово потрапили в скрутне становище. Вартість їхніх активів набагато вища за кредиторську заборгованість. За умови проведення фінансового оздоровлення чи реструктуризації такі підприємства можуть розраховуватися з боргами і продовжити діяльність. Проте, через недосконале законодавство, брак належного теоретико-методичного забезпечення санації, нестачу грошових ресурсів для забезпечення фінансування санації, дефіцит кваліфікованого в цих питаннях фінансового менеджменту та інші суб'єктивні та об'єктивні причини, багато із потенційно життєздатних підприємств, стають потенційними банкрутами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Суттєвий внесок у розробку фундаментальних основ фінансової санації підприємств зробили зарубіжні економісти Е. Альтман, У. Бівер, М. Гелінг, Г.Джойл, Р. Манн, Б. Колапс, Р. Сайфулін, Г. Кадиков та ін. Наукові пошуки

ЛІТЕРАТУРА:

1. Власова Е. Как организовать работу с персоналом. – Х.: Центр “Консульт”, 2005. – 296 с.
2. Гавкалова Н. Л. Менеджмент персоналу. – Х.: ВД “ІНЖЕК”, 2004. – 276 с.
3. Кучерова С. Модель компетенций на службе эффективной работы организации // Менеджер по персоналу. – 2007. – №10. – С. 10-16.

в цьому напрямку також висвітлені в сучасній вітчизняній економічній літературі: Є. Андрущак, Т. Бень, І. Бланка, В. Бугасва, В. Василенка, О. Терещенка та інших.

Мета статті: визначається теоретичним характером та формулюється як визначення характеристик методів фінансової санації, джерел її фінансування та рівня законодавчої бази, яка регулює сам процес відновлення платоспроможності підприємств. Фінансування заходів, пов'язаних із процесом фінансової санації суб'єктів господарювання, потребує наявності у підприємства значних обсягів фінансових ресурсів. Таким чином, необхідно дослідити:

Постановка проблеми:

- цілі фінансової санації, методи та підстави для її проведення;
- порядок проведення санації на підприємстві;
- джерела фінансування відновлення платоспроможності підприємств;
- існуючі в Україні джерела фінансування подібних заходів.

Виклад основного матеріалу. Останнім часом у країні зберігається стійка тенденція щодо збільшення

кількості фінансово нестійких підприємств. Як наслідок, найбільша кількість позовних заяв до арбітражних судів надходить у зв'язку із банкрутством підприємств. Водночас банкрутство підприємства та його ліквідація означають не тільки збитки для його акціонерів, кредиторів, виробничих партнерів, споживачів продукції, а й зменшення податкових надходжень у бюджет, збільшення рівня безробіття, що в свою чергу може стати одним із чинників макроекономічної дестабілізації. Суттєвим є те, що серед підприємств, справи про банкрутство яких знаходяться на розгляді, дуже багато таких підприємств, які тимчасово потрапили у скрутне становище. Вартість їхніх активів набагато більша за дебіторську заборгованість. За умови санації (оздоровлення) чи реструктуризації ці підприємства можуть розрахуватися з боргами і успішно функціонувати далі. Згідно інформації, яка надходить до Державного департаменту з питань банкрутства, протягом 2008 року порушено 11338 справ про банкрутство підприємств різної форми власності, тоді як у 2007 році ця кількість складала 13 792 справ, тобто на 17,8 % більше. З них справ про банкрутство державних підприємств та підприємств з державною часткою більше за 25 відсотків порушено на 6 відсотків більше, ніж за 2007 рік (204 та 217 відповідно). Так, справ про банкрутство державних підприємств порушено на 4 % менше (151 та 157 відповідно), підприємств з державною часткою більше 25 відсотків на 12 % менше (53 та 60 відповідно). Початок економічної кризи наприкінці 2008 року справив негативний вплив на статистику банкрутств підприємств в Україні. Так, за даними зведеної інформації по Департаменту з питань банкрутства, станом на 01.02.2010 року загальна кількість підприємств, які перебувають в процедурах банкрутства становила 14642, що на 3304 одиниці більше, ніж в 2008 році. При цьому з них кількість державних підприємств складає 443 одиниці, що на 292 підприємства більше, ніж в 2008 році. Серед державних підприємств-банкрутів також зросла частка підприємств, у капіталі яких частка державного капіталу перевищує 25 %, зросла до 152 одиниць, тобто на 106 підприємств. Характерним є також те, що переважна більшість державних підприємств-банкрутів знаходяться у стадії ліквідації (177 підприємств, в тому числі з часткою державного капіталу понад 25 % – 56 підприємств). Переважна кількість підприємств-банкрутів зазнає ліквідації. Так, впродовж січня 2010 року було ліквідовано 452 підприємства, тоді як відновлення платоспроможності відбулося тільки на 9 підприємствах (з них одне державне). Лише на шести підприємствах було укладено мирову угоду, і на двох – виконано боржником всі зобов'язання перед його кредиторами. Водночас протягом січня було порушено 527 нових справ про банкрутство, з яких 5 – стосовно державних підприємств.

Однією з найбільш важливих сфер стратегії фінансового оздоровлення суб'єкта господарювання є

фінансова стратегія санації, яка поєднує у собі комплекс задач, рішень і заходів, що здійснюються у сфері фінансової діяльності підприємства для досягнення ним стійкого зростання.

Санація є системою заходів, що здійснюються під час провадження по справі про банкрутство з метою попередження визнання боржника банкрутом та його ліквідації, яка спрямована на оздоровлення фінансово-господарського положення боржника, а також задоволення в повному обсязі або частково вимог кредиторів шляхом кредитування, реструктуризації підприємства, боргів та капіталу і (або) зміну організаційно-правової та виробничої структури боржника. Власне тлумачення поняття "санація" має і Національний банк України. Згідно з версією НБУ режим фінансової санації – це система непримусових та примусових заходів, спрямованих на збільшення протягом визначеного періоду обсягів капіталу до необхідного рівня з метою відновлення ліквідності, платоспроможності та усунення порушень, які спричинили збиткову діяльність комерційного банку, призвели до скрутного фінансового становища, а також для ліквідації інших наслідків цих порушень. Метою фінансової санації є покриття поточних збитків та усунення причин їхнього виникнення, поновлення або збереження ліквідності та платоспроможності підприємств, скорочення всіх видів заборгованості, поліпшення структури оборотного капіталу та формування фондів фінансових ресурсів, необхідних для проведення санаційних заходів виробничо-технічного характеру.

Засновники (учасники) боржника – юридичної особи, власник майна, центральні органи виконавчої влади, органи місцевого самоврядування в межах своїх повноважень зобов'язані вживати своєчасних заходів для запобігання банкрутству підприємства-боржника. Власником майна боржника державного чи приватного підприємства, засновниками (учасниками) боржника – юридичної особи, кредиторами боржника, іншими особами в межах заходів щодо запобігання банкрутству боржника може бути надана фінансова допомога в розмірі, достатньому для погашення зобов'язань боржника перед кредиторами, у тому числі зобов'язань щодо сплати податків і зборів (обов'язкових платежів) і відновлення платоспроможності боржника (досудова санація). Надання фінансової допомоги боржнику зобов'язує його взяти на себе відповідні зобов'язання перед особами, які надали таку допомогу в порядку, встановленому законом. Досудова санація державних підприємств провадиться за рахунок коштів державних підприємств та інших джерел фінансування. Обсяг коштів для проведення досудової санації державних підприємств за рахунок коштів Державного бюджету України щорічно встановлюється законом про Державний бюджет України.

Умови проведення досудової санації державних підприємств за рахунок інших джерел фінансування

погоджуються з органом, уповноваженим управляти майном боржника.

У країнах з розвинутою ринковою економікою для розробки механізму фінансового оздоровлення фірм, компаній широко використовується класична модель санації, яка передбачає, насамперед, аналіз причин виникнення кризової ситуації, прийняття рішення щодо ліквідації суб'єкта господарювання, визначення основних цілей санації, формування стратегії санації та розробку санаційних заходів, формування програми і проекту санації, а також контроль та нагляд за реалізацією плану санації. Ухвалу про проведення санації боржника та призначення керуючого санацією, до якого переходить управління боржником, постановляє господарський суд за клопотанням комітету кредиторів у строки, що не перевищують строків дії процедури розпорядження майном. Суд не має права відмовити в проведенні процедури санації внаслідок відсутності реальної можливості відновити платоспроможність боржника. Строк санації становить не більш як 12 місяців, однак за клопотанням кредиторів він може бути продовжений ще на шість місяців або скорочений. Нагадаємо, що відповідно до раніше чинного законодавства строк санації при згоді всіх кредиторів не обмежувався. Комітет кредиторів також приймає рішення про погодження кандидатури керуючого санацією, вибір інвестора та ухвалення плану санації. У разі прийняття рішення на користь санації слід здійснити невідкладні заходи щодо поліпшення ліквідності, платоспроможності підприємства та оптимізації структури капіталу в бік зменшення питомої ваги кредиторської заборгованості. Ідеться про реалізацію так званої першочергової (Crash) програми. Даною програмою можуть бути передбачені такі санаційні заходи: лізинг замість купівлі, зворотний лізинг, факторинг, заморожування інвестицій, збільшення власного капіталу, пролонгація заборгованості, акції з розпродажу товарів за зниженими цінами та деякі інші.

Окремим аналітичним блоком у класичній моделі є формування стратегічних цілей і тактики проведення санації. При визначенні цілей санації слід враховувати, що кожне підприємство має обмежені ресурси, обмежені можливості збуту продукції та має здійснювати свою діяльність у рамках правового поля держави, в якій воно розташоване. Цілі мають бути реальними та піддаватися кількісному (чи якісному) вимірюванню. Головною стратегічною метою санації є відновлення ефективної діяльності підприємства в довгостроковому періоді. Для досягнення стратегічної мети слід узгодити тактичні цілі, а саме: скорочення заборгованості; покриття поточних збитків; формування фінансової оптимізації; поліпшення структури капіталу; відновлення та збереження ліквідності; забезпечення платоспроможності; відновлення прибутковості; платоспроможність.

Лише за умови досягнення консенсусу щодо тактичних цілей між сторонами, відповідальними за прий-

няття рішень, можна досягти головної стратегічної мети санації. Стратегія являє собою узагальнену модель дій, необхідних для досягнення поставлених цілей шляхом координації та розподілу ресурсів компанії. Конкретні оперативні заходи в санаційній стратегії не відображаються. Кінцева мета санаційної стратегії полягає в досягненні довгострокових конкурентних вигод, які б забезпечили компанії високу рентабельність. Суть стратегії полягає у виборі найкращих варіантів розвитку фірми та в оптимізації політики капіталовкладень. Згідно з обраною стратегією розробляється програма санації, яка являє собою послідовний перелік основних етапів та заходів, що передбачається здійснювати в ході фінансового оздоровлення підприємства. Конкретизація програмних заходів здійснюється в плані санації. Програма формується на підставі комплексного вивчення причин фінансової кризи, аналізу внутрішніх резервів, висновків про можливості залучення стороннього капіталу та стратегічних завдань санації.

Наступним елементом класичної моделі санації є її проект який розробляється на базі санаційної програми і містить у собі техніко-економічне обґрунтування санації, розрахунок обсягів фінансових ресурсів, необхідних для досягнення стратегічних цілей, конкретні графіки та методи мобілізації фінансового капіталу, строки освоєння інвестицій та їх окупності, оцінку ефективності санаційних заходів, а також прогнозовані результати виконання проекту. Важливим компонентом санаційного процесу є координація та контроль за якістю реалізації запланованих заходів. Менеджмент підприємств має своєчасно виявляти та використовувати нові санаційні резерви, а також приймати об'єктивні кваліфіковані рішення для подолання можливих перешкод при здійсненні оздоровчих заходів. Відчутну допомогу тут може надати оперативний санаційний контролінг, який синтезує в собі інформаційну, планову, консалтингову, координаційну та контрольну функції. Завданням санаційного контролінгу є ідентифікація оперативних результатів, аналіз відхилень та підготовка проектів рішень щодо використання виявлених резервів та подолання додаткових перешкод.

Схема процедури санації відображає економічний аспект санації. У процесі впровадження санації перед підприємством найчастіше постає комплекс проблем, які обмежують чи позбавляють його можливості виконати поставлену задачу досягнення ефективності. Керуючий санацією зобов'язаний розробити план. На розробку плану надається три місяці з дня винесення ухвали про санацію боржника. Зазначений план слід подати до комітету кредиторів для схвалення. План санації має містити заходи щодо відновлення платоспроможності боржника, умови участі інвесторів, за їх наявності, у повному або частковому задоволенні вимог кредиторів, зокрема шляхом переведення боргу (частини боргу) на інвестора, строк і черговість

виплати боржником або інвестором боргу кредиторам та умови відповідальності інвестора за невиконання взятих згідно з планом санації зобов'язань. План санації також має передбачати строк відновлення платоспроможності боржника. Платоспроможність вважається відновленою за відсутності ознак банкрутства. План санації обов'язково має враховувати інтереси й пріоритети кредиторів, податкових органів, позикодавців, акціонерів і власників інших цінних паперів, постачальників тощо. При цьому в разі наявності інвесторів план санації розробляється та погоджується за участю інвесторів. План санації затверджується арбітражним судом, контролюється поквартально комітетом кредиторів і може бути скоригований при схваленні комітетом кредиторів. Тобто, план санації має враховувати інтереси всіх кредиторів і бути реальним для виконання. Після проведення самої процедури санації визначається ефективність та один з можливих результатів: виконання плану санації, закінчення процедури санації і відновлення платоспроможності підприємства; звернення до арбітражного суду із клопотанням про дострокове припинення процедури санації у зв'язку з відновленням платоспроможності боржника; звернення до арбітражного суду із клопотанням про подовження встановленого терміну процедури санації; звернення до арбітражного суду із клопотанням про визнання боржника банкрутом і відкриття ліквідаційної процедури; укладання мирової угоди.

Формування механізму залучення та використання фінансових ресурсів для забезпечення виживання підприємств в умовах кризи та їх успішного розвитку на стадії економічного зростання є не лише важливою складовою санації підприємства, а й запорукою їх ефективної діяльності. Здійснення санаційних заходів на підприємстві в кризовому стані вимагає залучення та використання фінансових ресурсів. Джерела фінансування повинні забезпечувати здійснення процесів оздоровлення підприємства в необхідних обсягах та термінах, їх відображення у плані санації є необхідним.

Під джерелами фінансових ресурсів для санаційних заходів розуміють сукупність усіх можливих сфер діяльності підприємства, які можуть забезпечити зростання його фінансових результатів та мобілізацію фінансових ресурсів. Орієнтація підприємства на мобілізацію внутрішніх джерел фінансування оздоровчих заходів відображається в плані санації підприємства та сприяє зростанню довіри до боржника з боку кредиторів. До суб'єктів, які можуть прийняти участь у фінансуванні санаційних заходів, слід віднести таких:

кредитори підприємства (банки та фінансово-кредитні установи, постачальники); власники підприємства; державні органи. До внутрішніх джерел фінансування відносять реструктуризацію активів підприємства, а також такий процес як реорганізація. Практика показує, що в сучасних умовах більшості вітчизняних підприємств неможливо здійснити оздоровчі процедури без залучення зовнішніх джерел фінансування.

Висновок. Підприємства зараз мають обмежені можливості на отримання кредиту на впровадження санаційних заходів. Внутрішні джерела можуть бути мобілізовані в короткі терміни і не потребують значних додаткових капітальних вкладень. Крім того, орієнтація підприємства на мобілізацію внутрішніх джерел фінансування оздоровчих заходів відображається в плані санації підприємства та сприяє зростанню довіри до боржника з боку кредиторів. Але практика показує, що в сучасних умовах більшості вітчизняних підприємств неможливо здійснити оздоровчі процедури без залучення зовнішніх джерел фінансування.

У ході аналізу особливе місце повинне приділятися структурі дебіторської заборгованості та її характеру з метою можливості погашення частини боргу за рахунок недотримання вимог. Даний механізм необхідно використовувати в процедурі санації, оскільки на практиці у підприємств існують взаємні вимоги або дебітори відмовляються сплачувати за своїми рахунками, передбачаючи неминуче банкрутство свого кредитора.

В ході розробки даної статті було досліджено сутність фінансової санації, розглянуто методику проведення справи про банкрутство та фінансову санацію підприємств в Україні. Визначено основні джерела фінансування санаційних заходів підприємства, виділено основні фактори, що впливають на процес фінансового забезпечення оздоровлення підприємства. Для більшої ефективності проведення процедури санації необхідно враховувати рівень та якість дебіторської заборгованості, оскільки вона складає досить велику частину у коштах підприємства.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Закон України "Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом", від 14.05.1992, N 2343-XII, внесення змін від 04.06.2009 № 1442-VI /1442-17
2. Білоконь, Т. М. Санація підприємств: організаційно-економічний механізм : Монографія / Т. М. Білоконь, Л. М. Несен. – Вінниця : ВНТУ, 2010. – 152 с.
3. Івженко А.С. Основні напрямки удосконалення механізму санації підприємств за сучасних економічних умов / А.С.Івженко // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №4. – с. 142-148.

УДК 656.34

ГОРОДЕЦЬКА М.О.

м. Ніжин

ЕКОНОМІЧНІ ТЕНДЕНЦІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

У статті аналізуються проблеми розвитку аграрного сектору України в умовах світової глобалізації та пропонуються деякі шляхи їх вирішення.

Ключові слова: аграрний сектор, економічне зростання, глобалізація.

Margaryta Gorodetska. Economic trends in innovation agricultural development of Ukraine in conditions of globalization.

There are an analysis problems of development of agrarian sector of Ukraine in conditions of the worlds globalization and offerings of the ways of their salvation.

Agrarian sector, economic growth, globalization.

Постановка проблеми. В сучасних умовах глобалізації інноваційний розвиток стає визначальним чинником досягнення економічного лідерства, важливим інструментом у конкурентній боротьбі. В період інтеграції сільського господарства України в світове співтовариство його актуальність набуває дедалі більшого значення. Це зумовлено тим, що інновації є матеріальною основою підвищення ефективності виробництва, якості і конкурентоспроможності продукції, зниження витрат і виступають найважливішою умовою економічного зростання на якісно новій основі. Інноваційний потенціал формує здатність аграрних підприємств конкурувати на внутрішньому та зовнішньому ринках і допомагає уникнути економічної кризи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним підґрунтям у дослідженні проблеми розвитку інноваційної сфери стали праці зарубіжних вчених-економістів Х. Барнета, П. Друкера, Е. Менсвілда, Г. Менша, Б. Санто, Р. Солоу, Б. Твісса, Е. Тоффлера, В.-Д. Хартмана, Й.-А. Шумпетера.

Вагомий внесок у дослідження особливостей інноваційних процесів зробили вітчизняні вчені С.А. Володін, В.М. Гець, О.І. Даций, О.Ю. Єрмаков, О.В. Крисальний, М.І. Кісіль, П.Т. Саблук, В.П. Ситник, В.М. Трегубчук та інші.

Мета статті є обґрунтування необхідності інновацій в розвиток сільського господарства як основи підвищення його конкурентоспроможності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Антропогенний вплив на навколишнє природне середовище в аграрному секторі позначився, перш за все, на нераціональному використанні водних, земельних, енергетичних, трудових, матеріально-технічних ресурсів. Існування природомістких галузей, недоліки в соціальній сфері, ігнорування ряду економічних та екологічних законів призвели до занепаду аграрної галузі. Лише еколого-економічна реструктуризація сільського господарства, його трансформація на засадах сталого розвитку, вирішення пріоритетних

завдань допоможе підвищити рівень продовольчої та екологічної безпеки держави.

Тому проголошення концепції сталого розвитку у 1992 р. у Ріо-де-Жанейро стало першочерговим завданням, яке вимагає негайного вирішення. Насамперед, це стосується трансформації економічного зростання в економічний розвиток, тобто сталість у економічній, соціальній та екологічній сферах. Науковці визначають сталість суспільного розвитку як "...стан екологічної, економічної і соціальної систем, при якому їх цілі співпадають". Економічна складова сталого розвитку означає структурну перебудову всієї економіки, спрямовану на припинення виснаження природних ресурсів та зменшення забруднення довкілля. Соціальний фактор передбачає подолання голоду і злиднів, боротьбу з бідністю, турботу про пенсіонерів, створення належних умов для підростаючого покоління. Економічні та соціальні чинники мають зумовлювати такий стан суспільства і природи, при якому відбувається гармонійний розвиток в усіх сферах життя при збереженні цілісності навколишнього середовища.

Метою політики сталого розвитку в аграрному секторі є досягнення балансу між затратами соціальними, тобто необхідними для досягнення певних матеріальних благ, і затратами екологічними, які б сприяли недопущенню забруднення довкілля, що вимагає поступового переходу від невідновлювальних до відновлювальних ресурсів, запровадження таких технологічних процесів, які б чинили мінімальний вплив на навколишнє природне середовище.

Головним важелем сталого розвитку аграрного сектору є його конкурентоспроможність, а це передбачає створення системи стандартів якості продуктів харчування. Відсутність ринку сільськогосподарської продукції веде до дисбалансу між попитом та пропозицією, а також нестійкості цін. Підприємства, що випускають неконкурентоспроможну продукцію, використовують застарілі (енергомісткі) технологічні процеси, тому їх слід перепрофілювати у підприємства з використанням

новітніх технологій, надавати інвестиційну підтримку, а також розвивати систему страхування та запроваджувати стимулювання випуску екологічно безпечної сертифікованої продукції, яка б відповідала світовим стандартам. Адже головним ресурсо-екологічним пріоритетом в аграрній галузі є раціональне та екологічно безпечне землекористування, що охоплює охорону та відтворення родючості, збільшення гумусу, дотримання технологічних особливостей обробітку землі, зниження забруднення нітратами, пестицидами, важкими металами та іншими шкідливими речовинами, які потрапляють у ґрунт через біологічні ланцюги.

Світова економічна криза призвела до зниження темпів зростання ринку органічної продукції у світі. В Україні органічний ринок сильно відстає від світового, але в останні роки спостерігається тенденція зростання попиту на органічну продукцію, що перш за все залежить від рівня життя суспільства. Державна фінансова підтримка, інвестування в органічне виробництво, розширення асортименту органічної продукції, сертифікація продуктів харчування, а також підвищення фінансової спроможності споживача – це заходи, необхідні для підвищення конкурентоспроможності України в умовах сталого розвитку.

Чи не найголовнішою проблемою є формування у населення високого духовного потенціалу, сприяння розвитку особистості, розвитку пізнавального інтересу, екологічної свідомості у кожного члена суспільства. Лише виховання екологічно свідомої, освіченої, культурної, високоморальної людини, яка в процесі своєї життєдіяльності керується лише високими цілями, пріоритетами та цінностями – це фундамент сталого розвитку суспільства і планети в цілому.

Фінансування екологічно спрямованої господарської діяльності в умовах переходу до ринкової економіки має бути більш гнучким і пропонувати суб'єктам господарювання свободу вибору найбільш ефективної для них схеми фінансування. Це можливо здійснити, спираючись на зарубіжний досвід, наприклад, у галузі застосування податкових методів фінансового регулювання природокористування та діяльності екофондів. В економіці України агропромисловий комплекс значною мірою впливає на соціально-економічне становище суспільства. Однак, на сучасному етапі розвитку фінансовий стан більшості сільськогосподарських підприємств та їх соціальної сфери є незадовільним. Сільське господарство країни є проблемно нестабільною галуззю, яка практично не забезпечена сучасною технікою та новими технологіями, що призводить до низької продуктивності виробництва та не конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції на світовому ринку.

Така складна ситуація, що склалася в аграрному комплексі пояснюється наступними чинниками:

- невиконанням завдань стратегічних напрямків розвитку агропромислового комплексу та аграрної реформи в Україні;

- фізичним, технологічним та моральним зношенням основних виробничих фондів сільськогосподарських підприємств;
- наявністю значного диспаритету цін на сільськогосподарську продукцію та промислові засоби виробництва і предмети праці, що зумовлюють постійну нестачу фінансових ресурсів та обмежують діяльність і розвиток сільськогосподарських товаровиробників;
- нераціональним використання земельних, трудових та фінансових ресурсів аграрної сфери;
- зниженням родючості ґрунтів, малоефективним використанням наявного потенціалу земель сільськогосподарського призначення;
- недостатнім рівнем розвитку інфраструктури аграрного ринку;
- відсутністю необхідної підтримки сільськогосподарських виробників на державному рівні, що проявляється у недосконалості цінової, фінансової, кредитної та інвестиційної політики держави по відношенню до аграрників;
- низьким рівнем життя мешканців села, мізерними заробітними платами осіб, зайнятих у сільському господарстві, безробіттям, поглибленням демографічної кризи, міграцією у пошуках роботи, руйнуванням трудового потенціалу села.

В умовах глобалізації економіки України стратегія розвитку агропромислового комплексу та й сільськогосподарства в цілому має базуватися на:

- створенні умов для розвитку агропромислового комплексу, інтенсифікації в сільському господарстві та раціональній державній фінансовій підтримці сільського господарства;
- поліпшенні доступу до ринків збуту та посиленні конкурентоспроможності сільськогосподарського виробництва шляхом зростання обсягів вітчизняних та іноземних інвестицій в агропромисловий комплекс при умові гармонізації чинного законодавства до норм і вимог світової організації торгівлі;
- покращенні соціальної сфери шляхом створення розвиненої інфраструктури на селі;

Для виведення агропромислового комплексу із кризового стану в умовах глобалізації економіки повинна бути розроблена фундаментальна довгострокова програма стабільних зовнішньоекономічних відносин з торговельними партнерами, які вигідні для обох сторін.

Для розширення ринків збуту та успішного просування вітчизняної аграрної продукції на світові продовольчі ринки необхідно:

- переорієнтувати розвиток економіки агропромислового комплексу на нарощування експортного потенціалу, при умові дотримання балансу між внутрішнім і зовнішнім попитом на продукцію сільськогосподарського виробництва;

- підвищувати ефективність виробництва традиційної для України експортної продукції – зернових культур, сояшника, продукції тваринництва та нарощувати потенціал у перспективних секторах світового сільського господарства: виробництво рапсу, відродження льновиробництва;
- диверсифікувати географічну структуру зовнішньої торгівлі сільськогосподарської продукції (насамперед експорту), мінімізуючи залежність від окремих держав (ринків), підсилюючи тим самим економічну безпеку країни;
- забезпечити на державному рівні збалансованість експорту й імпорту сільськогосподарської продукції, тобто домагатися збільшення позитивного сальдо в зовнішній торгівлі – перевищення експорту над імпортом;
- необхідно на рівні державних представництв та посольств України за кордоном вести пошук постійних покупців вітчизняної сільськогосподарської продукції, підтримувати й розвивати дипломатичні відносини з реальними партнерами.

Також для успішного розвитку АПК країни в умовах глобалізації економіки, необхідно проводити державну політику постійного підвищення інвестиційної привабливості аграрного сектора. Збільшення обсягів інвестування стримується, значною мірою, недосконалістю чинного законодавства та нестійкою політичною ситуацією країни. Без впровадження нових енергозберігаючих технологій та використання сучасної техніки неможливо вивести із кризового стану як сільське господарство, так і країну в цілому.

В інноваційному розвитку сільського господарства можна виділити такі складові:

- 1) технічна;
- 2) економічна;
- 3) соціальна;
- 4) організаційна;
- 5) управлінська;
- 6) юридична.

Технічні інновації спрямовані на вдосконалення наявних і створення нових технологій ведення сільськогосподарського виробництва, високоврожайних сортів культур і елітних порід тварин.

Економічні інновації можна визначити як зміну методів і способів планування усіх видів виробничо-господарської діяльності, економічне стимулювання, раціоналізацію системи калькуляції внутрішньовиробничих витрат тощо.

Соціальні інновації спрямовані на поліпшення умов і характеру праці, психологічного клімату, постійне підтримання високого рівня безпеки праці, створення комфортних умов життя, стимулювання творчої діяльності, професійну підготовку і підвищення кваліфікації кадрів, вирішення проблем в галузі охорони здоров'я.

Організаційні інновації спрямовані на запровадження нових форм і методів організації виробництва та праці, удосконалення організаційної структури підприємства.

Управлінські інновації охоплюють процеси запровадження нових та удосконалення існуючих методів роботи апарату управління підприємством.

Юридичні інновації пов'язані насамперед з удосконаленням нормативно-правової бази, що визначає і регулює усі види діяльності підприємств.

Між окремими складовими інноваційного розвитку існує відносно тісний взаємозв'язок. Технічні новинки зумовлюють передовсім відповідні організаційні нововведення, а останні потребують, як правило, певних змін в економічному механізмі діяльності підприємств.

Інноваційний розвиток сільського господарства базується на впровадженні прогресивних техніко-технологічних, організаційно-економічних, управлінських рішень, спрямованих на поліпшення якості продукції, підвищення ефективності та конкурентоспроможності виробництва.

Крім того, для матеріально-технічного переозброєння сільського господарства необхідне залучення і значних кредитних ресурсів, регулювання питання отримання та надання яких сільськогосподарським виробникам на даний час не вирішені.

З метою сприяння розвитку галузі сільського господарства та забезпечення підвищення конкурентоспроможності аграрної продукції в умовах глобалізації, Україні необхідно, використовуючи передовий світовий досвід, не просто переносити його в площину свого розвитку, а гармонізувати з українськими економічними реаліями та історичним розвитком галузі країни. Україна, яка має найкращі у світі природні та сприятливі кліматичні умови для сільськогосподарського виробництва, внаслідок технологічної відсталості та нерациональної організації реформованого аграрного сектору сьогодні не в змозі забезпечити своє населення доступною за ціною і достатньою за стандартними нормами харчовою продукцією. Виробництво сільськогосподарської продукції на душу населення скоротилося в 2007 р. порівняно з 1990 р. на 40%. До того ж на внутрішньому ринку відбувається виштовхування вітчизняної продукції імпоротною внаслідок більш високої конкурентоспроможності останньої, досягнутої за рахунок використання передових технологій.

Реформи, які здійснювалися в сільському господарстві, проводилися передусім задля ліквідації існуючих крупних колективних і державних господарств та розпаювання землі. Проте ефективного фермерства замість цих господарств створити не вдалося. За час реформ село втратило 2/3 парку тракторів, зернозбиральних комбайнів і вантажних автомобілів. Виробництво сільськогосподарської продукції лягло на плечі населення, яке було змушене за відсутності технічних засобів і коштів на їх закупівлю перейти на примітивне

ведення господарства. У такий спосіб в Україні виробляється понад 60% сільськогосподарської продукції, а деяких її видів – до 90 відсотків і більше.

Таким чином, найбільш суттєвими результатами реформування українського села стали катастрофічне падіння виробництва сільськогосподарської продукції, детехнологізація і деіндустріалізація аграрного сектору. Парадоксальність ситуації полягає в тому, що в умовах масштабної детехнологізації і деіндустріалізації аграрного сектору майже повністю зберігся його науковий потенціал. З 1991 р. він скоротився лише в 1,3 рази, в той час як загальна чисельність дослідників країни скоротилася у 2,6 рази. У цілому зменшення чисельності дослідників в аграрному секторі було менш значним, ніж скорочення самого аграрного сектору, включаючи обсяги виробництва продукції, розмір ріллі, а також чисельність зайнятих у цьому секторі.

Кадрова наукоємність аграрного сектору за роки реформ навіть зросла. В інтересах цього сектору сьогодні працює понад 11 тис. науковців (15% загальної чисельності науковців країни), в тому числі 2,1 тис. докторів і кандидатів наук, понад 200 академіків та членів-кореспондентів. Аграрний сектор обслуговує державна Українська академія аграрних наук, в складі якої понад 120 наукових установ. На потреби цього сектору працює добре розвинута система навчальних закладів.

Проблема полягає в тому, що дуже низьким залишається рівень затребуваності результатів аграрної науки сільськогосподарським виробництвом, що закономірно призводить також до зниження якості її функціонування. Головна причина полягає в тому, що в Україні не сформувалися крупні сільськогосподарські підприємства і не відбулася ринкова інтеграція фермерських господарств. На початок 2008 р. майже 70% господарств мали в своєму розпорядженні сільськогосподарські угіддя розміром до 100 га, що автоматично робить їх нездатними до використання сучасних дороговартісних технологічних і технічних засобів виробництва. До того ж в аграрному секторі набирає оберті тенденція скуповування торговельним, фінансовим та промисловим капіталом корпоративних прав засновників сільськогосподарських підприємств, що призводить до відчуження значної кількості угідь із сільськогосподарського виробництва.

Аграрна наука на 75% фінансується за рахунок державного бюджету (наука країни в цілому – на 39%). Такий стан – ще один доказ, який свідчить про неефективність проведених в аграрному секторі реформ, внаслідок яких аграрна наука залишилася відірваною від сільськогосподарського виробництва і недостатньо комерціалізованою, що суперечить світовому досвіду. У розвинутих країнах аграрна наука є найбільш комерціалізованим сектором наукових досліджень.

Зрозуміло, що за умов збереження існуючої архаїчної організації українського сільського господарства, коли технічні засоби для більшості підприємств, особливо фермерських господарств, залишаються недоступними, виробники сільськогосподарської продукції відтиснуті від її покупців численними перекупщиками, кредитори закабальють аграріїв непідійнятими кредитами на придбання сучасної матеріальної бази, на розгортання інноваційної діяльності не вистачить коштів не тільки самих аграріїв, але й усіх доходів країни.

У рамках нав'язаної селу доктрини реформ створити в Україні в найближчій перспективі сучасне ринкове інноваційне сільське господарство, здатне забезпечити в повному обсязі потреби населення в продуктах харчування, а тим більше успішно конкурувати з аграріями інших країн, фактично неможливо. Тому держава і суспільство мають здійснити масштабні заходи з метою створення економічних, правових, організаційних, соціальних та інших умов для спрямування реформи на забезпечення інноваційного розвитку цього найважливішого для нормального життя країни і суспільства сектору економіки.

Висновки з даного дослідження. Отже, забезпечити стабільний, конкурентоспроможний і сталий розвиток сільського господарства в умовах прискорення глобалізаційних та інтеграційних процесів можна лише в тому випадку, коли цей розвиток здійснюватиметься на основі інноваційної моделі.

ЛІТЕРАТУРА

1. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер – М.: Прогресс, 1982. – 455с.
2. Ионов М. Инновационная сфера: состояние и перспективы / М. Ионов // Экономист. – 1993. – №10. – С.62-67
3. Котлер Ф. Основы маркетинга / Котлер Ф.; общ. ред. и вступ. ст. Пенькова Е.М.; пер. с. англ. – М.: Прогресс, 1990. – 736с.
4. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа / Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж.: 12-е издание; пер. с англ. – М.: Изд. дом "Вильямс", 2002. – 928с.
5. Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями / Твисс Б.; авт. предисл. и науч. ред. Пузина К.Ф.; сокр. пер. с англ. – М.: Экономика, 1989. – 271с.
6. Водачек Л. Стратегия управления инновациями на предприятии / Водачек Л., Водачкова О.; авт. предисл. Рапопорт В.С.; сокр. пер. со словац. – М.: Экономика, 1989. – 167с.
7. Друкер П. Як забезпечити успіх у бізнесі: новаторство і підприємництво / Друкер П.; пер. с англ. – К.: Україна, 1994. – 319с.
8. Ратанин П.И. Инновационное предпринимательство в переходный период России к рынку / Ратанин П.И. – М.: Известия, 1993. – 174с.
9. Дацій О.І. Розвиток інноваційної діяльності в агропромисловому виробництві України / Дацій О.І. – К.: ННЦ ІАЕ, 2004. – 428с.
10. Кропивко М.Ф. Особливості формування регіональних агропромислових кластерів / М.Ф. Кропивко, Д.І. Мазоренко, І.О. Белебега, В.В. Бакум // Економіка АПК. – 2008. – № 10. – С 7-15.

УДК 338.23:336(477)

ЗАГАРІЙ В. П.

м. Умань

АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ПОКАЗНИКІВ ФУНКЦІОНУВАННЯ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ СФЕРИ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ

Анотація: В статті проведено аналіз грошово-кредитної сфери економіки України на трьох етапах її розвитку. Детально описано основні показники її функціонування та розглянуто їх в динаміці. Визначено основні помилки в процесі реалізації грошово-кредитної політики за часів незалежності України.

Ключові слова: грошово-кредитна політика, показники грошово-кредитної політики, індекс споживчих цін, процентна ставка рефінансування, грошова база, грошові агрегати.

Аннотация: В статье проанализировано денежно-кредитную сферу экономики Украины на трех этапах ее развития. Детально описаны и рассмотрены в динамике основные показатели ее функционирования. Определены основные ошибки в процессе реализации денежно-кредитной политики со времен независимости Украины.

Ключевые слова: денежно-кредитная политика, показатели денежно-кредитной политики, индекс потребительских цен, процентная ставка рефинансирования, денежная база, денежные агрегаты.

Annotation: The money-and-credit sphere of Ukraine's economy on three stages of its development is described in the article. The basic indexes of its functioning and their dynamic are also described. The main errors in the realization process of the monetary policy since the independence of Ukraine has been declared are determined.

Keywords: monetary policy, indexes of monetary policy, cost-of-living-index, interest rate of refunding, monetary base, money aggregates.

Постановка проблеми. За сучасних умов розвитку міжнародних економічних відносин головна роль у забезпеченні стабільності та конкурентоспроможності національної економіки відводиться грошово-кредитній сфері країни. Держава створює умови для реалізації грошово-кредитних відносин через формування законодавчої бази та організацію функціонування кредитних структур. Розроблена на даній основі грошово-кредитна політика забезпечується центральним банком держави, який є самостійним та незалежним у своїх діях, проте виконує затверджену урядом програму заходів у грошово-кредитній сфері. Тому процес аналізу грошово-кредитної сфери України покликаний дати відповідь на питання ефективності даних заходів з моменту здобуття Україною незалежності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням стану функціонування грошово-кредитної сфери економіки в Україні займалися провідні науковці, серед яких: Гагутін В.Д., Гребеник Н., Кричевська Т.О., Панчишин С.М., Тушницький Н.О. та інші.

Та переважно дослідники розглядали лише наслідки тих, чи інших заходів грошово-кредитної політики, не аналізуючи причини та мету їх провадження.

Мета статті Дослідити основні етапи реалізації грошово-кредитної політики України; проаналізувати основні показники грошово-кредитної сфери в динаміці; визначити основні помилки в процесі реалізації грошово-кредитної політики за часів незалежності України.

Виклад основного матеріалу. Досвід реалізації державної політики в грошово-кредитній сфері за часів незалежності України дослідники поділяють на три етапи.

Перший етап (1991–1994рр.) характеризувався складними перехідними процесами в економічній системі України. Стратегічною метою грошово-кредитної політики було визначено стимулювання економічного зростання та подолання інфляції. На початку першого етапу Україна не мала сформованої інституційної основи грошово-кредитного регулювання: грошового ринку та банківської системи. Національний банк України не мав упорядкованої структури. Лише 11 травня 1992 року Комісія Верховної Ради України з питань планування бюджету, фінансів та цін ухвалила “Основні напрямки діяльності Національного банку України на період до запровадження національної валюти”, які були розроблені Національним банком згідно з рішенням Верховної Ради України від 24 березня 1992 року [1].

Першочерговим завданням Національного банку України була організаційно-технічна підготовка до запровадження в безготівковий обіг українського карбованця та його подальша стабілізація, а також створення на основі національної валюти національної грошової системи України.

7 листопада 1992 року Президент України видав Указ “Про реформу грошової системи України” [3], відповідно до якого Кабінет Міністрів України разом

з Національним банком України прийняли однойменну постанову від 8 листопада 1992 року "Про реформу грошової системи України" [2].

Протягом 1992 року Національний банк України здійснював пряме кредитування бюджетних витрат, надавав пільгові позички пріоритетним галузям та окремим державним підприємствам, до того ж проводив фінансування дефіциту бюджету, тобто фактично кредитував уряд. В 1992 році обсяги кредитів, які були надані Національним банком уряду, зросли у 34 рази.

Така політика призвела до економічного спаду в країні, зниження обсягів товарообігу та рівня інвестицій, знецінення національної валюти. Так, в 1992 році темпи інфляції перевищили 900%, індекс роздрібних цін у виробництві збільшився в 13 разів порівняно з 1991 роком, а оптових цін – у 25 разів. Як наслідок в країні суттєво знизився життєвий рівень населення та економічна активність виробництва. До того ж через додаткове вливання грошей в економіку країни через кредитну систему ще більше посилювалися інфляційні процеси. За 1992 рік кредитні вкладення банків України зросли в 27 разів, а готівкова емісія грошей – у 47 разів порівняно з 1991 роком [5].

Такі дані свідчили про неможливість впливу інфляційних заходів на соціальну сферу та виробництво. В "Основних напрямках грошово-кредитної політики на 1993 рік" умовою стабілізації економіки країни було визначено саме значне зниження, не менше ніж у 2,5 рази, темпів інфляції шляхом жорсткого виконання державного бюджету та обмеження кредитних вкладень в економіку [8].

На кінець 1993 року були прийняті перші ефективні заходи щодо макроекономічної стабілізації та подолання інфляції. Було успішно завершено перехід до єдиного обмінного курсу та конвертованості по поточним операціям; зменшено використання цільових та субсидованих кредитів; запроваджено уніфіковані резервні вимоги; започатковані кредитні аукціони; встановлено єдину ставку рефінансування [5].

В 1994 році стратегічною метою грошово-кредитної політики України була стабілізація цін та грошей. Проте позитивних результатів в даному напрямку досягти не вдалося. В трансформаційний період для економіки України забезпечити подолання негативних явищ могло лише вдале поєднання грошово-кредитної та фінансової політики. Але податкова система в той час була одним із основних чинників, які сприяли поширенню гіперінфляції в країні. Вона не могла забезпечити покриття державних видатків, оскільки реальний ВВП швидкими темпами скорочувався, в результаті чого податкова база зменшувалась. До того ж тіньовий сектор економіки, який після розпаду СРСР зріс в декілька разів, частково або взагалі не сплачував податків.

Негативними наслідками гіперінфляції стало різке зростання обмінного курсу іноземної валюти та відповідно знецінення національної. Національна валюта

швидко втрачала свою вартість і у великій кількості надходила на валютний ринок.

Вище наведені наслідки реалізації політики в грошово-кредитній сфері дають змогу сказати, що на даному етапі розвитку економіки України стратегічні цілі грошово-кредитної політики виявились хибними.

Стратегічною метою другого етапу політики в грошово-кредитній сфері України (1995-1999рр.) стало подолання гіперінфляції, наслідком чого мали уповільнитися темпи економічного спаду та знецінення національної валюти. Одним із найефективніших антиінфляційних заходів стало використання державних цінних паперів для фінансування державних витрат шляхом здійснення на внутрішньому ринку запозичень. Від неконтрольованої емісії грошей відмовились, посилювалась роль суто економічних інструментів грошово-кредитного регулювання. Запровадили режим плаваючого валютного курсу. Наслідком таких стабілізаційних заходів стало зменшення дефіциту бюджету втричі – із 15% в 1994 році до 5% в 1995 році. Рівень інфляції в країні також зменшувався в 1995 році порівняно з 1994 із 400% до 180%, в 1996 році – 139% [5]. Щомісячні темпи інфляції споживчих цін в 1996 році знизилися від 9,4% у січні до 0,1% у липні. Крім того, ціни на продовольчі товари в серпні 1996 року знизилися на 1,7% порівняно з січнем цього ж року, а ціни на непродовольчі товари за цей же період зросли лише на 0,8%. Темпи падіння обсягів валового внутрішнього продукту за даний період знизилися з 12,4% до 9,5%. Від часу проголошення Україною незалежності така позитивна динаміка показників грошово-кредитної сфери спостерігалася вперше.

В соціальній сфері спостерігалася тенденція до зростання доходів та заощаджень населення України. Так, в липні 1996 року порівняно з червнем цього ж року доходи громадян зросли на 26%. Населення стало більше довіряти банкам, зріс рівень вкладів громадян за депозитними рахунками.

В такому секторі економіки як зовнішньоекономічна діяльність також намітились позитивні тенденції. Протягом першого півріччя 1996 року експорт товарів та послуг зріс на 30,6% порівняно з 1995 роком [7]. При цьому темп зростання імпорту в 1996 році склав 27,3%. Тобто вперше за часів незалежності України можна було відмітити зниження від'ємного сальдо поточного рахунку платіжного балансу держави на 3,3%. В цьому ж році дефіцит зовнішньої торгівлі скоротився до суми 22 млн. доларів США. В 1995 році дефіцит складав 274 млн. доларів США [6].

Напередодні грошової реформи такі економічні показники свідчили про те, що в державі були створені всі необхідні умови для запровадження гривні як національної валюти. Деномінація проводилась на неконфіскаційній основі з єдиним рівнем обміну – 100 000 українських карбованців за 1 гривню. За станом на 25 серпня 1996 року грошова маса в готівково-му обігу становила 366 трлн. карбованців, проте вона

не мала реального забезпечення товарними запасами, яких на цю ж дату було лише на 157 трлн. карбованців. Різниця не могла бути покритою за рахунок резервів іноземної валюти, так як її обсяги на той час в країні були недостатніми. За такої ситуації конфіскаційний тип грошової реформи, коли з обігу вилучається вся маса грошей без обміну власникам її на нову національну валюту, мав би негативні наслідки. Це могло б спричинити зростання інфляції до 50% за місяць та абсолютне спустошення прилавків магазинів. Саме тому передбачалося проведення неконфіскаційної цивілізованої грошової реформи за умови недоторканості існуючих перед реформою грошових заощаджень населення країни.

Та головним завданням грошової реформи було не проста заміна тимчасової грошової одиниці на гривню, а зміна масштабу цін та створення стабільної грошової системи, яка перетворювала б гроші у важливий стимулюючий фактор соціально-економічного розвитку країни.

Заходи з деномінації національної валюти виявились успішними, вдалось утримати стабільність на грошовому, валютному та споживчому ринках. Рівень інфляції до кінця 1996 року тримався у прогнозованих параметрах: в серпні – 5,7%; в вересні – 2,0%; в жовтні – 1,5%; в листопаді – 1,2%; в грудні – 0,8%. Такий прийнятний рівень інфляції зберігся й в 1997 році: за перші сім місяців склав 5,4% (за аналогічний період 1996 року інфляція складала 25%) [6].

Після проведення грошової реформи активно проводились заходи по залученню коштів населення на депозити в комерційних банках. Обсяг вкладів населення за період від 1 серпня 1996 року по 1 серпня 1997 року зріс на 84%. Це свідчить про те, що за такий короткий період державі вдалося фактично вперше забезпечити довіру населення до національної валюти та банківської системи.

Національний банк України відповідно до зниження темпів інфляції почав зменшувати й облікову ставку, яка в серпні 1997 року становила 16% (у серпні 1996 року – 40%). Також відбувалось поступове зниження процентних ставок банківської системи. Їх середній рівень за депозитами знизився з 25,4% у серпні 1996 року до 17,9% у липні 1997 року, а за кредитами – з 66,2% до 47% відповідно [5].

Крім того, проведення грошової реформи сприяло збільшенню надходжень платежів за комунальні та інші послуги від населення та збільшенню обсягів реалізації товарів. Так, за перші два тижні реформи в банки надійшла сума близько 761 млн. гривень. Це на 21,5% більше, ніж за весь попередній місяць – серпень.

Вище описані процеси стимулювали відновлення збалансованого режиму функціонування всіх сфер грошово-кредитної системи України – валютної, фондової та кредитної, а також сприяли запобіганню руйнування банківської системи.

Третій етап реалізації політики в грошово-кредитній сфері (2000р. – і по сьогодні) характеризується переходом української економіки у фазу зростання. Основою для такого переходу стала лібералізація монетарної політики Національного банку.

Найважливішим індикатором грошово-кредитної політики, який відображає рівень стабільності національної валюти, є індекс споживчих цін. В таблиці 1 наведена динаміка індексу споживчих цін в Україні за 1991–2010 рр.

З точки зору стабілізації грошової одиниці, грошово-кредитна політика в Україні за період 1991–2010 рр. доволі вдало та ефективно реалізовувала власні функції, незважаючи на помітну дестабілізацію індексу споживчих цін в 1992–1994 рр. Одразу після грошової реформи 1996 року, яка стала основним важелем держави в цій сфері, починає спостерігатись тенденція стабілізації даного індексу.

Головним орієнтиром грошово-кредитної політики є внутрішня та зовнішня стабільність, яка проявляється в динаміці обмінного курсу та темпах інфляції. Темпи інфляції визначаються як величина зміни індексів цін і були зображені вище через показник індексу споживчих цін. Проаналізуємо динаміку обмінного курсу національної валюти до долара США. Дані візьмемо на початок кожного року починаючи з 1996 року, тобто з часу проведення грошової реформи та введення гривні як національної валюти України (табл. 2).

Курс валют, аналогічно індексу споживчих цін мав відносно стабільну тенденцію в період 2000–2008 років, за винятком перших років після грошової реформи. Грошово-кредитна політика максимально реалізовувала свої функції щодо утримання курсу гривні на стабільному рівні до моменту настання світової фінансової кризи 2008 року. Всеохоплюючі негативні тенденції в світовій економіці спричинили появу кризових явищ в багатьох високорозвинених країнах,

Таблиця 1
Показники індексу споживчих цін в Україні
за 1991-2010рр., %

Рік	Індекс споживчих цін	Рік	Індекс споживчих цін
1991	390,0	2001	106,1
1992	2100,0	2002	99,4
1993	10256,0	2003	108,2
1994	501,0	2004	112,2
1995	281,7	2005	110,3
1996	139,7	2006	111,6
1997	110,1	2007	116,6
1998	120,0	2008	122,3
1999	119,2	2009	112,3
2000	125,8	2010	109,1

в першу чергу, в їх банківських сферах. Україні також не вдалося стабілізувати ситуацію в банківській сфері, одним із наслідків чого стало різке знецінення національної валюти починаючи з середини 2008 року.

Тепер розглянемо процентні ставки рефінансування починаючи з 2005 року (табл. 3).

Аналізуючи вище наведені дані, можна з впевненістю сказати, що піком зростання процентних ставок в Україні був післякризовий період в економіці. З 2005 року найвищий показник облікової ставки НБУ був зафіксований наприкінці 2008 року – 12% (в 2007 році – 8%). В час, коли банківська сфера потребувала підтримки з боку Національного банку, останній навпаки підвищив облікову ставку комерційним банкам, спровокувавши ще більш глибоку кризу банківського сектору України.

Не менш важливим показником грошово-кредитної політики НБУ є розмір грошової бази, тобто сукупності готівкових коштів, випущених в обіг Національним банком, коштів обов'язкових резервів, коштів на кореспондентських рахунках та коштів інших депозитних корпорацій. Проаналізуємо рівень грошової бази в Україні за період 2005-2010рр. (табл. 4).

Щорічно обсяг грошової бази в Україні збільшується. Така тенденція є абсолютно нормальним явищем для

багатьох високорозвинених країн, адже збільшення грошової бази зумовлено, в першу чергу, необхідністю забезпечення зростаючого товарного виробництва в державі. Проте в кризовий період дані дії з боку держави можуть призвести й до негативних наслідків. Обсяг товарного виробництва під час кризи суттєво зменшився, що при зростанні обсягу випущених в обіг коштів, викликає зростання інфляції в країні.

Далі проаналізуємо основні показники грошово-кредитної політики балансового звіту Національного банку України (табл. 5).

Варто відмітити щорічне зростання обсягів цінних паперів (окрім акцій). Особливу увагу слід приділити й зростанню обсягів кредитів, яке почалося з настанням фінансової кризи. Національний банк розпочав кредитування фінансових установ задля стабілізації ситуації в банківській сфері. Проте зі зростанням кредитування, Національний банк підвищив й облікову ставку, що, навпаки, призвело до негативних наслідків.

Не менш важливими показниками, що характеризують стан грошово-кредитної системи є грошові агрегати, які є зобов'язаннями депозитних корпорацій перед іншими секторами економіки, окрім сектору загального державного управління та інших депозитних корпорацій (табл. 6).

З таблиці 6 видно, що відбувається щорічне збільшення кожного із агрегатів. В першу чергу, слід відмітити збільшення обсягу готівкових коштів в обігу поза депо-

Таблиця 2
Офіційний обмінний курс гривні відносно долара США за 1996-2010рр.

Рік	Гривень за 100 доларів США	Рік	Гривень за 100 доларів США
1996	182,95	2004	531,92
1997	186,17	2005	512,47
1998	244,95	2006	505,00
1999	413,04	2007	505,00
2000	544,02	2008	529,00
2001	537,21	2009	770,00
2002	532,66	2010	798,50
2003	533,27		

Джерело: дані офіційного сайту Національного банку України (bank.gov.ua)

Таблиця 3
Процентні ставки рефінансування за період 2005-2010 рр., %

Період	Облікова ставка НБУ на кінець періоду	Середньозважена ставка за всіма інструментами
2005	9,5	14,7
2006	8,5	11,5
2007	8,0	10,1
2008	12,0	15,3
2009	10,25	16,7
2010	7,75	11,6

Джерело: дані офіційного сайту Національного банку України (bank.gov.ua)

Таблиця 4
Структура грошової бази в Україні за період 2005-2010 рр., млн. грн.

Період	Грошова база	у тому числі		
		готівкові кошти, випущені в обіг	переказні депозити інших депозитних корпорацій	переказні депозити інших секторів економіки
2005	82760	65409	17252	98
2006	97214	82133	14899	182
2007	141901	122470	19050	381
2008	186671	167538	18623	510
2009	194965	170536	23183	1246
2010	225692	200092	24404	1195

Джерело: дані офіційного сайту Національного банку України (bank.gov.ua)

Таблиця 5
Основні показники грошово-кредитної політики НБУ, млн. грн.

Період	Монетарне золото та СПЗ	Готівкові кошти та депозити	Цінні папери, крім акцій	Кредити	Інша дебіторська заборгованість
2005	1398	78735	20578	10410	10521
2006	1814	70717	43477	10856	10764
2007	2489	87754	77710	10787	11034
2008	4144	115327	135888	72632	20159
2009	5942	98020	165352	91332	18144
2010	7254	122401	206362	78650	31604

Джерело: дані офіційного сайту Національного банку України (bank.gov.ua)

зитними корпораціями (агрегат М0) за п'ять років практично втричі. Така тенденція поширилась й на інші агрегати, похідні від агрегату М0. Найбільшу ж вагу у формуванні кінцевого агрегату М3 мають переказні депозити в іноземній валюті та інші депозити (М2-М1).

В процесі прогнозування показників грошово-кредитної системи та вибору напрямку монетарної політики поряд з грошовими агрегатами важливу роль відіграють показники офіційних резервних активів Національного банку (табл. 7).

Обсяг офіційних резервних активів Національного банку в гривневому еквіваленті (по курсу НБУ – 798,50 за 100 дол. США) на кінець 2010 року на 22,3% більший за обсяг грошової бази та в 1,5 рази перевищує загальний обсяг готівкових коштів. Таким чином, виникає ситуація, коли розширення грошової пропозиції відбувається не за рахунок внутрішніх активів (кредитів комерційних банків та ін.), а за рахунок зростання обсягів офіційних резервних активів НБУ. Це стало наслідком режиму фіксованого валютного курсу, який фактично проводиться сьогодні. Дана ситуація передбачає використання вдалого синтезу трьох режимів грошово-кредитної політики:

- валютного таргетування – підтримання стабільності обмінного курсу гривні щодо іноземних валют;

Таблиця 6

Показники грошових агрегатів грошово-кредитної системи України за період 2005-2010 рр., млн. грн.

Період	М3						
	всього	М2					М3- М2
		всього	М1			М2- М1	
			всього	М0	М1- М0		
2005	194070	193145	98573	60231	38341	94573	925
2006	261063	259413	123276	74984	48292	136138	1650
2007	396156	391273	181665	111119	70546	209608	4884
2008	515727	512527	225127	154759	70369	287400	3200
2009	487298	484772	233748	157029	76719	251023	2526
2010	597872	596841	289894	182990	106904	306947	1031

Джерело: дані офіційного сайту Національного банку України (bank.gov.ua)

Таблиця 7

Офіційні резервні активи Національного банку України, млн. дол. США

Період	Офіційні резервні активи			
	всього	в тому числі		
		Резерви в іноземній валюті	СПЗ (спеціальні права запозичення)	Золото
2005	19391	18987	1	403
2006	22358	21843	1	513
2007	32479	31783	3	693
2008	31543	30792	9	743
2009	26505	25493	64	948
2010	34576	33319	8	1249

Джерело: дані офіційного сайту Національного банку України (bank.gov.ua)

- монетарного таргетування – підтримання визначеного рівня грошової маси в обігу задля забезпечення стабільного попиту на гроші з боку населення України;
- інфляційного таргетування – визначення певного рівня інфляції, який має підтримуватися за допомогою засобів грошово-кредитної політики.

Висновки. Незважаючи на суттєві зрушення в процесі реалізації грошово-кредитної політики, використання ліберальної політики впродовж 1992–1994 рр. сприяло вливанню великих обсягів емісійних коштів в економіку країни, проте вони не мали товарного забезпечення та зруйнували цінові пропозиції, що в кінцевому підсумку призвело до гіперінфляції. Ефективно реалізувати грошово-кредитну політику на даному етапі було досить складним завданням. Головною причиною цього стала асиметричність розвитку банківської системи та суб'єктів господарювання, які обслуговувались банківською системою.

На другому етапі реалізації грошово-кредитної політики з метою подолання інфляції Національний банк України запровадив практику обов'язкового резервування для валютних депозитів, зобов'язав комерційні банки робити коригування власних процентних ставок у відповідності до змін облікової ставки НБУ. Даний етап характеризувався обмеженням темпів зростання грошової маси, запровадженням кредитних аукціонів та підвищенням процентних ставок.

Сьогодні ж банківська система повинна успішно завершити етап реструктуризації. Тому уряду країни необхідно створювати всі передумови для стабілізації ситуації в банківській сфері та наближенні її до докризового стану.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Закон України “Про основні напрямки діяльності Національного банку України на період до запровадження національної валюти” від 11 травня 1992 року.
2. Постанова Кабінету Міністрів України “Про реформу грошово-кредитної системи України” від 8 листопада 1992 року.
3. Указ Президента України “Про реформу грошової системи України” від 7 листопада 1992 року.
4. Гагутін В.Д. Монетарна політика в трансформаційній економіці: довіра, стратегія, механізми реалізації: Монографія / В.Д. Гагутін, Т.О. Кричевська. – К.: Київський національний торговельно-економічний університет, 2004. – 269с.
5. Гребеник Н. Основні віхи у формуванні та проведенні грошово-кредитної політики в Україні / Н. Гребеник // Вісник НБУ. – 2007. – №5. – С. 12-22.
6. Гроші в Україні: факти і документи. – К.: ARC-Ukraine, 1998. – 455с.
7. Основні засади грошово-кредитної політики Національного банку України на 2002 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bank.gov.ua>.
8. Основні напрями грошово-кредитної політики на 1993 рік // Вісник НБУ. – 2007. – №5. – С. 20-21.
9. Панчишин С.М. Монетарна політика в Україні в умовах переходу до ринку / С.М. Панчишин, Н.О. Тушницький // Економіка України: десять років реформ. – Львів: ЛНУ ім. Івана Франка, 2001. – С.379-406.

УДК 336.15

ЗАХАРЧУК С.С.

м. Житомир

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В УКРАЇНІ

Анотація: В статті розглянуто проблеми формування місцевих бюджетів в Україні. Проведено аналіз доходних статей місцевих бюджетів з урахуванням змін податкового та бюджетного законодавства.

Ключові слова: доходи місцевого бюджету, трансферти, податок, збір, бюджет, місцевий бюджет, органи місцевого самоврядування.

Аннотация: В статье рассмотрены проблемы формирования местных бюджетов в Украине. Выполнен анализ доходных статей местных бюджетов с учетом изменений налогового и бюджетного законодательства.

Ключевые слова: доходы местного бюджета, трансферты, налог, сбор, бюджет, местный бюджет, органы местного самоуправления.

The summary: In article problems of formation of local budgets in Ukraine are considered. The analysis of revenues of local budgets taking into account changes of the tax and budgetary legislation is made.

Keywords: incomes of the local budget, transfers, the tax, gathering, the budget, the local budget, local governments.

Постановка проблеми. Сучасний ринковий механізм господарювання в основному спрямований на розвиток економічного аспекту діяльності людини і суттєво не зачіпає соціального аспекту. Проте, суспільство є єдиним організмом, існування якого пов'язано з оптимальним вирішенням у повному обсязі як економічних, так і соціальних питань.

Перехід до сталого розвитку – складний і довготривалий процес, що фактично охоплює весь комплекс проблем розвитку як країни в цілому, так і її окремих регіонів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми формування доходів місцевих бюджетів досліджуються багатьма економістами. Зокрема, В. Падалка, Н. Красноступ і В. Крапивка, З. Мацук і В. Хлівний аналізують формування й оптимізацію структури видатків місцевого бюджету з допомогою економетричних методів; К. Павлюк, Ц. Огонь, М. Кульчицький і З. Перун вивчають питання вдосконалення організації виконання бюджетів за рахунок програмно-цільового методу бюджетування; В. Зайчикова, О. Кириленко, І. Луніна, С. Слухай та інші досліджують питання формування регіональної фінансової політики та доходів місцевих бюджетів.

Проте, незважаючи на досить велику кількість наукових публікацій у сфері місцевих бюджетів, фінансової самостійності місцевих органів влади, міжбюджетних відносин, проблеми організації касового виконання місцевих бюджетів в умовах високої залежності від центральних органів державної влади й управління та низької фінансової самостійності місцевих органів влади залишаються поза увагою науковців.

Мета статті. Проаналізувати результативність формування місцевих бюджетів протягом 2008-2010 рр. для пошуку підвищення ефективності прийняття стратегічних рішень у сфері бюджетної системи.

Основні результати дослідження. Сьогодні на формування місцевих бюджетів існує два погляди. Прихильники одного з них вважають, що місцеві бюджети мають формуватися "знизу", тобто, забезпечивши потреби конкретної адміністративно-територіальної одиниці, надлишок коштів передавати до вищих бюджетів. Прихильники іншої точки зору – стверджують, що потрібно насамперед забезпечити загальнодержавні потреби, тобто місцевим бюджетам залишати тільки забезпечення мінімальних потреб, і в разі наявності коштів – розподіляти їх між усіма відповідними територіальними одиницями [4].

Джерела доходів місцевих бюджетів формуються відповідно до Бюджетного кодексу та інструктивних матеріалів Кабінету міністрів України, а з 1 січня 2011 р. з врахуванням Податкового кодексу, і поділяються на:

- податкові надходження;
- неподаткові надходження;
- спеціальні надходження;
- міжбюджетні трансферти.

Обсяг доходної частини бюджету району формується з доходів, що закріплюються за бюджетами місцевого самоврядування та враховуються при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів та доходів місцевих бюджетів, що не враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів (ст. 64, 66 та 69 Бюджетного Кодексу України) [1, 2].

До доходів, що закріплюються за бюджетами місцевого самоврядування та враховуються при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів, належать наступні податки і збори (обов'язкові платежі):

- 1) податок з доходів фізичних осіб у частині, визначений ст.65 Бюджетного Кодексу, тобто 75%;
- 2) державне мито в частині, що належить відповідним бюджетам;

3) плата за державну реєстрацію суб’єктів підприємницької діяльності, що справляється виконавчими органами місцевих рад;

4) плата за торговий патент на деякі види підприємницької діяльності (за винятком плати за придбання торгових патентів пунктами продажу нафтопродуктів (автозаправними станціями, заправними пунктами)), що справляється виконавчими органами місцевих рад;

5) надходження штрафів, що накладаються виконавчими органами місцевих рад або утвореними ними в установленому порядку адміністративними комісіями;

6) єдиний податок для суб’єктів малого підприємництва у частині, що належать відповідним бюджетам – 43%;

7) плата за землю – 15%.

Вищеназвані податки і збори (обов’язкові платежі) складають кошик доходів, що закріплюються за бюджетами місцевого самоврядування.

До доходів місцевих бюджетів, що не враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів, належать:

1) місцеві податки і збори, що зараховуються до бюджетів місцевого самоврядування;

2) плата за землю – 60%;

3) податок на промисел, що зараховується до бюджетів місцевого самоврядування;

4) фіксований сільськогосподарський податок у частині, що зараховується до бюджетів місцевого самоврядування – 100%;

5) плата за оренду майнових комплексів, що знаходяться у комунальній власності;

6) податок на прибуток підприємств комунальної власності;

7) платежі за спеціальне використання лісових ресурсів місцевого значення;

8) інші надходження, передбачені законом [1, 2].

Формування доходної частини місцевих бюджетів в Україні розглянемо на матеріалах бюджету Баранівського району Житомирської області.

Основними джерелами доходів бюджету Баранівського району у 2010 р. були:

– податок з доходів фізичних осіб – 81,7% до загальних надходжень бюджету району;

– єдиний податок – 6,1%;

– плата за землю – 4,8%;

– місцеві податки та збори – 2,85%.

Формування та наповнення бюджету Баранівського району в 2010 р. здійснювалося з урахуванням основних макропоказників соціально-економічного розвитку держави, наявної бази оподаткування та з дотриманням норм чинного бюджетного законодавства. За розрахунками основних показників соціально-економічного розвитку району в 2010 р. по більшості з них спостерігались позитивні тенденції (табл.1).

Основними джерелами надходжень до районного бюджету є податкові (98,6% загальної суми власних доходів), з них найбільшу частку складає податок з доходів фізичних осіб (95,9% загальної суми власних доходів).

Таблиця 1

Основні показники економічного і соціального розвитку Баранівського району

Показники	2009 р.	2010 р.	Відхилення 2010 р. до 2009р. (+,-)
Обсяг реалізованої продукції у діючих цінах, млн. грн.	32,9	34,0	1,1
Обсяг реалізованої продукції на одну особу, грн.	1048,3	1091,3	43,0
Валова продукція сільськогосподарства сільгоспідприємств у цінах 2010 року, млн. грн.	13,3	14,0	0,7
Обсяг реалізованих послуг, млн. грн.	2,15	2,3	0,15
Фонд оплати праці штатних працівників (робітників і службовців, працівників сільськогосподарства) великих та середніх підприємств, млн. грн.	56,5	58,1	1,6
Фонд оплати праці працівників малих підприємств, млн. грн.	11,7	13,2	1,5

Зауважимо, що Баранівський район є дотаційним: сума офіційних трансфертів у 6,2 рази перевищує суму доходів, що закріплюються за бюджетами місцевого самоврядування та враховуються при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів.

Згідно розрахунків Міністерства фінансів обсяг міжбюджетних трансфертів по Баранівському району на 2010р. склав 112638,7 тис. грн., який було визначено згідно формули, яка розроблена відповідно до Бюджетного кодексу України для розподілу обсягу міжбюджетних трансфертів між державним бюджетом, бюджетом Автономної Республіки Крим, обласними бюджетами, бюджетами міст Києва і Севастополя, бюджетами районів.

Обсяг дотації вирівнювання з державного бюджету, яка надається бюджету району, визначається як різниця між розрахунковим показником обсягу видатків, що враховуються при визначенні трансфертів (відповідно до статей 88-90 Бюджетного кодексу) по району та прогнозним показником обсягу доходів, акумульованих на території району, визначено суму дотації вирівнювання, яка дорівнює 76983,5 тис. грн., що надійшла до доходів районного бюджету в 2010 р. [1, 2].

Згідно табл. 2, протягом 2010 р. до загального фонду бюджету району надійшло власних доходів в сумі 15603,8 тис. грн., що на 3,6% більше порівняно з розрахунковим показником Міністерства фінансів України, тобто сума отриманих надходжень перевищує запланований на цей період обсяг доходів на 561,2 тис. грн. Доходи спеціального фонду склали

Таблиця 2

*Порівняльна таблиця виконання доходної частини бюджету
Баранівського району за 2008-2010р.*

№ п/п	Доходи	2008 р.	2009 р.	2010 р.	відхилення 2010р.до2008р.
Доходи, що враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів					
1	Податок з доходів фізичних осіб	10136,7	10766,1	11945,7	1809,0
2	Державне мито	151,4	148,8	187,8	36,4
3	Плата за державну реєстр.суб'єктів	9,3	7,2	9,0	-0,3
4	Плата за торговий патент	193,9	123,3	128,0	-65,9
5	Штрафи та санкції	0,7	0,4	0,4	-0,3
6	Єдиний податок	768,9	781,8	887,8	118,9
7	Плата за землю (15%)	174,8	240,6	255,2	80,4
8	Адмін штрафи у сфері забезп.дор.руху	15,7	227,6	385,0	369,3
	Разом	11451,4	12295,8	13798,9	2347,5
Доходи, що не враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів					
9	Місцеві податки та збори	272,9	259,5	256,0	-16,9
10	Плата за землю (60%)	699,0	962,2	1020,6	321,6
11	Податок на промисел	5,9	5,1	5,0	-0,9
12	Фіксований сільськогосподар.податок	47,9	25,6	35,1	-12,8
13	Податок на прибут. підп. комун.власнос	44,7	44,0	52,1	7,4
14	Плата за ліс місцевого значення	37,1	95,3	119,6	82,5
15	Плата за надра місцевого значення	94,8	276,1	141,4	46,6
16	Інші надходження	48,6	34,8	36,5	-12,1
17	Плата за оренду приміщень	103,1	116,2	125,6	22,5
18	% за корист. тимч. вільн.бюдж.коштами	2,7	191,0	3,4	0,7
19	Інша реєстрація	6,7	1,2	9,2	2,5
20	Частина чистого прибутку	210,3	8,9	0,4	-209,9
	Разом	1573,7	2019,9	1804,9	231,2
	Разом загальний фонд	13025,1	14315,7	15603,8	2578,7
Спеціальний фонд					
1	Податок з власників трансп. засобів	365,4	365,4	384,4	19,0
2	Власні надходження	2281,4	2154,1	2432,9	151,5
3	Інші надходження до ФОНПІС	2,2	14,1	7,8	5,6
4	Збір за забруднення навкол.середед.	10,3	24,8	26,6	16,3
5	Плата за придбання торгового патенту	12,1	12,3	12,2	0,1
6	Надходження від продажу земель не сільськогосподарського призначення	1007,6	157,7	733,6	-274,0
7	Відшкодування втрат с/г виробництва	0,0	6,2	90,0	90,0
8	Надходження коштів від відчуження майна комунальної власності	90,1	63,9	273,0	182,9
9	Надх. від продажу прав на зем.ділянки	0,0	17,6		
	Разом спеціальний фонд	3769,1	2816,1	3960,5	191,4
	Всього по району	16794,2	17131,8	19564,3	2770,1

3960,5 тис. грн., що на 782,7 тис.грн. більше запланованого. З державного бюджету в повному обсязі одержана дотація вирівнювання, а це 61704,4 тис. грн., з якої сільськими радами отримано 6851,4 тис. грн. У відповідності до затвердженого розпису на 2010 р. повністю профінансовано з державного бюджету додаткову дотацію на вирівнювання фінансової забезпеченості місцевих бюджетів, сума якої склала 192,2 тис. грн. Загальна сума одержаних з державного бюджету субвенцій у звітному періоді склала 35655,2 тис. грн.

8 липня 2010 р. було прийнято Закон України "Про внесення змін до Бюджетного кодексу України", який набрав чинності з 01.01.2011 р. (положення пункту 2 частини другої статті 60 та пунктів 3 і 5 частини другої статті 61 набирають чинності з 1 січня 2013 року). Нова редакція кодексу уточнює і розвиває формулювання,

доповнює документ положеннями про державні та місцеві запозичення, а також державні і місцеві гарантії. Внесені деякі зміни в розподіл джерел наповнення державного і місцевих бюджетів (на користь бюджетів місцевого самоврядування) [2].

Порівняльний аналіз доходної частини дає змогу продемонструвати зміни, які відбулися у бюджетному законодавстві, та зробити об'єктивні висновки щодо позитивних аспектів реформування бюджетної системи України.

Згідно з рішенням Баранівської районної ради на двадцятій сесії від 5 лютого 2011 р. було затверджено районний бюджет на 2011 р.

Загальний фонд (без врахування обсягу міжбюджетних трансфертів) на 2011 р. затверджено в сумі 16146,9 тис. грн., в тому числі доходи І кошику заплановано на рівні розрахункового показника Міністер-

ства фінансів України, тобто в сумі 13945,3 тис. грн., доходи II кошику – 2201,6 тис. грн. Доходи спеціального фонду затверджено в сумі 2739,2 тис. грн., в тому числі обсяг затвердженого бюджету розвитку 1133,8 тис. грн. Бюджет розвитку формують єдиний податок в сумі 865,8 тис. грн., надходження від продажу землі несільськогосподарського призначення – 268,0 тис. грн. Інші надходження (по коду бюджетної класифікації 24060300) затверджено в сумі 500 грн. (повернення до бюджету коштів минулих періодів).

Для вирівнювання доходної спроможності місцевих бюджетів району у 2011 р. з державного бюджету передбачається надання дотації в загальній сумі 71495,5 тис. грн., що на 5488,0 тис. грн. менше минулорічного показника. Питома вага дотації вирівнювання складає 82,1% загального обсягу доходів I кошика. Крім цього район отримує 409,1 тис. грн. дотації на вирівнювання фінансової забезпеченості місцевих бюджетів, сума якої в порівнянні з минулим роком збільшилась на 216,9 тис. грн. Загальна сума субвенцій з державного бюджету на 2011 р. (на реалізацію програм соціального захисту населення) становить 47718,2 тис. грн., що більше фактичних надходжень 2010 р. на 25,3% або на 12063,0 тис. грн. в зв'язку із зростанням тарифів на енергоносії.

Розрахунок обсягу доходів місцевих бюджетів, що враховуються при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів, здійснювався відповідно до статті 98 Бюджетного кодексу України із застосуванням індексу відносної податкоспроможності відповідної адміністративно-територіальної одиниці на основі даних про фактичні надходження доходів за три роки базового періоду (2008-2010 рр.).

Виходячи з показників соціально-економічного розвитку району, тенденцій та динаміки надходжень платежів до бюджету, наявної бази оподаткування здійснено розрахунок доходної частини районного бюджету на 2011 р. в розрізі окремих видів надходжень. На відміну від попередніх років план доходів районного бюджету, що враховуються при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів, формується за рахунок:

- податку з доходів фізичних осіб, що справляється на території району;
- плати за державну реєстрацію суб'єктів підприємницької діяльності;

Отже, чільну роль у I кошику відіграє податок з доходів фізичних осіб (у структурі доходів загального фонду бюджету Баранівського району цей податок займає 70,1%. Питома вага податку з доходів фізичних осіб у загальному фонді районного бюджету становить 92,5 %, а в кошику доходів, що враховуються при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів – 94,6%).

Із введенням у дію головного регулятора бюджетної реформи, податок з доходів фізичних осіб на довгі роки стане основним джерелом наповнення місцевих бюджетів, що цілком відповідатиме найкращим зразкам досвіду європейських держав, наприклад, сканди-

навських країн, де податок з доходів фізичних осіб становить лівову частку у їх місцевих бюджетах.

У відповідності до Податкового кодексу податок з доходів фізичних осіб справляється у розмірі 15 % від загального місячного оподатковуваного доходу платника податку. Основними чинниками, які впливатимуть на надходження податку з доходів фізичних осіб у 2011 р. є:

- поетапне зростання мінімальної заробітної плати відповідно до Закону України “Про Державний бюджет на 2011 рік” з 1 січня 2011 року – 941 грн. на місяць, з 1 квітня – 960 грн., 1 жовтня – 985 грн., з 1 грудня – 1004 грн.;
- зростання фонду оплати праці та середньомісячної заробітної плати в галузях економіки району;
- зменшення заборгованості з виплати заробітної плати в галузях економіки та податкової заборгованості по податку з доходів фізичних осіб.

Відповідно до Податкового кодексу України визначено перелік місцевих податків і зборів. Тепер замість 14 місцевих податків та зборів справлятимуть тільки 5 місцевих податків і зборів [3].

До місцевих податків належать:

- податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки;
- єдиний податок.

До місцевих зборів належать:

- збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності;
- збір за місця для паркування транспортних засобів;
- туристичний збір.

Місцеві ради обов'язково встановлюють податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, єдиний податок та збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності. Місцеві ради в межах повноважень, визначених Податковим кодексом, вирішують питання щодо встановлення збору за місця для паркування транспортних засобів, туристичного збору.

Розглянемо динаміку надходження місцевих податків та зборів протягом 2008–2010 рр., та прогноз на 2011 р. до бюджету Баранівського району (табл. 3).

Зменшення кількості місцевих податків і зборів призводить до зменшення надходжень до бюджету району. Так, застосування даних зборів, забезпечить надходження у 2011 р. до місцевого бюджету у сумі 140,0 тис. грн., що на 115,9 тис. грн. менше минулорічних надходжень.

Що стосується єдиного та фіксованого податку, то відомо, що законодавець залишив спрощену систему оподаткування для підприємців. Отже, загальна сума надходження єдиного податку на 2011 р. прогнозується на рівні 865,8 тис. грн., у тому числі від юридичних осіб – 195,5 тис. грн., фізичних осіб – 670,3 тис. грн.

Аналізуючи дані таблиці 4, можна наочно спостерігати позитивну тенденцію до збільшення надходжень

Таблиця 3
Динаміка надходжень місцевих податків
та зборів бюджету Баранівського району

Показник	2008р.	2009р.	2010р.	2011р. (прогноз)
Сума місцевих податків та зборів, тис. грн.	272,9	259,4	255,9	140,0
Приріст (зменшення) до попереднього року, %	-	95%	98.6%	54.7%

Таблиця 4
Динаміка надходження єдиного податку
у 2008-2011 роках тис. грн.

Податок	2008 рік	2009 рік	2010 рік	2011 рік (прогноз)
єдиний податок в т.ч.	768,9	781,8	887,8	865,8
- єдиний податок на підприємницьку діяльність з юридичних осіб	201,8	163,8	200,0	195,5
- єдиний податок на підприємницьку діяльність з фізичних осіб	567,1	618,1	687,8	670,3

Структура доходів бюджету Баранівського району

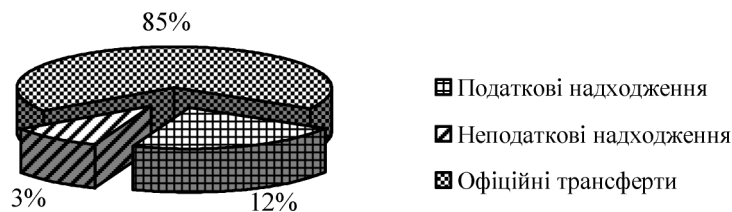


Рис. 1. Структура доходів бюджету Баранівського району на 2011р.

єдиного податку протягом 2008–2010 рр. В 2010 р. одержано єдиного податку в сумі 887,8 тис. грн., або більше фактичних надходжень 2009 р. на 106,0 тис. грн., що пояснюється збільшенням кількості платників цього податку. На відміну від попередніх років в 2011 р. з введенням положень нового Податкового кодексу прогнозується зменшення надходження даного податку.

Крім цього, за попередніми розрахунками у 2011 р. до районного бюджету прогнозується одержати:

- плати за користування надрами місцевого значення – 175,0 тис. грн.;
- частини чистого прибутку (доходу) господарських організацій (які належать до комунальної власності, або у статутних фондах яких є частка комунальної власності), що вилучається до бюджету – 8 тис. грн.;
- фіксованого сільськогосподарського податку – 10,0 тис. грн.;
- плати за лісові ресурси місцевого значення – 125,2 тис. грн.;
- інших надходжень – 0,5 тис. грн.

Прогнозну структуру доходів бюджету Баранівського району на 2011р. зображено на рис. 1.

Проаналізувавши зведений бюджет Баранівського району, можемо зробити висновок, що основною складовою доходів є офіційні трансфери з державного бюджету, оскільки в районі слабо розвинена соціально-економічна інфраструктура. Їх частка складає – 85%, частка податкових надходжень складає 12%, неподаткових – 3%.

Економічна ситуація в країні вплинула на виконання бюджетів всіх рівнів. Місцеві бюджети перебувають у певній залежності від трансфертів із державного бюджету, причому останніми роками частка трансфертів у доходах зведених місцевих бюджетів перевищує частку податкових надходжень (рис. 2). Дотація

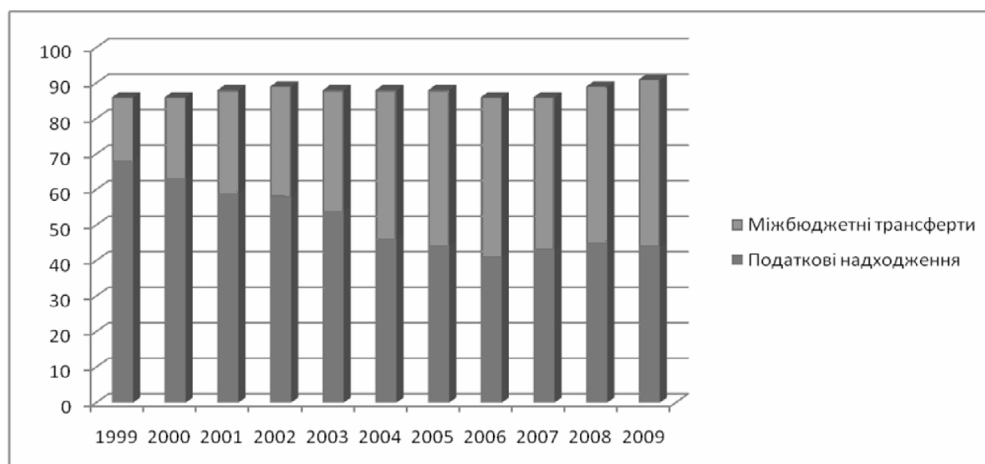


Рис. 2. Частка податкових надходжень і міжбюджетних трансфертів у структурі доходів зведених місцевих бюджетів протягом 1999-2009 рр.

Джерело: складено на основі даних Міністерства фінансів та Державного казначейства України.

вирівнювання як основний вид міжбюджетних трансфертів надходить на рахунки місцевих бюджетів як певний відсоток від кошика доходів державного бюджету для надання міжбюджетних трансфертів. Тому, якщо фактичне надходження доходів цього кошика є нижчим за планові показники, доходи й видатки місцевих бюджетів є розбалансованими.

Висновки. Аналіз сучасного стану формування місцевих бюджетів виявив низьку бюджетну самостійність місцевих органів влади та самоврядування, недостатній рівень закріплених доходів місцевих бюджетів, сильну залежність від міжбюджетних трансфертів, недосконалі механізми згладжування міжчасових дисбалансів у процесі формування й використання бюджетних ресурсів. Порівняння обсягів надходжень податку з доходів громадян, податку на прибуток підприємств, акцизного збору, ПДВ і зборів за спеціальне використання природних ресурсів з чисельністю населення у регіонах виявило, що найрівномірніше розподіленими є податок з доходів громадян і збори за спеціальне використання природних ресурсів. Виходячи з цього, на нашу думку, необхідно підвищити частку власних і закріплених джерел доходів місцевих бюджетів за рахунок надання додаткових повноважень щодо зарахування до складу бюджетів місцевого самоврядування надходження певної частки податку на прибуток підприємств і податку на нерухомість; переглянути норми відрахувань від надходжень коштів до загального

фонду місцевого бюджету для погашення заборгованості за наданими позиками.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бюджетний кодекс України: Закон України від 21.08.2001 № 2545-III: [Електр.ресурс]. – <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?page=1&nreg=2545-3>.
2. Бюджетний кодекс України: Закон України від 08.07.2010 № 2456-VI: [Електр. ресурс]. – <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?page=1&nreg=2456-17>.
3. Податковий Кодекс України від 02.12.10 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.gov.ua>.
4. Пасічник Ю.В. Бюджетна система України. – К.: Знання, 2006. – с. 536 – 542.
5. Падалка В.М., Красноступ Н.І., Крапивка В.І. Економічне прогнозування річних доходів бюджету міста Києва // Фінанси України. – 2009. – № 6. – С. 53 – 57.
6. Хлівний В.К., Мацук З. А. Оптимізація структури видатків місцевих бюджетів (на прикладі Івано-Франківської області) // Фінанси України. – 2010. – № 8. – С. 53 – 62.
7. <http://www.minfin.gov.ua>.
8. <http://www.treasury.gov.ua>.
9. Звіт про виконання районного бюджету Баранівського району за 2008 рік.
10. Звіт про виконання районного бюджету Баранівського району за 2009 рік.
11. Звіт про виконання районного бюджету Баранівського району за 2010 рік.
12. Бюджет Баранівського району на 2011 рік

УДК 330.341.1

ІВАЩЕНКО О.В., к.тех.н.
м. Запоріжжя

ПРОБЛЕМИ В АКТИВІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Анотація. У статті представлені основні проблеми в активізації інноваційної діяльності в Україні, подолання яких дозволить наблизитися країні до економічної незалежності.

Ключові слова: інновації, інноваційна діяльність, конкурентоспроможність, наука.

Annotation. In article the basic problems in activization of innovative activity in Ukraine are presented. Overcoming of these problems will allow to come nearer to the country to economic independence.

Keywords: innovation, innovative activity, competitiveness, science.

Аннотация. В статье представлены основные проблемы в активизации инновационной деятельности в Украине, преодоление которых позволит приблизиться стране к экономической независимости.

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, конкурентоспособность, наука.

Постановка проблеми. Важливим фактором конкурентоспроможності країни в ринковій системі є динамічне економічне зростання, що, у свою чергу, можливе на основі активізації інноваційної діяльності. В сучасній економіці роль інновацій значно зросла, оскільки вони являють собою ефективний засіб конкурентної боротьби виробника нових продуктів.

Згідно Закону України “Про інноваційну діяльність” інновації – знову створені (використані) й (або) удоско-

налені конкурентоспроможні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, які істотно поліпшують структуру й якість виробництва й (або) соціальної сфери [1].

Мета статті показати, що інноваційна діяльність, охопивши різні сфери діяльності (виробничу, підприємницьку, соціальну, науково-технічну) сприяє зростанню промислового виробництва, дає змогу підви-

щувати продуктивність праці, залучати до виробничої сфери нові резерви.

Виклад основного матеріалу. Під інноваційною діяльністю розуміють діяльність, що включає всі види наукової діяльності, проектно-конструкторські, технологічні, досвідчені розробки, діяльність по освоєнню нововведень у виробництві та реалізацію інновацій. Сутність інноваційної діяльності полягає в максимізації одержання соціально-економічного ефекту за рахунок підвищення ефективності використання інтелектуального потенціалу [8].

Перспективи економічного розвитку України зв'язані з високотехнологічними та конкурентоспроможними підприємствами, господарська діяльність яких створювала б синергетичний ефект з національною економічною системою. Такий ефект можливий лише за наявності інноваційного розвитку підприємств, які складають основу конкурентоспроможності національної економіки [3, с. 121].

Впровадження інновацій на промислових підприємствах усе більше розглядається ними як єдиний спосіб підвищення конкурентоспроможності вироблених товарів, підтримки високих темпів розвитку та рівня прибутковості. Наприклад, Фінляндія, займаючи одне з перших місць у світі по технічній творчості, забезпечила собі перше місце й по конкурентоспроможності продукції, у той час як Україна – тільки 86-е [2].

Оскільки початковими етапами інноваційного процесу є наукова та науково-технічна діяльність, певний інтерес представляють показники, що характеризують ці види діяльності. Динаміка обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у 2000-2009 рр. в Україні представлена в табл. 1.

Частка виконаних науково-технічних робіт у ВВП України має тенденцію до скорочення. Порівняння представлених показників з аналогічними показниками провідних країн світу, що проводять активну інноваційну діяльність, говорить не на користь України. Так, наприклад, у середньому витрати на НДДКР у країнах станов-

лять, % від ВВП: Ізраїль – 4,7; Японія – 1,0-4,7; США – 2,7-2,8; Тайвань – 2,3; країни ЄС – 1,9 [7].

Показники впровадження інновацій на промислових підприємствах в Україні представлені в табл. 2. Так, частка підприємств, що впроваджують інновації, складала у 2009 році всього 10,7% від загальної кількості промислових підприємств, причому, їх кількість у порівнянні з 2005 роком декілька зросла (на 2,5%), однак, у порівнянні з 2000 роком скоротилося на 4,1%. При цьому частка реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі продукції також скоротилася з 6,8% у 2001 році до 4,8% у 2009 році.

Динаміка показників інноваційної активності підприємств в Україні представлено в табл. 3.

Дані табл. 3 свідчать про низьку активність підприємств у впровадженні інновацій у виробництво й освоєнні інноваційної продукції, причому з кожним роком інноваційна активність українських підприємств має тенденцію до зниження. Крім того, необхідно відзначити, що кількість фактично працюючих технопарків у країні становить всього 2, це Інститут електрозварювання ім. Патона (м. Київ) і Інститут монокристалів (м. Харків), що були зареєстровані в 1999 році [6].

У чому ж причини недостатньо розвиненої інноваційної діяльності в Україні?

До основних факторів, що стримують інноваційну активність українських підприємств, необхідно віднести наступні:

- недостатньо пророблена стратегія інноваційного розвитку країни, зокрема, відносно розвитку зв'язку науки та промисловості, стимулювання впровадження та комерціалізації винаходів ("Стратегія інноваційного розвитку України на 2009–2018 роки та на період до 2039 року");
- недосконалість законодавчих і нормативно-правових документів у частині державного стимулювання інноваційної діяльності: відсутність розумної податкової політики, що передбачала б зменшення ставок податків, звільнення від

Таблиця 1

Обсяг виконаних наукових і науково-технічних робіт в Україні [9]

Рік	Усього, в фактичних цінах, млн. грн.	У тому числі, млн.грн.				Частка виконаних науково-технічних робіт в ВВП, %
		фундаментальні дослідження	прикладні дослідження	розробки	науково-технічні послуги	
2000	1978,4	266,6	436,7	1106,3	168,8	1,16
2001	2275,0	353,3	304,9	1317,2	299,6	1,11
2002	2496,8	424,9	343,6	1386,6	341,7	1,11
2003	3319,8	491,2	429,8	1900,2	498,6	1,24
2004	4112,4	629,7	573,7	2214,0	695,0	1,19
2005	4818,6	902,1	708,9	2406,9	800,7	1,09
2006	5354,6	1141,0	841,5	2741,6	630,5	0,98
2007	6700,7	1504,0	1132,6	3303,1	761,0	0,93
2008	8538,9	1927,4	1545,7	4088,2	977,7	0,90
2009	8653,7	1916,6	1412,0	4215,9	1109,2	0,95

Таблиця 2

Впровадження інновацій на промислових підприємствах [9]

Рік	Частка підприємств, які впроваджували інновації, %	Впровадження нових технологічних процесів, кількість процесів	у т.ч. мало-відхідні, ресурсозберігаючі, кількість	Освоєно виробництво нових видів продукції, кількість найменувань	з них нові види техніки, кількість	Частка реалізованої інноваційної продукції в обсязі промисловості, %
2000	14,8	1403	430	15323	631	н/д
2001	14,3	1421	469	19484	610	6,8
2002	14,6	1142	430	22847	520	7,0
2003	11,5	1482	606	7416	710	5,6
2004	10,0	1727	645	3978	769	5,8
2005	8,2	1808	690	3152	657	6,5
2006	10,0	1145	424	2408	786	6,7
2007	11,5	1419	634	2526	881	6,7
2008	10,8	1647	680	2446	758	5,9
2009	10,7	1893	753	2685	641	4,8

Таблиця 3

Інноваційна активність підприємств в Україні [9]

Рік	Питома вага підприємств, що займаються інноваційною діяльністю, %	Загальна величина витрат на інноваційну діяльність, млн.грн.	У тому числі витрати на дослідження та розробки, млн.грн.
2000	18,0	1760,1	266,2
2001	16,5	1979,4	171,4
2002	18,0	3018,3	270,1
2003	15,1	3059,8	312,9
2004	13,7	4534,6	445,3
2005	11,9	5751,6	612,3
2006	11,2	6160,0	992,9
2007	14,2	10850,9	986,5
2008	13,0	11994,2	1243,6
2009	12,8	7949,9	846,7

податків на кілька років й (або) надання податкових пільг для підприємств, що здійснюють інновації;

- відсутність серйозного досвіду ведення інноваційної діяльності в ринкових умовах, що пов’язане насамперед з орієнтацією в минулому науково-дослідних організацій на виконання державних, в основному, військово-промислових, замовлень, а також неможливістю раніше виводити нові вироби на ринок;
- несприятливий діловий клімат, обумовлений, з одного боку, високим рівнем фіскального тиску, з іншого боку – пасивною роллю держави в захисті прав власності, слабкою підтримкою підприємств інноваційної сфери та відсутністю рівних умов для конкуренції. По оцінках Американського журналу Forbes серед 127 країн світу в рейтингу ділової й інвестиційної привабливості Україна займає 97 позицію [10]. Низька інвестиційна привабливість країни не сприяє залученню іноземних інвестицій. Однак, як показують статистичні дані (табл. 4), іноземні інвестиції як джерело фінансування інноваційної діяльності в Україні збільшилися в 2009 році в порівнянні з 2008 роком в 13,11 рази та склали

19% від загальної величини витрат на технологічні інновації, але при цьому загальні витрати скоротилися в 2009 році в порівнянні з 2008 роком на 33,72%;

- мала частина бюджетних коштів в інноваційних витратах підприємств. Так, в Україні в 2009 році вона не перевищувала 1,6% від загальних витрат. Джерела фінансування технологічних інновацій в Україні у 2000-2009 рр. представлені в табл. 4.

Однак при всій важливості ролі держави на різних етапах становлення високотехнологічних галузей і компаній вся історія XX століття переконливо доводить, що тільки бізнес забезпечує постійний пошук перспективних напрямків розвитку технологій і впровадження їх у виробництво. В розвинених країнах позабюджетні джерела забезпечують до 90% загального обсягу внутрішніх витрат на НДДКР, основна роль при цьому належить підприємницькому сектору [4, 5];

- неефективне управління підприємствами та низький рівень корпоративної культури;
- низький інноваційний потенціал підприємств, що характеризується сукупністю різних ресурсів (інтелектуальних, матеріальних, фінансових, кадрових, інфраструктурних й інших);
- слаборозвинений рівень інноваційної політики підприємств і маркетингу технологій, що веде до

Таблиця 4

Джерела фінансування технологічних інновацій в Україні [9]

Рік	Загальна величина витрат, млн.грн.	У тому числі за рахунок коштів, млн.грн.			
		власних	держбюджету	іноземних інвестицій	інших джерел
2000	1757,1	1399,3	7,7	133,1	217,0
2001	1971,4	1654,0	55,8	58,5	203,1
2002	3013,8	2141,8	45,5	264,1	562,4
2003	3059,8	2148,4	93,0	130,0	688,4
2004	4534,6	3501,5	63,4	112,4	857,3
2005	5751,6	5045,4	28,1	157,9	520,2
2006	6160,0	5211,4	114,4	176,2	658,0
2007	10850,9	7999,6	144,8	321,8	2384,7
2008	11994,2	7264,0	336,9	115,4	4277,9
2009	7949,9	5169,4	127,0	1512,9	1140,6

- невміння вірогідно прогнозувати, виявляти споживчі переваги та реагувати відповідним чином;
- загострення проблем підготовки та закріплення кваліфікованих кадрів у вітчизняній науці та промисловості, внаслідок низької зарплати, відсутності допомоги з боку держави в придбанні наукового обладнання й інше;
 - труднощі в проведенні підприємствами постійного моніторингу розвитку науки та техніки для впровадження останніх досягнень у виробничий процес. При цьому, джерелами інформації про середовище повинні служити галузеві конференції, мережа наукової інформації (наприклад, STN International), професійні наради й інші канали;
 - високі транзакційні витрати (високий відсоток комерційного кредиту), нестача власних фінансових коштів, тривалий період окупності нововведень, високий економічний ризик залучення інвестицій;
 - труднощі в комерціалізації результатів досягнень вчених. В Україні в середньому губиться близько 2 млрд. дол. США щомісяця внаслідок того, що об'єкти інтелектуальної власності значною мірою не ідентифіковані, не захищені охоронними документами, майнові права не оцінені, а творці та власники не визначені. Найважливішою проблемою в комерціалізації результатів інтелектуальної діяльності залишається створення інноваційних структур: технопарків, бізнес-інкубаторів, венчурних фондів [2]. У багатьох країнах світу створені та розвиваються різноманітні центри передачі технології, або інноваційні центри, технологічні парки, інкубатори нових технологій, венчурні механізми фінансування, що сприяють відбору перспективних наукових розробок і поширенню нових технологій в інтересах малого та середнього бізнесу [4].

Орієнтація державної політики на різке підвищення статусу науки й освіти, стимулювання компаній, зайнятих наукоємним виробництвом, сприяння експорту високотехнологічної продукції дозволять перетворити науку та створити основи принципово нової моделі економічного росту. Визначення та ранжирування пріоритетів науково-технічного розвитку та прийняття рішень про фінансування державних програм у цей час міцно вбудовано в політичний, законодавчий і бюджетний процес розвинених країн. Крім того, в цих країнах передбачено набір заходів щодо вдосконалення освіти, підготовки наукових кадрів вищої кваліфікації, які забезпечать внесок у світову науку [4].

Висновок. Таким чином, з метою активізації інноваційної діяльності необхідні розробка та здійснення комплексу заходів для нейтралізації впливу стримуючих факторів. При цьому перед державою встає основне завдання – гармонізація відносин між державою, бізнесом і наукою в інтересах розвитку високих технологій; створення механізмів, які, у свою чергу, забезпечать підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

Перехід до інноваційного шляху розвитку повинен бути для економіки України одним з основних напрямів державної політики з чітко вираженою стратегією та методами здійснення функцій, передбачених Законом України "Про інноваційну діяльність".

При цьому інноваційна діяльність здатна забезпечити економічну незалежність України та перебороти розрив з економічно розвиненими країнами.

ЛІТЕРАТУРА.

1. Закон України "Про інноваційну діяльність".//Відомості Верховної ради (ВВР), 2002, №36.
2. Вашук Я.П. Изобретатель и инновационная деятельность – путь от идеи до товара. 2008-11-29. <http://patent.km.ua/rus/articles>
3. Гесць В.М., Семиноженко В.П. Інноваційні перспективи України. – Х.: Константа, 2006. – 272 с.
4. Иванова Н. Наука в глобальной экономике./Отечественные записки. – 2002, №7(7). Электронная версия.
5. Кузнецов Ю. Финансирование гражданской науки в России из федерального бюджета./Отечественные записки. – 2002, №7(7). Электронная версия.
6. Мазур А.А., Гагауз И.Б. Современные инновационные структуры. – Киев-Харьков, 2005. Электронная версия.
7. НИОКР. Проблемы инновационной экономики./БИКИ, №52(8848), 14 мая 2005. – С.10-12.
8. Понятие и специфика инновационной деятельности./Инновационные проекты малого бизнеса. Портал инновационной поддержки инновационных проектов. <http://www.allmedia.ru>
9. <http://www.ukrstat.gov.ua>
10. <http://www.sostav.ru>

УДК 331.5

ІГНАТОВ Л.М. к. е. н.,
 НІКІТИНА О.О.
 м. Вінниця

ПИТАННЯ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ МОТИВАЦІЇ ТА ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ У МЕНЕДЖМЕНТІ

Анотація. У статті проаналізовано підходи до поняття “відповідальність” та “мотивація”. Розглянуто окремі аспекти взаємозв'язку між мотивацією та відповідальністю. Пропонуються конкретні форми та методи застосування відповідальності та мотивації як в теоретичному так і практичному аспекті.

Ключові слова: відповідальність, мотивація, соціально-економічна відповідальність, новітня функція менеджменту, менеджмент.

Annotation: The article analyses the approaches to the notions of “responsibility” and “motivation”. The separate aspects of intercommunication between motivation and responsibility. The article suggests applying specific forms and methods of responsibility and motivation in theoretical as in practical aspects.

Key words: responsibility, motivation, social economical responsibility, new function of management, management.

Постановка проблеми: Проблема мотивації та відповідальності є однією з найважливіших у сучасній управлінській науці. На підприємствах України мотиваційні чинники без відповідальності не відіграють вирішальної ролі у зростанні обсягів виробництва та підвищенні його ефективності.

Постійні зміни у конкурентному середовищі, законодавчій базі, інтеграція у міжнародний простір, постійні зміни на ринку праці, відсутність наукового обґрунтування відповідальної поведінки персоналу та роботодавця, безприцедентні випадки безвідповідального ставлення до своїх обов'язків обумовлюють необхідність переосмислення проблем трудової мотивації, яка могла б не тільки забезпечувати стійкий фінансовий стан суб'єктів бізнесу, а й позитивно впливати на формування творчого інноваційного підходу до розвитку підприємницької діяльності.

Провівши аналіз проблематики статті на прикладі вивчення досвіду управління на ВАТ “Володарка”, що демонструє нам зв'язок між мотивацією та відповідальністю ми можемо стверджувати, що дана тема є актуальною.

Аналіз літературних джерел і публікацій: Дана тема дослідження здавна цікавить дослідників різних галузей наук, ми вважаємо, що найбільш повно проблеми стимулювання учасників трудового процесу знайшли відображення у наукових працях таких вчених як: О.Басвої, Д. П. Богині [4], І. К. Бондара, П. Ф. Друкера [8] А. В. Калини [9], М.І. Карліна [5], А.М. Колота [6].

У вищезазначених працях знайшли своє відображення окремі аспекти мотивації праці управлінського персоналу, мотивації трудової діяльності, підвищення продуктивності та результативності праці, але в межах цієї теми існує ціла низка невичерпних і суперечливих аспектів

Проблемі “соціально-економічної відповідальності” присвячено також чимало наукових праць таких науковців як: Н.В. Водницька, Л.А.Гришина, П.Ф. Друкер [8], М.В.Губська, А.Ф. Плахотний [12], Г. Р. Боуена та ін.

Мета статті: обґрунтування необхідності включення інституту відповідальності до механізму сучасних соціально-трудових відносин в Україні та узагальнення визначень і повне розкриття концепції ефективного мотивування, що дозволить встановити тісний зв'язок цього поняття з соціальною відповідальністю бізнесу.

Виклад основного матеріалу. Серед науковців сучасного періоду поширена наукова точка зору щодо того, що мотивація праці є однією з основних функцій управління підприємством, значення якої різко зростає в умовах розвитку ринкових відносин. При цьому відзначають, що від якості системи мотивації праці залежить діяльність будь-якого підприємства: від того, наскільки правильно обрано цілі діяльності персоналу та наскільки буде зацікавлений (вмотивований) персонал у досягненні цих цілей, залежить успіх розвитку підприємства..

В управлінні “мотивація” – це процес стимулювання працівників до здійснення ефективної діяльності, спрямованої на досягнення цілей підприємства. Зокрема мотивація є однією з найголовніших функцій менеджменту.[2, с.55-57]

Мотиваційний процес включає в себе постійну взаємодію певного комплексу компонентів. В основі мотиваційного механізму лежать потреби, тобто фізіологічне чи психологічне відчуття нестачі чогось. Ця нестача дає про себе знати та вимагає свого задоволення. Потреби далі викликають бажання, напруження тощо. Напруження викликають певні дії, які в свою чергу, дають змогу отримати ті чи інші результати. Досягнення результату викликає задоволення, яке так чи інакше передусє появи нової потреби і цикл повторюється знову. Потреби особливо значимі, поки вони задоволені не повною мірою. Основні закономірності трудової поведінки працівників, виявлені у теоріях мотивації.

На сьогоднішній день існує безліч теорій мотивування, але не всі вони дають бажаний результат на практиці. Для того, щоб мотиваційні теорії насправді реалізо-

увались на практиці потрібно врахувати те, що мотивація як функція менеджменту не реалізується в повній мірі без відсутності такого важливого поняття, як відповідальність, яка давно вже перестала бути лише складовою частиною мотиваційної системи, на нашу думку, нині можна сміливо зауважити, що це ще одна "новітня" функція менеджменту, без якої в сучасних умовах не відбудеться ефективне функціонування на практиці жодної з офіційних функцій менеджменту, тому варто прийняти рішення щодо введення в обіг (офіційне визнання відповідальності як функції менеджменту).

Зауважмо, що сформульоване вище формулювання є однією з гіпотез, яка виникла під час нашого дослідження, що стала пріоритетною в умовах ринкової економіки та постійних змін у політичному, соціальному, культурному житті українців в період нової "відповідальності економіки", яка з кожним днем здобуває все більше прибічників серед найавторитетніших кампаній світу. Отже, на нашу думку, щоб процес мотивації, та й взагалі, функціонування функцій менеджменту реалізовувались та функціонували належним чином необхідно ввести нову функцію менеджменту в науковий обіг, а саме "функцію відповідальності менеджменту".

"Відповідальність" – не лише як базова світоглядна категорія, а й "новітня функція менеджменту". Зважаючи на гіпотезу дослідження (наведена вище), вважаємо за потрібне уточнити значення поняття відповідальності та з'ясувати його приналежність до категоріального апарату галузей знань.

Дефініція **"відповідальність"** має багаторівневий характер: з одного боку, – індивідуалізований характер стосується єдності теорії та практики, не має досить чітких та об'єктивних критеріїв, з другого – це характеристика результатів діяльності суб'єктів державного управління.

"Відповідальність узагалі, розглядається Ворончаком І., як здатність особистості зіставляти свої дії за визначеними цілями, прийнятими у колективі чи суспільстві нормами [1. с.93]. З чим ми власне солідарні, проте поняття відповідальності є насправді досить таки багатозначним і потрібно враховувати сферу застосування цього терміну.

З економічної точки зору, відповідальність може бути розглянута як результат прагнення економічних суб'єктів до максимізації власної корисності через підпорядкування своїх дій до існуючих в суспільстві норм і цінностей, до інтересів інших суб'єктів. Умовою підпорядкування є здатність одного суб'єкта відповідальності у разі відмови від такого підпорядкування створити для іншого суб'єкта витрати, які не можливо зменшити або компенсувати.

Зазначимо, що поняття "відповідальність" належить до категоріального апарату етики, права, філософії, психології, соціології, педагогіки та інших галузей знань [1. с.90].

Поряд з поняттям "відповідальність" функціонує інша дефініція "соціальна відповідальність бізнесу" (СВБ) про яку останнім часом все частіше говорять в науковому світі та в бізнес середовищі. Соціальна відповідальність – це відповідальність організації за вплив

своїх рішень та діяльності на суспільство та навколишнє середовища, яка реалізується через прозору та етичну поведінку. Соціальна відповідальність – це не те, куди компанії витрачають вже зароблені гроші. Це те, як компанії ці гроші заробляють [3,71-79].

Сьогодні в Україні є "мода" на СВБ, але практично немає розуміння її суті. Є соціальні потреби країни – немає чіткої державної стратегії. Є стійкі стереотипи населення та ЗМІ щодо соціальної відповідальності бізнесу – немає готовності сприймати бізнес як рівноправного учасника громадського діалогу, а не того, хто "всім винен".

Суб'єктами відповідальності в системі соціально трудових відносин виступають держава, колективи (спілки роботодавців та спілки найманих робітників, або їх представники) і індивіди (роботодавець, найманий робітник). Тому функціонування інституту відповідальності можна розглядати у наступних проявах: Відповідальність держави. Відповідальність роботодавця. Відповідальність найманого робітника.

Відповідальність держави-актуальне питання тому, що наша держава нізащо не несе відповідальності, отже в сучасних умовах необхідно підвищити відповідальність держави, яка повинна забезпечити не тільки розробку нової законодавчо-правової бази, регулювання відносин у сфері праці, але й здійснення контролю за дотриманням законодавства усіма суб'єктами соціально-трудових відносин.

Проблема відповідальності роботодавців виникає в сфері створення умов і оплати праці, забезпеченні соціального захисту найманого робітника. Нажаль, сьогодні поширеною є практика порушення законодавства про працю, всупереч якому розповсюджується недотримання нормативів відпрацьованого часу, ненадання чергових відпусток та ін.

Недостатня відповідальність держави і відсутність дієвого контролю з її боку провокують в цілому недостатню відповідальність роботодавців у соціальній сфері. У таких умовах різко зменшується кількість комерційних підприємств, які мають хоча б якусь стратегію, не те що соціально відповідальну.

На наш погляд, соціально відповідальним бізнес буває для PR, під тиском державних органів, під тиском суспільства, незалежно від зовнішнього оточення (по совісті власників бізнесу).

У таких умовах достатній рівень і своєчасність виплати заробітної плати – одна з головних проблем українських підприємств у контексті соціальної відповідальності бізнесу та мотивування. Її середній рівень в Україні – найнижчий серед зарплат у європейських країнах колишнього Радянського Союзу.

Проведено аналіз проблематики статті на прикладі вивчення досвіду управління ВАТ "Володарка", що демонструє нам зв'язок між мотивацією та відповідальністю. На ВАТ "Володарка" діє ефективна система матеріальної відповідальності, що відповідає чинному трудовому законодавству. При виявленні недостач працівники, які мають до цього відношення несуть матеріальні збитки.

Мотиваційна політика БАТ “Володарка” акцентується на вдосконаленні принципів формування механізмів оплати і стимулювання праці.

Наукові дослідження і практика дозволили виробити правила мотивації на БАТ “Володарка”, дотримання яких дає змогу підвищити ефективність мотиваційних заходів: похвала ефективніша за осудження і неконструктивну критику, заохочення повинне бути відчутним і бажано негайним, непередбачені і нерегулярні заохочення мотивують більше, ніж очікувані і прогнозовані, постійна увага до працівника і членів його родини – найважливіший мотиватор, людям подобаються перемоги, тому частіше давайте людям почувати себе переможцями, заохочуйте за досягнення не тільки основної мети, а й проміжної.

Що стосується соціальної відповідальності БАТ “Володарка” зазначимо, що доброю традицією стала регулярна спонсорська допомога та меценатська допомога закладам культури, освіти, медицини та спорту, інвалідам та екологам, на що щорічно виділяються чималі суми із бюджету підприємства.

Зауважмо, що соціальна відповідальність – це комплексне поняття, основними складовими якого на “Володарці” є:

- Відповідальність по відношенню до свого продукту і клієнтів.
- Відповідальність по відношенню до держави.
- Відповідальність по відношенню до співробітників компанії.
- Відповідальність щодо соціальних потреб суспільства.
- Відповідальність по відношенню до свого продукту і клієнтів.

Таким чином, узагальнюючи досвід досліджуваного підприємства можна сформулювати переваги відповідальної поведінки колективу: покращення іміджу та репутації підприємства; підвищення інвестиційної привабливості (особливо в стосунках із зарубіжними партнерами); зростання довіри населення до діяльності компанії; підвищення ефективності ведення бізнесу; зниження ризиків в діяльності компанії; підвищення якості менеджменту та взаємодії між управлінцями та працівниками; розвиток власного персоналу; зниження плинності кадрів; зростання продуктивності праці та професіоналізму працівників; підвищення ймовірності наймання кваліфікованого персоналу; посилення позицій відносно конкурентів.

Пітер Друкер переконує, що нова концепція відповідальності менеджерів “вимагає, щоб бізнес узяв відповідальність за соціальні проблеми і став вирішувачем соціальних проблем” [8, с. 315].

На прикладі досвіду управління БАТ “Володарка” нами було проаналізовано як відповідальність впливає на функціонування ефективної системи мотивації і ми дійшли до висновку, що така функція управління як мотивація не може реалізовуватись в повній мірі без відповідального управління. Зауважмо, що мотивація праці на підприємстві тісно пов’язана з системою відповідальності. Так преміювання персоналу

здійснюється за виконання завдань, визначених контрактами (від 20% до 75%).

В цілому, рівень відповідальності в колективі визначає якісне виконання менеджером функції мотивації.

Висновки.

1. “Відповідальність” та “мотивація” є одними з базових світоглядних та наукових категорій, які тісно взаємопов’язані між собою як практично так і теоретично. Управління людьми має важливе значення для всіх підприємств – великих і малих, промислових та сфери послуг, адже вкладення в людські ресурси стають довгостроковим чинником конкурентоспроможності та стійкого функціонування підприємства. Вміле та розумне поєднання системи відповідальності з мотиваційним процесом є запорукою успіху та стабільності розвитку потенціалу підприємства.

2. Актуальність соціально відповідального управління та ефективного мотивування в період становлення ринкової економіки в Україні підтверджується тим, що виникають все нові проблеми в сфері створення умов і оплати праці, забезпеченні соціального захисту тощо. Порушується законодавство про працю, всупереч якому розповсюджується недотримання нормативів відпрацьованого часу, ненадання чергових відпусток та ін.

3. На одних підприємствах є проблема невідповідності професійного рівня управлінського персоналу вимогам, а на інших – неефективна або взагалі відсутня система мотивації та панує повна безвідповідальність як робітників так і управлінців. На порядку денному – створення чіткої системи критеріїв та показників, згідно яких можна стверджувати про певну відповідальність управлінців та переосмислення трудових відносин і перейняття досвіду відповідального управління.

4. На прикладі досвіду управління БАТ “Володарка” нами було проаналізовано як відповідальність впливає на функціонування ефективної системи мотивації і ми вважаємо, що така функція управління як мотивація не може реалізовуватись в повній мірі без відповідального управління.

5. На сьогоднішній день основних функцій управління (планування, організація, мотивація і контроль) недостатньо для ефективного менеджменту на всіх рівнях управління організаціями.

6. Відповідальність – ще одна “новітня” функція менеджменту, без якої в сучасних умовах не відбудеться ефективне функціонування на практиці жодної з офіційних функцій менеджменту, тому варто прийняти рішення щодо введення в обіг (офіційне визнання відповідальності як функції менеджменту).

7. У сучасних умовах господарювання мотиваційна складова в управлінні усвідомлюється і визначається як орієнтир до дії багатьох підприємствах. Проте, часто трапляються випадки, коли при значних витратах на мотивування працівників віддача персоналу залишається на низькому рівні. У цьому випадку виникає необхідність у розробці показників ефективності реалізації заходів з соціально-відповідального управління та взаємозв’язку мотивації та відповідальності загалом. Цьому питанню і будуть присвячені наступні дослідження.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Ворончак І. Соціальна відповідальність бізнесу як соціально-економічний феномен. // Відповідальна Економіка альманах. – 2009-№1. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Chem_Biol/Vnd/2009_4.pdf
2. Байда О., Моргулець О.Б. Мотивація праці як складова успіху організації // Вісник КІБІТ. – 2006, № 1. – С. 55-57.
3. Алексеева О. Міжнародний досвід в сфері моніторингу та оцінки КСВ-компаній/ О.Алексеева // Корпоративна соціальна відповідальність: експертна оцінка та практика на Україні. – К.: Експерт Україна, 2008. – с. 71-79.
4. Богиня Д.П. Основи економіки праці / Д.П. Богиня, О.А. Грішнова. – К.: Знання – Прес, 2002. – С. 313.
5. Карлін М.І. Зміст праці й методологічні проблеми його стимулювання // Україна: аспекти праці. – 2008. – № 1.
6. Колот А.М. Мотивація, стимулювання і оцінка персоналу. – К.:КНЕУ, 2008. – 224с
7. Друкер П. Энциклопедия менеджмента. – М.: Вильямс, 2004. – 421с.
8. Калина А. В. Организация и оплата труда в условиях рынка (аспект эффективности).-К.: МАУП, 2003.-312с.
9. Каптерев А. Смысл и выгоды социальной ответственности. – [электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.prompolit.ru/159-672>
10. Комарова Н. Мотивация труда и повышение эффективности работы // Человек и труд. – 2007. – №10.
11. Плахотный А.Ф. Свобода и ответственность: социологический аспект проблемы. – Харьков: Изд-во ХГУ, 2007. – 158 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 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.

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

Annotation. The problem of management a risk and taking of him to the minimum is extraordinarily actual for successful activity of domestic commercial banks. In the article the basic organizational and methodological going is formulated near creation of control system by the risks of bank establishment, the main are determined its component elements, and also the methods of estimation of credit risks, certainly ways of minimization of risks of commercial bank, are analyzed.

Key words: 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 загальновизначених 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, регулярного 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 сис-

теми 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.

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 стра-

тегії 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 прогностичні системи рейтингів клієнтів; оцінювати облік застав; висвітлювати тенденцію розвитку портфелів і проблемних активів, вартості кредитів; розраховувати VAR кредитного й інвестиційного портфелів, здійснювати прогностичні 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, впровадження 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.

УДК 311: 338.48

КОЛЕСНИК О.О.

м. Житомир

ПРОГНОЗУВАННЯ ПОКАЗНИКІВ РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ НА ОСНОВІ ТРЕНДОВИХ МОДЕЛЕЙ

Анотація. В статті визначено основні тренди національного ринку туристичних послуг, на основі яких здійснено відповідні прогностичні розрахунки

Ключові слова. ринок туристичних послуг, трендові моделі, прогноз

Аннотация. В статье определены основные тренды национального рынка туристических услуг, на основании которых сделаны соответствующие прогностические расчеты

Ключевые слова. рынок туристических услуг, трендовые модели, прогноз

In the article main trends of the national tourist market are determined and predictions of its indicators are estimated.

Keywords. market of tourist services, models of trends, prediction

Постановка проблеми. В сучасних умовах функціонування ринку туристичних послуг підвищується роль якості і повної інформації щодо діяльності підприємств туристичної індустрії та їх уміння використовувати інформаційний ресурс в процесі прийняття ефективних управлінських рішень. Одним із інструментів отримання такої інформації є статистичний аналіз, який дозволяє об'єктивно оцінити стан ринку туристичних послуг, виявити закономірності та тенденції розвитку, охарактеризувати структуру ринку за різними ознаками та визначити регіональні особливості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні, методологічні та організаційні аспекти статистичного аналізу туристичного ринку висвітлювали у своїх дослідженнях російські та українські науковці: І. Валентюк, Т. Гнатюк, Т. Демура, Ю. Забалдіна, В. Колеснік, Н. Малахаткіна, О. Музиченко-Козловська, В. Полюга, С. Семіколенова, О. Тіхомірова, П. Трехлеб, Н. Турло, Н. Цопа,

Л. Шмарова. У працях автори вирішували питання методичного забезпечення оцінки туризму та туристичної привабливості регіону, моніторингу ринку туристичних послуг та аналізу його інфраструктурного забезпечення. Однак, вивчення робіт названих авторів уможливило виявлення проблемних питань в українській статистичній науці та практиці щодо обґрунтування моделей прогнозування розвитку туризму для розробки рекомендацій покращання управління діяльністю туристичних підприємств. Отже, в Україні існує реальна потреба в прогнозуванні розвитку туристичного ринку.

Мета статті полягає у визначенні основних трендів національного туристичного ринку та здійсненні на їх основі відповідних прогностичних розрахунків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Атрибутом системи управління туристичним ринком виступає **прогнозування**, завданням якого є виявлення основних тенденцій розвитку туризму.

Прогнозування слугує інструментом мінімізації невизначеності, а прогноз називають науково обґрунтованим висновком про майбутні події, про перспективи розвитку процесів, про можливі наслідки управлінських рішень [1, с. 5,8].

Прогнозування здійснюють шляхом застосування різних статистичних методів: вирівнювання рядів динаміки, кореляційно-регресійний аналіз тощо. Найбільш ефективним методом серед методів вирівнювання динамічних рядів, на нашу думку, є аналітичне вирівнювання або метод найменших квадратів, який дає змогу отримати кількісну модель, що описує загальну тенденцію змін рівнів ряду досліджуваної динаміки. При цьому його фактичні зміни y_i замінюються так званими вирівняними, або теоретичними рівнями Y_p , обчисленими на основі певної функції, яка називається **трендовим рівнянням**, або просто трендом. Для моделювання соціально-економічних явищ на туристичному ринку можна використовуються такі види функцій: лінійна, поліноміальна, степенева, логарифмічна та експоненціальна.

Вибір типу функції для вирівнювання ряду динаміки насамперед повинен ґрунтуватись на попередньому теоретичному аналізі суті досліджуваного явища і характеру його зміни в часі [2, с. 83].

В сучасних умовах за допомогою ПЕОМ і з використанням наявних засобів EXCEL можливо не лише успішно і швидко обчислити параметри трендових рівнянь, але й графічно зобразити на одному графіку статистичні криві, які відображають як фактичні дані, так і відповідні типи математичних функцій, та помістити на одному графіку обчислене рівняння відповідного тренду, а також значення величини коефіцієнта детермінації R^2 .

Отже, за допомогою програми EXCEL будемо лінійні діаграми з нанесенням на них статистичних кривих, які відображають фактичні дані рядів динаміки вибірових показників стану ринку туристичних послуг України за 2001–2009 рр. і теоретичні дані, обчислені за відповідними їх аналітичними рівняннями.

Розрахункові значення показників ринку туристичних послуг, які відповідають вимогам достовірності та

адекватності, обчислюємо шляхом підстановки в одержане рівняння тренду заданих значень t .

Результати розрахунку прогнозних значень показників розвитку туристичного ринку в Україні на основі обраних трендових рівнянь відображені в табл. 1.

Отже, на підставі значень одержаних показників детермінації можемо констатувати достовірність прогнозних розрахунків, відображених в табл. 1, а побудовані рівняння характеризуються високим рівнем адекватності реальним процесам, які відбуваються на ринку туристичних послуг України.

Щоб оцінити істотність та надійність обраних трендових моделей, необхідно для кожного з рівнянь співставити розрахункове (фактичне) значення F -критерію з його табличним значенням. Оскільки $F_{факт} > F_{табл}$ для всіх трендових рівнянь табл. 1, вважаємо моделі істотними, тобто такими, що найкраще відображають особливості основних тенденцій досліджуваних рядів динаміки.

Враховуючи, що екстраполяція тренда дає точковий прогноз, “влучення” в який є маловірогідним, визначимо довірчі інтервали, які б з певною ймовірністю окреслили межі можливих значень показників національного ринку туристичних послуг (табл. 2).

Визначені інтервали прогнозних показників туристичного ринку свідчить про те, що тенденції їх динаміки зберігаються, як при максимальних, так і мінімальних значеннях.

Отже, аналіз результатів дослідження прогнозних даних щодо розвитку ринку туристичних послуг в Україні дає можливість простежити позитивну динаміку за всіма його показниками, окрім санаторно-курортних закладів. Так, параметри рівняння параболічного тренду їх кількості показують, що в 2011 прогнозованому році їх чисельність зменшиться на 184 одиниці. Основними причинами такої негативної тенденції є:

- 1) неплатоспроможність населення оплачувати відпочинок до санаторно-курортних закладів;
- 2) зниження якості санаторно-курортних послуг;
- 3) відсутність ефективної державної політики, як в сфері соціальної підтримки населення (часткове фінан-

Таблиця 1

Прогнозування показників ринку туристичних послуг України

Показник	2009 рік	Рівняння тренду	Коефіцієнт детермінації, R^2	Прогноз на 2011 рік	Абсолютне відхилення 2011 р. до 2009 р.
Обсяг наданих туристичних послуг, млн. грн.	9388	$y_1 = 158,46t^2 - 566,35t + 1843,39$	0,9868	14787	5399
Кількість туристичних підприємств, од.	4829	$y_2 = 93,93t^2 - 608,86t + 3930,93$	0,7697	7235	2406
Середня вартість путівки, грн.	2282	$y_3 = -12,39t^2 + 366,39t + 175,00$	0,9885	2600	318
Кількість підприємств готельного типу, од.	1684	$y_4 = 14,50t^2 - 118,45t + 1436,38$	0,9666	2102	418
Кількість санаторно-курортних закладів, од.	3041	$y_4 = -5,15t^2 - 11,85t + 3253,34$	0,9386	2857	—184

Таблиця 2

Розрахунок інтервалів довіри прогнозу для показників ринку туристичних послуг України

№ з/п	Показник	Точковий прогноз	Середня квадратична похибка прогнозу	Ширина інтервалу	Інтервали довіри	
					Мінімальний	Максимальний
1.	Обсяг наданих туристичних послуг, млн. грн.	14787	516,76	1194	13593	15981
2.	Кількість туристичних підприємств, од.	7235	650,48	1542	5693	8777
3.	Середня вартість путівки, грн.	2600	108,41	257	2343	2857
4.	Кількість підприємств готельного типу, од.	2102	44,58	101	2001	2203
5.	Кількість санаторно-курортних закладів, од.	2857	36,24	86	2771	2943

сування вартості путівок, яка сприяла б підвищенню внутрішнього попиту на вітчизняний санаторно-курортний продукт), так і в напрямі економічного та податкового сприяння діяльності закладів даного сектору.

Зазначимо, що в результаті концентрації уваги навколо Євро-2012, можемо очікувати підвищення вагомості позитивних факторів на розбудову інфраструктури, що, скоріше за все, покращить зазначені тенденції в сфері функціонування закладів розміщення. У той же час, розвиток санаторно-курортного комплексу буде мати негативну динаміку у зв'язку з неконкурентоспроможністю його послуг на світовому ринку через відсутність аналогових закладів в країнах Європи та світу. Все це вимагає або перепрофілювання санаторіїв на "Spa-комплекси" та інші види бальнеологічних курортів, або масштабна реклама національних санаторно-курортних послуг.

Вирішення цих проблем дозволить ефективно розвивати санаторно-курортну сферу, створити доступний та ефективний ринок туристичних продуктів з відпочинку та оздоровлення для максимального задоволення попиту населення на їх окремі види. У свою чергу це буде сприяти покращенню фінансового стану санаторно-курортних закладів та подальшому розвитку туристичної інфраструктури країни.

Висновки та перспективи подальших досліджень.

З проведеного нами дослідження можемо зробити висновок, що прогнозування є атрибутом системи управління туризмом, а на основі його активного застосування в статистичному аналізі ринку туристичних послуг можна прийняти ефективні управлінські рішення. Подальші дослідження будуть присвячені основам використання кореляційно-регресійного аналізу для моделювання розвитку туризму.

УДК 338.465.4(477)

КУРМАЄВ П.Ю., к.е.н.
м. Умань

СУТНІСТЬ ТА СТРУКТУРА РИНКУ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

Анотація: У статті досліджено сутність ринку житлово-комунальних послуг в Україні. Запропонована класифікація житлово-комунальних послуг; обґрунтовано механізм функціонування ринку житлово-комунальних послуг.

Ключові слова: житлово-комунальна послуга, ринок, регулювання

Аннотация: В статье исследована сущность рынка жилищно-коммунальных услуг в Украине. Предложена классификация жилищно-коммунальных услуг; обоснован механизм функционирования рынка жилищно-коммунальных услуг.

Ключевые слова: жилищно-коммунальная услуга, рынок, регулирование

Annotation: In the article the essence of the housing and communal services in Ukraine. The classification of housing and communal services. Substantiated the mechanism of functioning of the market for housing and communal services.

Key words: utilities, market, regulation

Постановка проблеми. Реалізація заходів щодо підвищення ефективності управління житлово-комунальною сферою потребує науково-обґрунтованого концептуального інструментарію, який би найбільш адекватно відображав специфіку її сучасного стану. У даному контексті особлива увага повинна приділя-

тися створенню сприятливих умов для розвитку інституційного середовища у житлово-комунальній сфері, яке б відповідало загальносвітовим і європейським стандартам. Саме тому дослідження сутності ринку житлово-комунальних послуг та його структури набуває особливого значення.

Аналіз останніх наукових досліджень. Окремим проблемам розвитку житлово-комунальної сфери України присвячено наукові праці А. Беркути, Т. Завори, В. Кравченка, Ю. Манцевича. Разом з тим дослідження сутності ринку житлово-комунальних послуг вимагає більш детального вивчення даної економічної категорії.

Метою даної статті є обґрунтування теоретичних засад функціонування ринку житлово-комунальних послуг в Україні.

Виклад основного матеріалу. Проблема визначення сутності ринку присвячено надзвичайно багато наукових праць як українських, так і зарубіжних учених. Такі видатні науковці як Ж.Б.Сей, С.Джевонс, А.Сміт, К.Маркс, Ф. Хайєк, П.Самуельсон обґрунтували авторські концепції ринку. Разом з тим необхідно зазначити, що в економічній літературі термін “ринок” трактується по-різному, із використанням багатого наукового інструментарію.

У вузькому розумінні ринок – це сфера товарного обігу, обміну грошових знаків або їх еквівалентів на товари [1, С.355].

Американський економіст Ф.Котлер визначає ринок як сукупність існуючих і потенційних покупців товару [2]. При цьому він звертає увагу на те, що ринок може сформуватися практично на будь-який товар, послугу або інший об’єкт, що має значущість.

Інші вчені [3] розуміють під терміном “ринок” пакет угод, за допомогою яких продавці і покупці товарів та послуг вступають в контакт з приводу купівлі-продажу. К.Р.Макконел і С.Брю визначають ринок як механізм, що зводить разом покупців і продавців (постачальників) окремих товарів і послуг [4]. При цьому особливо підкреслюється, що ринки можуть набувати різних форм. Вчені економісти країн СНД також запропонували свої підходи до визначення сутності даної категорії.

Представники російської та української економічних шкіл під ринком розуміють форму організації економічних взаємозв’язків між економічними агентами щодо обміну різноманітними благами [5; 6].

За галузевою ознакою прийнято виділяти ринок послуг, одним з різновидів якого є ринок житлово-комунальних послуг.

На нашу думку категорію “ринок житлово-комунальних послуг” можна визначити як сукупність суб’єктів господарювання-продуцентів, посередників, споживачів та компетентних органів державної влади в результаті взаємодії між якими відбувається купівля-продаж специфічного товару – житлово-комунальних послуг.

У свою чергу, житлово-комунальна послуга – це результат господарської

діяльності, спрямований на задоволення потреб споживачів з організації комплексу заходів щодо життєзабезпечення відповідно до обумовлених договором (або іншим способом) зобов’язань суб’єктів підприємницької діяльності.

Ми пропонуємо класифікувати житлово-комунальні послуги за такими ознаками: за критерієм платності (платні, безкоштовні); залежно від продуцента послуги (державні, регіональні, приватні); залежно від правового регулювання процедури їх надання (централізованого регулювання, локального регулювання, змішаного регулювання); за функціональним призначенням (комунальні, утримання будинків, управління будинками); залежно від приналежності до галузі законодавства (господарські, земельні, будівельно-комунальні, житлові); за порядком затвердження тарифів (спеціальними уповноваженими органами, органами місцевого самоврядування, договірні).

На рис.1 позначено: 1 – рух житлово-комунальних послуг; 2 – нормативно-правове забезпечення; 3 – контроль за дотриманням законодавства; 4 – рух грошових коштів.

Інфраструктура ринку житлово-комунальних послуг має ряд специфічних особливостей, що відрізняють її від інших видів інфраструктури. І основна з них – обслуговування, головним чином, сфери обігу послуг.

Характерні особливості цієї інфраструктури, закономірності її становлення і розвитку визначаються специфікою сфери обігу послуг. На нашу думку, інфраструктура ринку житлово-комунальних послуг складається з наступних елементів:

- комерційно-посередницькі організації;
- фінансово-кредитні організації;
- інформаційні організації;
- нормативно-правове забезпечення – юридичні організації.

У процесі формування оптимальної дієвої інфраструктури споживчого ринку велике значення має поєднання державного і ринкового механізмів регу-



Рис.1. Логічна схема функціонування ринку житлово-комунальних послуг

Джерело: складено автором

лювання, що полягає, передусім, у нормативному визначенні стандарту житлово-комунальних послуг, методики розрахунку їх вартості.

Наприклад, відповідно до чинного законодавства передбачена можливість надання окремих видів житлово-комунальних послуг: комунальні послуги, управління та утримання будинків і споруд та прибудинкових територій, їх ремонт. Водночас, якщо перелік робіт, що входять до послуги з утримання будинків та певні вимоги щодо їх надання, а також порядок формування тарифу регламентуються нормативно-правовими актами, то регулювання вартості та вимоги, що ставляться до інших – практично відсутні.

На практиці, зазначені функції частково виконуються надавачами послуг з утримання будинків та прибудинкової території, іноді (теж частково), – органами місцевого самоврядування. І, лише в окремих містах України управління житловим фондом здійснюється професійними управляючими компаніями [7].

Нарешті, з прийняттям нового Житлового кодексу, на рівні законодавства, передбачатиметься існування єдиного виконавця послуг з управління та утримання житловим будинком. Ця послуга, зокрема, включатиме в собі: адміністративно-бухгалтерське та адміністративно-інженерне супроводження робіт; організацію постійної роботи із співвласниками багатоквартирного будинку з питань, пов'язаних з управлінням таким будинком та його прибудинковою територією; організацію збору платежів за житлово-комунальні послуги; забезпечення надання послуг з утримання багатоквартирного будинку та його прибудинкової території і вивезення твердого побутового сміття (з можливістю залучення до виконання певних робіт субпідрядних організацій), тощо.

Зауважимо, що в економічній літературі існує багато класифікацій ринків, в основу яких покладено різноманітні критерії. Ринок житлово-комунальних послуг є складною структурою, що може бути класифікованим за різними критеріями наведеними у табл. 1.

До основних ознак, які характеризують ринок житлово-комунальних послуг можна віднести:

- значна регіональна диференціація, викликана відмінностями у рівнях економічного розвитку адміністративно-територіальних одиниць;
- високий рівень ризику, пов'язаний із мінливістю попиту на житлово-комунальні послуги;
- значна структурованість ринку;
- динамізм розвитку та диверсифікація, спричинені зростанням потреб населення у якісних послугах;
- відносини у сфері обміну на вільній основі з дотриманням принципу платності;
- суб'єктами ринкових відносин є фізичні і юридичні особи, які забезпечують взаємодію попиту-пропозиції;
- економічні відносини на ринку повинні забезпечувати ефективність діяльності його суб'єктів.

Таблиця 1

**Класифікація ринків
житлово-комунальних послуг**

Класифікаційна ознака	Види ринків
За характеристикою конкурентного середовища	Вільний ринок Монопольний ринок Ринок монополістичної конкуренції Моносонічний ринок Олігополістичний ринок
За ступенем державного втручання	Ліберальний ринок Державно-регульований ринок
За характером угод	Оптовий ринок Роздрібний ринок
За ступенем насиченості	Врівноважений ринок Дефіцитний ринок Перенасичений ринок
За ступенем криміналізації	Тіньовий ринок Легальний ринок

Джерело: складено автором на основі [8, С.23]

Ринок житлово-комунальних послуг виконує ряд функцій. До основних з них належать:

1. Посередницька – встановлюється взаємозв'язок між виробництвом послуг і споживанням;
 2. Інформаційна – ринок забезпечує його суб'єктів інформацією про пропозицію послуг, потребу в них, рівень заробітної плати найманих працівників, пропозицію робочих місць і робочої сили, якість робочої сили;
 3. Стимулююча – функціонування ринку житлово-комунальних послуг сприяє задоволенню потреб, робить усіх учасників конкурентного процесу, матеріально зацікавленими. Конкуренція на ринку житлово-комунальних послуг стимулює ефективне використання усіх видів ресурсів з метою забезпечення розвитку і прибутковості їх виробництва;
 4. Санаційна – завдяки конкуренції суспільне виробництво звільняється від економічно не ефективних суб'єктів господарювання;
 5. Регулююча – ринок житлово-комунальних послуг впливає на всі сфери економіки і, передусім, на суміжні виробництва. Певною мірою він впливає на формування структури суспільного виробництва, регулюючи рух ресурсів, цим самим забезпечуючи їх оптимальне використання;
 6. Відтворювальна – це встановлення рівноваги між попитом і пропозицією. Задоволення попиту досягається за рахунок розширення пропозиції, підвищення якості житлово-комунальних послуг;
 7. Суспільного поділу праці – ринок розмежовує найманого працівника та роботодавця, розподіляє найманих працівників за професіями та кваліфікацією.
- Найбільш важливою економічною функцією ринку є те, що він забезпечує взаємозв'язок між виробництвом і споживанням за допомогою механізму товарних зв'язків. Ринок відображає сукупність обмінних відносин, за допомогою яких регулюються господарські зв'язки і здійснюється купівля-продаж житлово-комунальних послуг.

Ринок житлово-комунальних послуг, як економічна категорія, регулює параметри попиту пропозиції, конкуренції і ціни. Саме зазначені елементи ринку є найважливішим джерелом економічної інформації, а також відображають процеси в різних сферах господарської діяльності, одночасно активно впливаючи на формування основних економічних пропорцій ринку.

Основою попиту є платоспроможна потреба у житлово-комунальних послугах. Попит указує на оптимальні кількісні та якісні характеристики житлово-комунальних послуг, які за інших рівних умов будуть затребувані на ринку при встановленні різних цін. На нашу думку, найбільш важливими детермінантами ринкового попиту є: смаки або переваги споживачів, рівень їх доходів, загальна кількість покупців на ринку, ціни на аналогічні послуги, а також споживчі очікування щодо майбутніх цін, доходів тощо.

Іншою найважливішою характеристикою ринку є ринкова пропозиція. Пропозиція вказує на те, яка кількість житлово-комунальних послуг може бути реалізована за різними цінами при незмінності будь-яких нецінових факторів.

Сучасний етап еволюції ринку житлово-комунальних послуг в Україні характеризується такими особливостями:

- універсалізація господарської діяльності продуцентів житлово-комунальних послуг;
- лібералізація державного регулювання житлово-комунальної сфери;
- зародження конкуренції на ринку житлово-комунальних послуг та підвищення ролі нецінових методів конкурентної боротьби;

- розширення асортименту житлово-комунальних послуг спрямоване, з одного боку, на покращення якості обслуговування споживачів, а з іншого – на диверсифікацію, що дозволяє отримувати доходи у випадку зміни ринкової кон’юнктури і зменшення попиту на окремі види послуг.

Висновки. Отже, ринок житлово-комунальних послуг є складним середовищем формування попиту і пропозиції. Він розвивається та набуває нових рис у контексті сучасних соціально-економічних та суспільно-політичних процесів в Україні.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Рыночная экономика: Словарь/ Под общ. ред. Г.Я. Кипермана. – 2-е изд. – М.: Республика, 1995. – С.355
2. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф.Котлер. – Пер. с англ. – М.: Ростинтер, 1996. – 704 с.
3. Косата О.Б. Економічна сутність ринку м’яса //Динаміка наукових досліджень 2007: Міжнародна науково-практична Інтернет конференція [Електронний ресурс]/О.Б.Косата. – Режим доступу: www.rusnauka.com
4. Макконнелл К. Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика; в 2 т. /К.Р. Макконнелл, С.Л.Брю. – Пер. с англ. – 11-е изд. Т. 1. – М.: Республика, 1993. – 400 с.
5. Підлісецький Г.М. та ін. Агропромисловий комплекс України: стан, тенденції та перспективи розвитку. – К.: ДОД ІАЕ УААН, 2002. – Вип. 5. – 647 с.
6. Головатюк Ю. В. Поява на ринку ЖКГ відповідальних виконавців послуги з управління житлом – це настійлива вимога сьогодення [Електронний ресурс]/Ю.В.Головатюк. – Режим доступу: <http://www.info-gkh.com.ua/>
7. Коваленко Ю.С. Наукові засади та основні тенденції формування аграрного ринку в Україні /Ю.С.Коваленко // Економіка АПК. – 2004. – №3. – С.23

УДК 657

МАЛЮГА Н.М., д.е.н., БОЛУХ А.А.

м. Житомир

ПИТАННЯ ЗДІЙСНЕННЯ КОНТРОЛЮ: ФУНДАМЕНТАЛЬНІ ІДЕЇ В.І. ЛЕНІНА ВІД ВИТОКІВ І ДО СЬОГОДЕННЯ

Анотація Стаття присвячена історичним аспектам економічного контролю. Зокрема в даній статті розглядаються ідеї В.І. Леніна, які були покладені в основу системи контролю в Радянському Союзі. Також здійснено порівняння методів контролю за умов командно-адміністративного устрою та за ринкових умов.

Ключові слова: контроль, система контролю, організація контролю.

Аннотация. Статья посвящена историческим аспектам экономического контроля. В этой статье рассмотрено идеи В.И. Ленина, которые использовались при создании системы контроля в Советском Союзе. Также осуществлено сравнение методов контроля при командно-административной и рыночной экономиках.

Ключевые слова: контроль, система контроля, организация контроля

Annotations. This article is devoted the historical aspects of economic control. The ideas of V. Lenin are considered in this article, which was used for creation of the system of control in Soviet Union. It is done a comparison of control methods at command-administrative and market economies.

Key words: control, system of control, organization of control.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку суспільства та визначення меж впливу державного

апарату управління економікою, дані інститути переживають значних системних та непослідовних

перетворень. Оскільки Україна протягом тривалого часу знаходилась за командно-адміністративного устрою, і свідомість громадян ще не перелаштувалася до ринкової економіки, і, як наслідок, отримано нестабільну економіку з неефективним господарським контролем з боку держави та не більш ефективним контролем з боку керівників або власників.

На сьогоднішній день в Україні немає ефективної системи господарського контролю, а західну практику недоцільно застосовувати до існуючих умов господарювання (нормативно-правова база, політична нестабільність, свідомість підприємців та ін.). Єдиним раціональним шляхом вбачається розгляд існуючих підходів до організації внутрішнього контролю та їх адаптація до вимог сучасності.

За часів існування Радянського Союзу було сформовано надзвичайно потужну систему господарського контролю. Основні засади для створення системи контролю було закладено В.І. Леніним.

Мета статті. Розгляд і аналіз існуючих підходів до організації контролю, сформованих за часів Радянського Союзу (ідеї В.І. Леніна щодо обов’язкового запровадження господарського контролю) та можливість їх адаптації до вимог сучасності – ринкових умов господарювання.

Виклад основного матеріалу. В Радянському Союзі була закладена надзвичайно потужна теоретична та методологічна база господарського контролю, яка може стати основою для формування сучасної системи контролю в Україні. Особливої уваги заслуговує збірник творів В.І. Леніна, з якого можна почерпнути його ідеї щодо контролю, які були основою для формування системи контролю в СРСР.

Необхідність контролю в соціалістичному суспільстві обґрунтував В.І. Ленін, який розробив теоретичні та методологічні основи господарського контролю та був організатором контрольних органів у нашій країні [2, с. 5].

Він вперше поставив і теоретично розробив питання про необхідність контролю як основного методу управління соціалістичним господарством, розглядав контроль не як тимчасове явище перехідного періоду від капіталізму до соціалізму, а як властиву першій фазі комунізму систему управління народним господарством [2, с. 5].

У нашому суспільстві контроль організується так, щоб через окремі ланки народного господарства (підприємства, установи) можна було здійснювати дійовий контроль за ходом усього суспільного виробництва і в масштабі всього народного господарства [2, с. 5].

У 1977 р. Соколов Я.В. у своїй статті писав: “Щодня, а особливо в дні революційних ювілеїв ми згадуємо Володимира Ілліча Леніна, його праці й заповіти. В різних місцях п’ятдесятитомного зібрання його творів є багаточисленні положення з питань обліку і контролю, які були, є і будуть керуючими і направляю-

чими в повному сенсі цих слів. В умовах побудови розвинутого соціалістичного суспільства ідеї В.І. Леніна не лише зберігають своє значення і силу, але й набувають характеру програми подальшого розвитку і вдосконалення планування, обліку, економічного аналізу, статистики і контролю” [12, с. 10].

Логічно постає запитання: “Навіщо вигадувати нову систему контролю, якщо можна адаптувати стару ефективну систему під нові умови господарювання? Навіщо сліпо копіювати систему контролю західних країн, якщо його неможливо застосувати?”

Відсутність чіткого регулювання діяльності підприємств з боку держави, надання рекомендацій та вказівок існуючим та майбутнім підприємцям породжує створення конкуренції між національними товаровиробниками на внутрішньому ринку, і, як результат, неконкурентоспроможність на міжнародному ринку вітчизняних товаровиробників.

Розглянемо основні твердження В.І. Леніна щодо питання контролю та спробуємо їх екстраполювати до сучасних вимог ринкової економіки.

В працях В.І. Леніна облік і контроль в соціалістичному будівництві – невід’ємні та стоять майже завжди поруч. Йому належить ідея про масовий, всенародний, суцільний, універсальний облік і контроль [4, с. 31].

Зокрема, В.І. Ленін писав: “Учет и контроль – вот главное, что требуется для “налажения”, для правильного функционирования первой фазы коммунистического общества. Все граждане превращаются здесь в служащих по найму у государства, каковым являются вооруженные рабочие. Все граждане становятся служащими и рабочими одного всенародного, государственного “синдиката”. Все дело в том, чтобы они работали поровну, правильно соблюдая меру работы, и получали поровну. Учет этого, контроль за этим упрощен капитализмом до чрезвычайности, до необыкновенно простых, всякому грамотному человеку доступных операций наблюдения и записи, знания четырех действий арифметики и выдачи соответственных расписок” [5, с. 101].

Відійдемо від постулатів радянського стилю життя і отримуємо потребу в контролі від кожного громадянина країни, який живе і працює на благо країни. Власне контрольні органи не в змозі охопити всі господарські операції, тому виникає потреба в залученні до виконання контрольних дій пересічних працівників та простих громадян.

Отже, формування єдиної потужної системи контролю на рівні країни виступає невід’ємною складовою ефективного управління всіма галузями народного господарства в країні.

Цікавим моментом виступає еволюція контрольних органів в Радянському Союзі. Цей процес можна розділити на декілька умовних етапів:

Перший етап. Народний комісаріат державного контролю РРФСР, створений в травні 1918 р., мав у своєму апараті обліковий відділ і з самого початку

приділяв багато уваги питанням обліку [4, с. 31]. За ініціативою В.І. Леніна в 1920 р. Наркомат державного контролю було реорганізовано в Наркомат робочо-селянської інспекції. В створенні РСІ вперше отримала своє втілення ленінська ідея про участь широких мас трудящихся в контролі. В 1920 р. Наркоматом РСІ були розроблені “Основні положення по державному рахівництву і звітності”, спрямовані на здійснення суворого контролю за збереженням і правильним використанням матеріальних цінностей [4, с. 32].

Другий етап. В 1923 р. почався новий етап в історії соціалістичного контролю. В пленум ЦКК вимагав “...припинення в найближчий же час безладу неймовірно роздутої звітності і множинності контролю” [4, с. 37].

Ленінська система народного контролю творчо приймала участь в раціоналізації, скороченні, здешевленні обліку і звітності в промисловості [3, с. 39]. Постановою ЦИК і СНК СРСР, прийнятих 11 лютого 1934 р. Робочо-Селянська Інспекція була розформована [4, с. 41].

Контрольні органи в СРСР постійно змінювались і вдосконалювались, що забезпечило розвиток предмету контролю до надзвичайно високого рівня.

Ленін В.І. зазначав: “До тех пор, пока наступит “высшая” фаза развития коммунизма, социалисты требуют строжайшего контроля со стороны общества и со стороны государства над мерой труда и мерой потребления, но только контроль этот должен начаться с экспроприации капиталистов, с контроля рабочих за капиталистами и проводится не государством чиновников, а государством вооруженных рабочих” [5, с. 97].

Отже, контроль за діяльністю підприємств повинен здійснюватися не державними контролюючими органами і не створеними контролюючими органами на підприємствах, що мають встановлені планові показники, які потрібно виконати, а простими громадянами, за підтримки вищевказаних структур, що дозволить досягти максимального економічного ефекту від господарської діяльності підприємств, уникнути зайвих витрат, удосконалити роботу галузей народного господарства.

З вищенаведеного можна зробити висновки щодо формування ефективної системи контролю, яка задовольнить потребу в інформації як власників та керівників підприємств, так і державні контролюючі органи.

Розглянемо рекомендації щодо здійснення власне контрольних дій.

“В крупном хозяйстве операции все равно известны сотням и более лиц. Закон, охраняющий торговую тайну, служит здесь не потребностям производства или обмена, а спекуляции и наживе в самой грубой форме, прямому мошенничеству, которое, как известно, в акционерных предприятиях приобретает особенное распространение и особенно искусно прикрыва-

ется отчетами и балансами, комбинируемые так, чтобы надуть публику.

Если торговая тайна неизбежна в мелком товарном хозяйстве, т. е. среди мелких крестьян и ремесленников, где само производство не обобществлено, распылено, раздроблено, то в крупном капиталистическом хозяйстве охрана этой тайны есть охрана привилегий и прибылей буквально горстки людей против всего народа. Это признано уже и законом постольку, поскольку введена публикация отчетов акционерных обществ, но этот контроль, – во всех передовых странах, а также в России уже осуществляемый, – есть именно реакционно-бюрократический контроль, который народу глаз не открывает, который не позволяет знать всю правду об операциях акционерных обществ” [6, с. 172-173].

Під “торговою тайною” розуміємо комерційну таємницю, яка в наш час є засобом спекуляції і обмежує сферу дії контролюючих органів. Так, на підприємствах, які в своїй діяльності користуються комерційною таємницею, потрібно чітко виділити її межі, визначити систему показників, які будуть контролюватися. Дане питання необхідно вирішити на етапі створення служби контролю на підприємстві в частині об’єктів та предмету контролю, що стосується як внутрішніх, так і зовнішніх контролюючих органів.

Ленін В.І. стверджує: “... весь вопрос о контроле сводится к тому, кто кого контролирует, т. е. какой класс является контролирующим и какой контролируемым. У нас до сих пор, в республиканской России, при участии “правомочных органов” якобы революционной демократии в роли контролеров признаются и оставляются помещики и капиталисты. В результате неизбежно то мародерство капиталистов, которое вызывает всеобщее возмущение народа, и та разруха, которая искусственно капиталистами поддерживается. Надо перейти решительно, бесповоротно, не боясь рвать со старым, не боясь строить смело новое, к контролю над помещиками и капиталистами со стороны рабочих и крестьян...” [6, с. 175].

Дуже важливе питання щодо виконавців контрольних дій – прийняття на посаду контролерів “своїх” людей, що дозволить керівнику або власнику уникнути розголошення інформації про порушення, які мають місце на підприємстві, але у той же час отримується суб’єктивізм у здійсненні контролю на підприємстві, а, отже, виникає питання про доцільність створення контрольної служби або введення посади контролера на підприємстві. Для здійснення якісного контролю на підприємстві контрольні функції повинна виконувати людина, яка не є афілійованою особою щодо керівника підприємства, власника або інших працівників підприємства.

“Учет и контроль – вот главная экономическая задача каждого Совета рабочих, солдатских и крестьянских депутатов, каждого потребительского общества, каждого союза или комитета снабжения, каждого

фабрично-заводского комитета или органа рабочего контроля вообще.

Учет и контроль, если они производятся Советами рабочих, солдатских и крестьянских депутатов, как верховной государственной властью, или по указанию, по полномочию этой власти, – учет и контроль повсеместный, всеобщий, универсальный, – учет и контроль за количеством труда и за распределением продуктов – в этом суть социалистического преобразования, раз политическое господство пролетариата создано и обеспечено” [7, с. 199-200].

Для сучасних умов господарювання із вищенаведеного можна винести визначення суб’єктів контролю, тобто потрібно чітко розподілити контрольні функції між працівниками різних рівнів, фахівців різних галузей, представників різних служб і відомств. Такий розподіл дозволить здійснювати якісний контроль за різними аспектами господарської діяльності підприємств, установ та організацій. Узагальнення результатів контролю, здійсненого фахівцями різних галузей, дозволить представити реальний стан об’єкта, уникнувши при цьому суб’єктивізму в процесі перевірки.

“...Пройдет неизбежно известное время, пока массы, впервые почувствовавшие себя свободными после свержения помещиков и буржуазии, поймут – не из книжек, а из собственного, советского, опыта – поймут и прочувствуют, что без всестороннего, государственного учета и контроля за производством и распределением продуктов власть трудящихся, свобода трудящихся удержаться не может, возврат под иго капитализма неизбежен” [8, с. 184].

Дані рядки можна трактувати наступним чином. В процесі суспільного виробництва держава повинна відігравати не останню роль. Проте сучасні ринкові умови, які породили утворення інституту приватної власності заперечують будь-яке втручання держави в процес виробництва. Незначний вплив з боку держави може здійснюватися за рахунок державних підприємств та держзамовлень. Під час управління сучасними підприємствами використовується децентралізована система управління. Для ефективного управління підприємством керівникам необхідна своєчасна, достовірна та повна інформація про стан підприємства. Для цього, відповідно, необхідно створити службу внутрішнього контролю.

“Задача Рабоче-крестьянской инспекции – не только и даже не столько “ловить”, “изобличить” (это задача суда...), – сколько уметь поправить.

Умелое исправление вовремя – вот главная задача Рабкрин.

Чтобы уметь исправить, надо, во-первых, изучать и изучить ведение дела в том или ином учреждении, предприятии, отделе и т.п.; во-вторых, вовремя провести необходимые практические изменения, осуществит их на деле...” [9, с. 127].

Аналогічно до “Рабкрин” на підприємствах, в установах та організаціях необхідно створювати системи внутрішнього контролю (створювати окремі служби, вводити штатні одиниці, делегувати контрольні функції працівникам за сумісництвом) із постійним підтриманням та підвищенням кваліфікаційного рівня контролерів. Створення таких систем на підприємствах дозволяє не просто виявити проблемні ділянки роботи, але й попередити їх виникнення, або на ранніх стадіях мінімізувати їх негативний вплив. Звідси можна виділити такі види контролю, як попередній, поточний та наступний.

Облік і контроль за виробництвом і розподілом продуктів В.І. Ленін розглядав як обов’язкову умову керівництва цими процесами, як школу управління народним господарством для працюючих. Контроль і перевірка виконання висувались В.І. Леніном в якості головної задачі і перед відповідальними працівниками державного апарату і перед усіма працюючими [1, с. 39].

Ленін В.І. відводив обліку і контролю особливу роль в підвищенні продуктивності праці і збільшенні на цій основі випуску продукції, розглядав дотримання суворой дисципліни в праці, боротьбу з ледарями і туніядцями як один із основних факторів зростання продуктивності праці [1, с. 40].

“Нам нужна проверка пригодности людей, проверка фактического исполнения... Проверять людей и проверять фактическое исполнение дела – в этом, еще раз в этом, только в этом теперь гвоздь всей работы, всей политики” [10, с. 16]

Особливу увагу під час здійснення контролю потрібно приділяти таким трудовим показникам як продуктивність праці та виробіток. Тобто контролю підлягають не лише натуральні та грошові показники, а й трудові показники діяльності суб’єктів господарювання.

“Большинство требует так называемого “двойного” подчинения, которое установлено вообще для всех местных работников, т.е. подчинения их, с одной стороны, центру, в лице соответствующего наркомата, с другой стороны – местному губисполкому... “Двойное” подчинение необходимо там, где надо уметь учитывать действительно существующую неизбежность различия” [10, с. 197].

Тут розглядається питання координації дій контролерів, коли виникає питання чи контролер дійсно здійснює контрольну діяльність або ж працює лише формально, виконуючи вказівки керівника або власника, і при цьому не відображає реальної картини на підприємстві. Така ситуація не повинна виникати, повинен дотримуватись принцип автономності щодо контролерів, а вказівки з різних рівнів повинні узгоджуватись і не заперечувати одна одній.

В.І. Ленін підкреслював також, що при капіталізмі облік і контроль представляють собою особисту справу кожного окремого капіталіста, поміщика і кулака,

а при Радянській владі вони стають найважливішою державною функцією [11, с. 15].

Отже, за командно-адміністративного типу економіки В.І. Ленін пропонує здійснення суцільного контролю за всіма сферами діяльності суб'єктів господарювання. Для порівняння розглянемо пропозиції Д.М. Кейнса щодо здійснення контролю. Аналіз праці Д.М. Кейнса “Загальна теорія зайнятості, процента і грошей” показав, що автором пропонується втручання держави в регулювання ринкової економічної системи, а саме здійснення контролю за показниками ринкової економіки.

Зокрема Д.М. Кейнс до макроекономічних показників, які потрібно контролювати, відносить наступні: зайнятість (N), національний дохід (Y), споживчий попит (C), інвестиції (I), доходи (D), схильність до споживання (C/Y), гранична ефективність (у процентах) (P'), норма процента (r), перевага ліквідності (L), маса грошей в обігу (M).

Так, на думку Д.М. Кейнса, здійснення контролю за ринковою економікою може виконуватися через регулювання кількості грошей. Це стає можливим за рахунок зміни норми відсотку. Вищевказаний механізм може виявитися неідеальним, оскільки при тотальності думок населення може викликати негативний результат із-за єдності дій – або суцільне вилучення вкладів і отримання пасивних грошових коштів, або суцільне їх здійснення. Тобто головну роль грає не система наказів та розпоряджень з боку держави, а реакція громадян на її заходи.

Також Д.М. Кейнсом висувається пропозиція здійснювати з боку держави контроль за діяльністю центрального банку.

В даній праці запропоновано централізацію контролю в питаннях, які були приватним обов'язком. Керівний вплив з боку держави буде здійснюватися на схильність громадян до споживання через систему відповідних податків, частково фіксацією норми відсотку, а частково іншими способами. Тобто завдання державного впливу зводяться до врегулювання показників схильності споживання і бажання інвестування.

Висновки. Оскільки Україна відносно недавно здобула свою незалежність і характеризується як країна із

перехідною економікою, для формування ефективної системи контролю слід використати підходи та рекомендації В.І. Леніна – оскільки Україна знаходиться на етапі перебудови апарату управління країною. Також особливу увагу слід звернути на думки Д.М. Кейнса, згідно з якими для здійснення контролю з боку держави в ринковій економіці необхідно впливати на макроекономічні показники, відходити від командно-адміністративних методів управління і формувати ринкову економіку. Ідеї В.І. Леніна можуть бути використані як рекомендації при формуванні систем контролю на недержавних підприємствах.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бобырь С. Развитие государственного контроля в СССР // Бухгалтерский учет – 1967. – №6. – С. 39-43.
2. Бутинец Ф.Ф. Организация ревизии в колхозе. К., “Урожай”, 1976. – 232 с. (на украинском языке)
3. Кейнс Д.М. Загальна теорія зайнятості, проценту і грошей. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.readbookz.com>
4. Коняев А. Ленинская система народного контроля и становление бухгалтерского учета // Бухгалтерский учет. – 1967. – № 1. / А. Коняев. – С. 31-41
5. Ленин В.И. Государство и революция. Том 33. В.И. Ленин. Москва: Государственное издательство политической литературы. – 1962. – 434 с.
6. Ленин В.И. Государство и революция. Том 34. В.И. Ленин. Москва: Государственное издательство политической литературы, – 1974. – 585 с.
7. Ленин В.И. Государство и революция. Том 35. В.И. Ленин. Москва: Государственное издательство политической литературы. – 1977. – 600 с.
8. Ленин В.И. Государство и революция. Том 36. В.И. Ленин. Москва: Государственное издательство политической литературы. – 1977. – 742 с.
9. Ленин В.И. Государство и революция. Том 44. В.И. Ленин. Москва: Государственное издательство политической литературы. – 1974. – 726 с.
10. Ленин В.И. Государство и революция. Том 45. В.И. Ленин. Москва: Государственное издательство политической литературы. – 1970. – 730 с.
11. Обухов В.Н. Претворение в жизнь идей В.И. Ленина об учете и контроле как всенародном деле // Бухгалтерский учет. – 1977. – №11. – С. 14-20
12. Соколов Я.В. Ленинские идеи об учете и контроле // Бухгалтерский учет. – 1977. – № 11. – С. 10-14

УДК 338.46:336.7

МАСЛОВА Н.О., к.е.н.,
м. Київ

ЯКІСТЬ ОБСЛУГОВУВАННЯ КЛІЄНТІВ ЯК ЗАПОРУКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БАНКУ

Анотація. В статті розглядаються проблеми, пов'язані із теоретичними та практичними дослідженнями питань якості обслуговування клієнтів та її значення для забезпечення конкурентоспроможності банку. Надані рекомендації щодо формування системи управління якістю обслуговування клієнтів банку, в т.ч.: розроблено загальний вигляд стандарту обслуговування, сформульовані підходи до створення мотиваційної схеми оцінки ефективності роботи персоналу, обґрунтована доцільність розширення обсягів банківського дистанційного обслуговування, запропоновано систему моніторингу та ключові показники управління якістю обслуговування клієнтів.

Аннотация. В статье рассматриваются проблемы, связанные с теоретическими и практическими исследованиями вопросов качества обслуживания клиентов и ее значения для обеспечения конкурентоспособности банка. Даны рекомендации к формированию системы управления качеством обслуживания клиентов банка, в т.ч.: разработан общий вид стандарта обслуживания, сформулированы подходы к созданию мотивационной схемы оценки эффективности работы персонала, обоснована целесообразность расширения объемов банковского дистанционного обслуживания, предложена система мониторинга и ключевые показатели управления качеством обслуживания клиентов.

Annotation. The article deals with problems related to theoretical and applied research on service quality and its impact on the competitiveness of the bank. Recommendations to the system of quality management services clients, including: A general view of the service standards set out approaches to the creation of motivational schemes evaluation of personnel, to substantiate the volumes of remote service, recommendations for implementing monitoring and key indicators to evaluate the quality management system of customer service.

Постановка проблеми. Фінансова криза негативно вплинула на діяльність банківських установ України та світу, що значно погіршило їх конкурентні позиції на фінансових ринках. В умовах жорсткої конкуренції та ускладнення відносин з клієнтами висока якість обслуговування та здатність вчасно реагувати на зміни кон'юнктури ринку є життєво необхідним для “виживання” та подальшого розвитку банківських установ.

Питання підвищення якості обслуговування є особливо актуальними саме для вітчизняних банків, оскільки в Україні спостерігається, одночасно, низка зацікавленість населення у банківському обслуговуванні та висока концентрація банківських установ, що впливає на незбалансованість попиту та пропозиції банківських продуктів та послуг, а також відсутність регламентованих стандартів банківського обслуговування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичне дослідження наукових праць з банківського маркетингу довели, що більшість з них присвячені специфіці банківських послуг, впливу їх властивостей на сприйняття клієнтами, а також підходам до організації роботи клієнтських підрозділів банку. Вагомий внесок з означених питань внесли Дубовик О.В., Бойко С.М., Вознюк М.А., Гірченко Т.Д., Дима О.О., Куршакова Н.Б., Мирун Н.И. Герасимович А.Л., Нікітін А.В., Бортніков Г.П., Федорченко А.В.

Разом з тим, у науковій літературі немає ґрунтовного висвітлення питань якості обслуговування клієнтів банків та підходів до формування системи управління нею. До того ж, останні дослідження проблем конкурентоспроможності банків України [5], [6], [7] свідчать, що у кризовий та посткризовий періоди значно знизився вплив цінкових факторів на їх конкурентні позиції, а значення нецінових факторів (в т.ч., стійкої репутації, позитивного іміджу, впізнаваного бренду, якості обслуговування) значно посилилось, тому, обрана тема дослідження є актуальною і потребує всебічного вивчення.

Дане дослідження здійснюється у контексті науково-дослідної теми “Розробка методології управління конкурентоспроможністю банку”, яка виконується на кафедрі банківської справи КНТЕУ.

Метою статті є визначення сутності поняття “якість обслуговування клієнтів банку”, дослідження стану вітчизняного банківського обслуговування та його значення у забезпеченні конкурентоспроможності банку, а також надання рекомендацій щодо формування та функціонування системи управління якістю обслуговування клієнтів.

Виклад основного матеріалу. В основі поняття “якість обслуговування” знаходиться якість самої банківської послуги, сутність якої полягає у необхідності

задовольнити певну потребу клієнта, що формує її сприйняття. Саме задоволеність від сприйняття послуги ідентифікується клієнтом з якістю послуги. У його свідомості відбувається порівняння очікуваної й одержуваної її цінності, кожна з яких, – це різниця очікуваних і одержуваних ним вигод і витрат відповідно.

Здійснене дослідження наявних в економічній літературі підходів до трактування терміну “якість послуг” показало, що всі вони можуть бути віднесені до декількох груп. До першої групи визначень слід включити формулювання, зміст яких отожднює якість послуг з стандартами та технічними умовами на такі послуги [8, с. 111]. До другої групи слід віднести формулювання, в яких якість визначається як сукупність властивостей, корисних для клієнта і, в зв’язку з цим, задовільняючих певні людські потреби [9, с. 279]. Третю групу утворюють формулювання, в яких якість тлумачиться як міра задоволення конкретної потреби споживача [10, с. 206].

В свою чергу, якість обслуговування пов’язана з комфортністю стану клієнта при отриманні банківської послуги та залежить від створення банком відповідних умов її надання (наприклад, часу та місця обслуговування, програмно-технічного забезпечення, кваліфікації та притворності менеджера тощо).

В результаті проведених досліджень було доведено, що в науковій літературі відсутнє поняття “якість обслуговування клієнтів банку”, тому ми надали власне визначення, а саме – “це відповідність внутрішнього очікування клієнта рівню обслуговування, який надає банк за рахунок свого продуктового, кадрового, інформаційно-програмного, матеріально-технічного забезпечення та інструментів психологічного впливу”.

Якість обслуговування в закордонних банках визнана одним з найголовніших факторів, що впливає на їх конкурентоспроможність на фінансовому ринку та лояльність клієнтів. В їх арсеналі є ретельно розроблені кількісні та якісні стандарти обслуговування, кодекси поведінки персоналу, концепції універсального менеджменту тощо. Разом з тим, вітчизняні банківські установи ще тільки намагаються створювати подібні умови обслуговування, вивчаючи зарубіжний досвід. Але, навіть найбільші банки не мають ще розробленої системи управління якістю, що впливає на формування незадоволеності клієнтів та, при появі більш сильного конкурента, або, інших несприятливих для банку умов, може спричинити масовий відтік клієнтів, що негативно відіб’ється на показниках діяльності.

Так, результати дослідження найбільшої маркетингової компанії, яка працює на території України, GFK, проведеного у 2010 р. для визначення відношення клієнтів до банківського обслуговування (в якому приймало участь понад 5000 респондентів старше 18 років, які проживають в містах з населенням більш 50 тисяч осіб) довели, що рівень привабливості вітчизняних банків є досить низький (рис. 1).

Як видно з рис. 1, п’ятіркою лідерів з користування послугами є Приват Банк, Райффайзен Банк Аваль, УкрСиббанк, Укрсоцбанк, Ощадбанк, але вищий індекс привабливості мають інші банки. Можемо висунути гіпотезу, що ця протирічлива ситуація склалася внаслідок високої розгалуженості банків-лідерів по регіонах та містах України (лише у Ощадбанку понад 8500 відділень та філій), але, разом з тим, свідчить про проблеми, які мають ці банки в системі якості обслуговування. Для підтвердження нашого припущення ско-

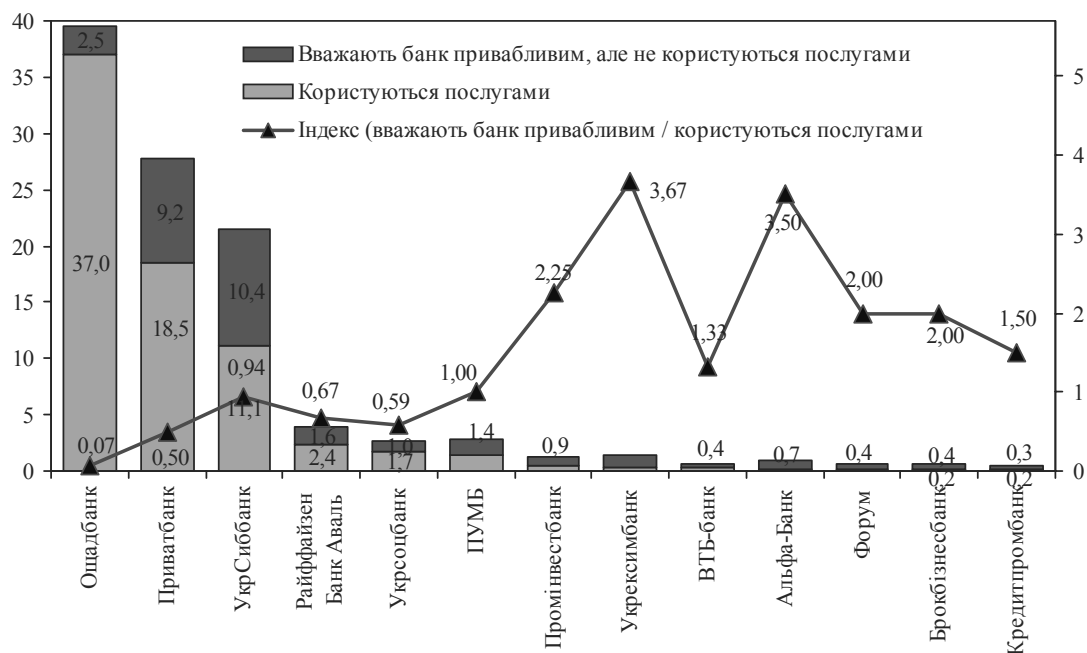


Рис. 1. Потенціал банків і індекс привабливості у 2010 р., %.*

* Примітка: розроблено за даними закритого дослідження компанії GFK

ристаємося результатами дослідження якості обслуговування клієнтів, проведеного компанією GFK методом Mystery Shopping, що дозволяє більш ґрунтовно оцінити роботу персоналу досліджених банків з точки зору звичайного клієнта (рис. 2).

Основними компонентами обслуговування і операційними стандартами були визначені такі "точки зіткнення" персоналу банку з клієнтами, як: зустріч клієнта; виявлення потреб; консультування; завершення діалогу; конфіденційність; зовнішній вигляд відділення.

Лідером за якістю обслуговування був визнано Альфа Банк (63,5%), а останнє місце в рейтингу займає Ощадбанк (27%). В цілому, усереднений показник по всіх банках дорівнює 46,8%, що ще раз підтверджує, що клієнти не досить задоволені якістю обслуговування.

Це, також, підтверджується іншим дослідженням провідного маркетингового агентства Marketing.vc, в результаті яких було виявлено, що внутрішніми факторами, які знижують конкурентоспроможність банків на ринку фінансових послуг України є:

- низька оцінка персоналу (12%);
 - некомпетентність персоналу,
 - неввічливість персоналу
- висока плата за надані послуги (18%);
- незручний графік роботи банківських відділень (7%);
- тривалий час в отриманні послуги та очікування на неї (15%);
 - прості процедури займають багато часу,
 - черги у відділенні банку,
 - затримки через відсутність працівників на місці,
- зіпсована ділова репутація банку (10%);
- не повне виконання своїх обіцянок (13%);
- незручне обладнання приміщення (13%);
- відсутність відчутних тенденцій у розвитку банку (12%) [13].

На рис. 3 представлена узагальнена матриця чинників, що знижують привабливість банківських послуг для клієнтів найбільших вітчизняних банків у посткризовий період.

Як видно з рис. 3, основними проблемами, що знижують привабливість банківського обслуговування, клієнти бачать некомпетентність персоналу та не дотримання встановленого графіку роботи відділень. Також їх дратує, що працівники банку часто неввічливі та неприємні, у відділеннях банків постійні черги, часто виникають затримки в роботі через відсутність працівників на своєму місці, а прості процедури займають багато часу. Така ситуація, за власними спостереженнями автора, постійно спостерігається у Приват Банку, Ощадбанку, УкрСиббанку, які є безперечними лідерами на ринку банківських послуг.

Результати чисельних досліджень свідчать про загальну необхідність зміни ставлення керівництва банків до якості обслуговування клієнтів (що особливо стосується масового обслуговування) та розробки адаптованої до умов роботи вітчизняних банків системи управління нею. На нашу думку, концепція стандартів та основних правил поведінки банківського персоналу повинна розроблятися за участю Національного банку України та контролюватися ним на рівні з основними показниками діяльності банків.

До сьогодні в науковій літературі чітко не сформовано концептуальні підходи до формування системи управління якістю обслуговування клієнтів банку, тому пропонуємо власний підхід для її структури, наведений на рис. 4.

Кожна визначена складова системи управління якістю обслуговування клієнтів є досить важливою та потребує ретельного розгляду. На жаль, обсяг статті не дозволяє всебічно розкрити кожну з них, тому зупинемось на ключових моментах.

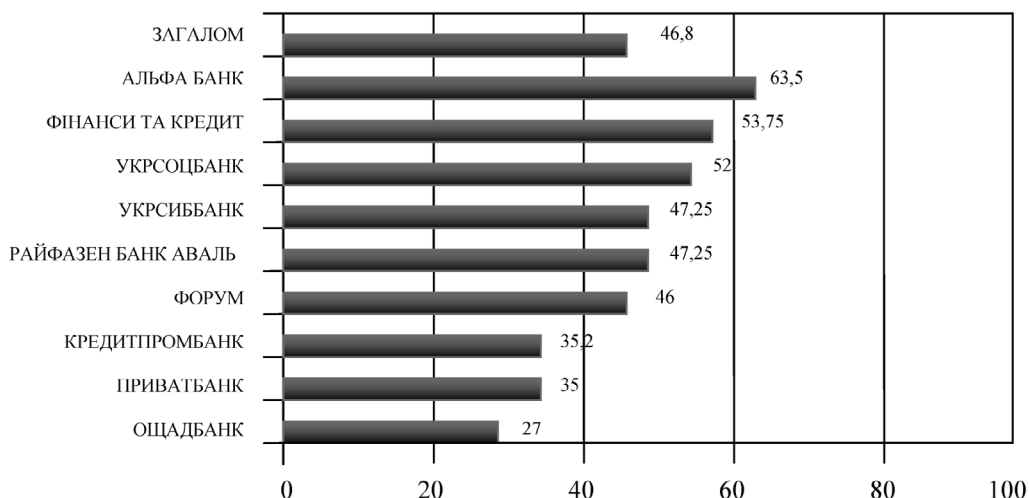


Рис. 2. Узагальнені результати оцінки якості обслуговування клієнтів в найбільших банках України методом Mystery Shopping у 2010 р.*

* Примітка: розроблено за даними закритого дослідження компанії GFK

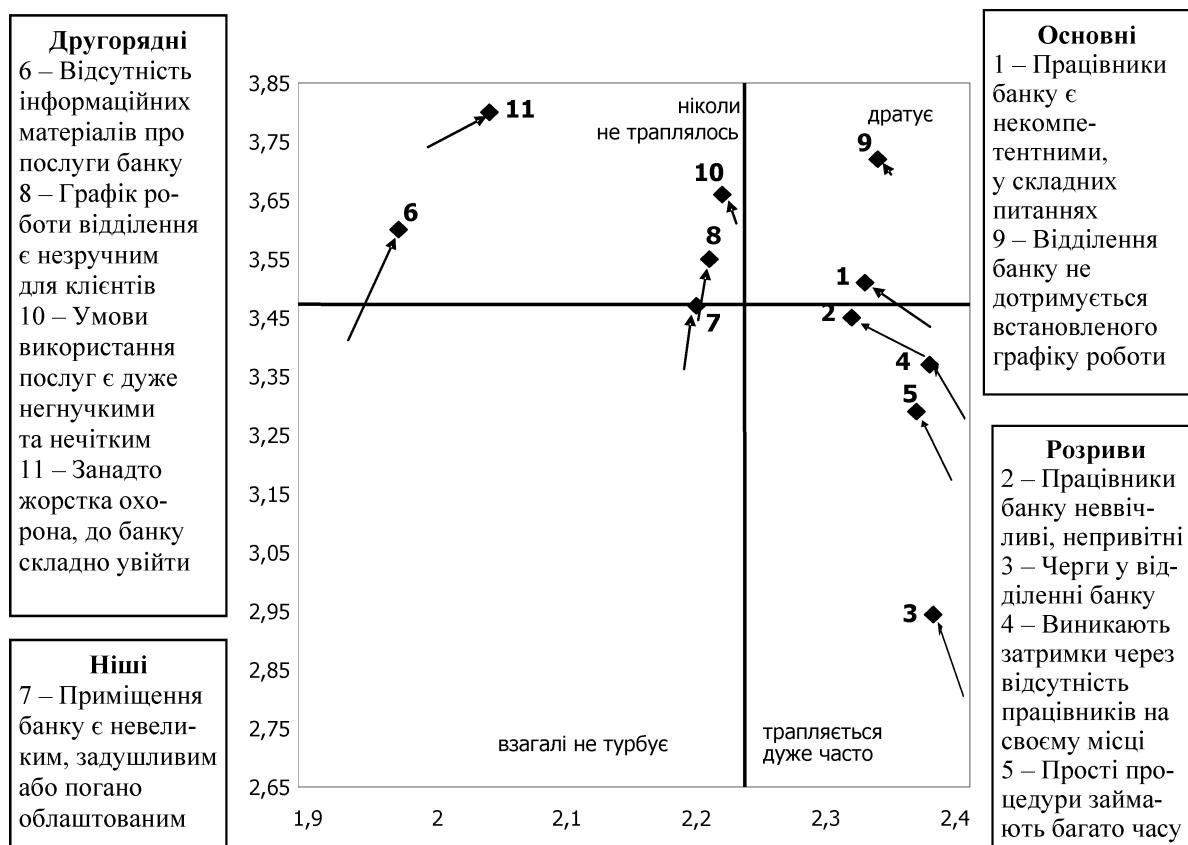


Рис. 3. Матриця чинників, що знижують привабливість банківського обслуговування для клієнтів найбільших вітчизняних банків у 2010 р.*

* Примітка: розроблено за даними закритого дослідження компанії InMind



Рис. 4. Складові системи управління якістю обслуговування клієнтів банку*

* Примітка: розроблено автором за результатами власних досліджень

Оснoву системи якості обслуговування складають регламенти (стандарты) процесів обслуговування. Стандарти обслуговування клієнтів – це частина загального стандарту діяльності банку, сукупність внутрішніх документів банку, що встановлюють правила обслуговування клієнтів, порядок дій співробітників в типових ситуаціях, способи реагування в нетипових ситуаціях, критерії правильності дій. Ґрунтовно підходи до створення кількісних та якісних стандартів висвітлені у науковій праці.

Стандарти обслуговування повинні бути міцно поязані з принципами корпоративної культури банку, а також з особливостями певної банківської послуги, в т.ч., з технологічним процесом її надання (який закріплюється технологічною картою).

Разом з тим, незважаючи на те, що технологічні процеси надання різних послуг мають суттєві відмінності, структура обслуговування і консультації в банку включає, на наш погляд, загальні етапи. Взаємодія банківського персоналу з клієнтами в процесі

банківського обслуговування маркетологи часто ідентифікують як “точку зіткнення” (service encounter). В “точках зіткнення” трапляються так звані “моменти істини”, тобто коли підтверджуються або не підтверджуються очікування клієнтів. Саме відповідність очікування клієнтів та результатів його реального втілення формує відчуття якості обслуговування у свідомості клієнтів, тому кожний співробітник банку, який стикається з клієнтом в процесі обслуговування є складовою його якості.

Загальний вигляд стандарту обслуговування, побудований на принципі “точок зіткнення” клієнтів з персоналом банку, наведено на рис. 5.

Зрозуміло, що кожний процес взаємодії клієнта з банком в “точці зіткнення” повинен бути регламентований та закріпленний у внутрішніх документах (стандартах) банку.

Разом з тим, без ґрунтовної роботи щодо відбору, підготовки та навчання персоналу втілення в життя стандартів обслуговування клієнтів просто неможливо. Тому, наступною складовою системи управління якістю є саме робота з кадрами. Детально зосереджуватись на цьому питанні ми не будемо, оскільки воно дещо виходить за межі нашого дослідження та вирішується системою організаційного менеджменту банку. Разом з тим, надамо необхідні рекомендації для підвищення якості роботи працівників банку з клієнтами, а саме:

- створення спеціальної служби оцінки якості обслуговування клієнтів банку;

- розроблення кодексу прав клієнта банку (окрім фінансово-економічних прав, обумовлених договорами по обслуговуванню клієнтів);
- активізація механізму оперативного реагування на претензії та запити клієнтів;
- суворе дотримання системи підбору персоналу, навчання, оцінки дій і мотивації співробітників, що працюють із клієнтами.

Реалізація цих рекомендацій і стане першим кроком підвищення привабливості банківського обслуговування. Але цього буде недостатньо, якщо не проводитимуться планові заходи з персоналом щодо поліпшення культури обслуговування.

Для оцінки якості роботи, пропонуємо ввести індекси сервісу, які будуть інтегровані в схему мотивації співробітників банку, від операціоністів до керівників підрозділів, і повинні формувати від 10 до 30 % заробітної плати на наступний період. Для побудови індексів сервісу в банку необхідно застосувати досить складну методику, в якій буде використовуватися дані про внесок кожного компонента обслуговування (зустріч покупця, з’ясування потреб, зовнішній вигляд співробітника, ін.) у загальний рівень задоволеності клієнта. Стандартна мотиваційна схема, на нашу думку, повинна включати чотири групи показників, по яких оцінюється ефективність роботи щодо :

- фінансові результати – набір фінансових показників, що можуть надати уяву про якість обслуговування в банку (філії, підрозділі);



*Рис.5. Загальний вигляд стандарту обслуговування клієнтів банку, побудований на принципі “точок зіткнення” **

* Примітка: розроблено автором на основі власних досліджень

- внутрішні бізнес-процеси – наприклад, плинність кадрів, продуктивність праці, оцінки якості обслуговування за допомогою Mystery Shopping, ін.;

- voice-of-the-customer (голос покупця) – індекси лояльності, задоволеності, скарги/відгуки клієнтів та інша інформація;

- навчання і ріст – показники, що свідчать про підвищення кваліфікації персоналу.

Третью складовою системи якості ми визначили забезпечення процесу обслуговування клієнтів (в т.ч. програмно-технічне), особливості застосування якого може повністю трансформувати технологію надання послуг. Сьогодні більшість індивідуальних та корпоративних клієнтів, з одного боку, вимагають від банків здешевлення, прискорення швидкості та підвищення комфортності обслуговування, з іншого боку, мають можливості користування Інтернет-мережею, персональними комп’ютерами та іншими технічними пристроями, що сприяє розвитку систем дистанційного обслуговування (ДБО) в вітчизняних банках. З метою підвищення якості та ефективності роботи банки повинні прагнути максимально автоматизувати процес обслуговування клієнтів, що, повинно відбитися на розширенні кола дистанційних каналів та послуг, які надаються через них.

Проведене автором дослідження практики дистанційного обслуговування українських банків (за матеріалами банківських сайтів) довело, що основним видом ДБО ще досі залишається РС-банкінг (40% від загального обсягу). Наступний за популярністю впровадження є Інтернет-банкінг, який пропонують 60 банків (36%), причому через цей канал реалізуються не більше 5-6 видів банківських послуг. Щодо мобільного банкінгу, то цей вид ДБО ще не набув значного

впровадження і лише 28 банків пропонують його клієнтам, що становить 17% обсягу. Найменшу частку мають послуги телебанкінгу – лише 7% від всіх обсягів ДБО. Загалом, переважна більшість банківських установ ще не відчула потужну силу дистанційного обслуговування та застосовує Інтернет лише як інформаційний канал про свою діяльність, послуги, координати, не використовуючи, навіть, функції зворотнього зв’язку з клієнтами. А про такі технологічні інновації як відеобанкінг чи віртуальний банк, ще й говорити зарано.

Разом з тим, можна константувати збільшення в Україні кількості різних автоматизованих пристроїв для віддаленого обслуговування, починаючи з банкоматів, терміналів, електронних кіосків закінчуючи цілими центрами самообслуговування, що приваблює клієнтів можливістю у зручний час та у зручному місці отримати певні послуги.

Нами розглянуто лише окремий аспект великого спектру проблем забезпечення процесу обслуговування, але, який суттєво впливає на підвищення його якості.

Наступною складовою системи управління якістю нами визначено моніторинг та контроль якості обслуговування. Метою моніторингу якості обслуговування є створення системи, що гарантує своєчасне виявлення і усунення відхилень, помилок і неефективності в роботі персоналу банку. Пропозиції щодо складових системи моніторингу наведено на рис. 6.

Моніторинг сервісу вирішує задачі: належного виконання персоналом стандартів, вимог і іншої нормативно-регламентної документації; виявлення невідповідності якості обслуговування встановленим вимогам; розробки, впровадження і постійного



Рис. 6. Система моніторингу якості обслуговування клієнтів банку*

* Примітка: розроблено автором на основі власних досліджень

оновлення навчальних програм, тренінгів, проведення семінарів для персоналу; підвищення і постійного контролю за рівнем кваліфікації персоналу; визначення поточних значень індикаторів якості обслуговування; порівняння поточних значень індикаторів якості з еталонними і на цій основі оцінка ефективності планованих і реалізованих заходів; розробки методів і способів дії, направлених на досягнення еталонних значень індикаторів якості.

Щодо контролю за якістю обслуговування клієнтів, то на нашу думку він повинен інтегрувати у систему банківського контролінгу. Активний розвиток контролінгу в останнє десятиріччя привів до появи різних його функціональних видів, зокрема: контролінгу клієнта, контролінгу якості, контролінгу персоналу. Контроль управління якістю обслуговування клієнтів повинен органічно поєднуватись з означеними видами контролінгу та стати складовою контролінгу банку.

Остання, визначена нами, складова системи управління якістю – це управлінська звітність і ключові показники управління якістю обслуговування клієнтів банку. Що стосується управлінської звітності, то вона повинна розроблятися кожним банком окремо, відповідно до поставлених задач та особливостей його функціонування. В науковій літературі висвітлені підходи до створення управлінської звітності, в тому числі, з врахуванням потреб банківського контролінгу, найгрунтовнішим з яких є наукова праця [15]. Разом з тим ідея застосування ключових показників управління якістю обслуговування клієнтів банку в роботах науковців з банківського маркетингу та менеджменту відсутня.

Існує безліч методик і підходів до оцінки ефективності обслуговування клієнтів та дослідження рівня їх задоволеності, а саме: фокус-групи, інтерв'ю, опитування, експертні оцінки конкурентності клієнтських технологій, аналіз скарг, зауважень та пропозицій клієнтів, Retail Audit, mix-методики, Customer

Satisfaction Index (методи дослідження задоволеності від Satisfaction Study від MAGRAM Market Research. Найбільш поширеним і перевіреним методом дослідження ефективності обслуговування та задоволеності потреб клієнтів у сфері послуг є SERVQUAL (від service quality – якість сервісу) [16, с.65]. Наголошуємо, що всі ці методи є розрізненими та не дають уяви про функціонування всієї системи якості обслуговування, а результати окремих розрахунків не можуть слугувати орієнтирами для прийняття управлінських рішень.

Тому, пропонуємо для узагальненої оцінки системи управління якістю обслуговування клієнтів застосовувати ключові показники, приведені до єдиної (бальної) системи виміру (табл. 1), що надасть можливості не тільки робити ретроспективний та прогнозний аналіз для даного банку, а і будувати конкурентні карти з визначенням позицій банків України.

Враховуючи рекомендації щодо доцільності втручання Національного банку України в процес розборки методології управління якістю обслуговування в вітчизняних банках, застосування запропонованих ключових показників для узагальненої оцінки роботи українських банків та визначення їх конкурентних позицій, на наш погляд, є досить важливим для удосконалення системи відомчого контролю за забезпеченням прав клієнтів.

Висновки. В результаті здійснених теоретичних досліджень нами було надано авторське трактування поняття "якість обслуговування клієнтів банку" та наголошено на її великому значенні у формуванні відношення клієнтів до банківських установ та забезпеченні їх стабільної конкурентоспроможності на ринку фінансових послуг.

Результати чисельних практичних досліджень свідчать про нагальну необхідність зміни ставлення банківського керівництва до якості обслуговування клієнтів (що особливо стосується масового обслуговування) та розробки адаптованої до умов роботи

Таблиця 1

Ключові показники оцінки системи управління якістю обслуговування клієнтів*

Критерій	Показники	Бальна оцінка
Реалізація стратегічних орієнтирів	частка ринку, %	10
	конкурентна позиція, місце	10
	ступінь виконання планових показників за обсягами продажу, %	10
Продаж банківських послуг	обсяг продажу на 1 філію, од	10
	обсяг продажу на 1 менеджера, од	10
	обсяг продажу на 1 клієнта, од	10
Сприйняття клієнтами	обсяг продажу на 1 філію, од	10
	обсяг продажу на 1 менеджера, од	10
	обсяг продажу на 1 клієнта, од	10
Узгодження інтересів банку та клієнта	відповідність сприйняття якості обслуговування клієнтами та персоналом банку (карта адекватності)	10
Разом	х	100

* Примітка: розроблено автором на основі власних досліджень

вітчизняних банків системи управління нею. Нами рекомендовано залучити до створення концепції стандартів, основних правил поведінки банківського персоналу та методології управління якістю обслуговування фахівців Національного банку України із подальшим здійсненням контролю за їх виконанням в вітчизняних банках.

Нами запропоновані концептуальні підходи до формування системи управління якістю обслуговування клієнтів банку, яка включає п'ять основних складових: регламенти (стандарты) процесів обслуговування, систему вибору, підготовки та навчання персоналу, програмно-технічне та інші види забезпечення процесу обслуговування, моніторинг та контроль процесу обслуговування та управлінську звітність і ключові показники управління якістю обслуговування клієнтів, приведені до єдиної системи виміру.

Висновки:

- розроблено загальний вигляд стандарту обслуговування клієнтів банку, побудований на принципі “точок зіткнення” та здійснені пропозиції щодо підвищення якості роботи працівників банку з клієнтами;
- рекомендовано введення індексів сервісу, які доцільно інтегрувати в схему мотивації співробітників банку, від операціоністів до керівників підрозділів, і повинні формувати від 10 до 30 % заробітної плати на наступний період;
- сформульовані основні підходи до створення мотиваційної схеми, яка повинна містити групи показників, по яких оцінюється ефективність роботи персоналу (фінансові результати, внутрішні бізнес-процеси, оцінку клієнта та показники, що свідчать про підвищення кваліфікації);
- обґрунтована доцільність поступової переорієнтації з моделі обслуговування в установі банку на модель дистанційного обслуговування клієнтів, що вплине на прискорення, здешев-

лення та підвищення комфортності обслуговування;

- розроблено підходи до впровадження моніторингу якості обслуговування клієнтів банку, а також зазначено необхідність інтегрування контролю за якістю обслуговування клієнтів у систему банківського контролінгу;
- запропоновані ключові показники управління якістю обслуговування клієнтів, приведені до єдиної системи виміру, що надасть можливість здійснювати узагальнену оцінку функціонування системи якості обслуговування кожного банку, також визначати його конкурентні позиції на ринку банківських послуг України.

ЛІТЕРАТУРА

1. Дима О. О. Маркетинг у формуванні стосунків банку з клієнтами: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.04 / Державний вищий навчальний заклад “Київський національний економічний ун-т ім. Вадима Гетьмана”. – К., 2008. – 20 с.
2. Куршакова Н.Б. Банковский маркетинг. – Питер, 2003. – 192 с.
3. Мирун Н.И. Герасимович А.Л. Банковское обслуживание предприятий и населения, – К.: Национальная академия управления, 2004. – 278 с.
4. Паит И. Я. К вопросу формирования конкурентной стратегии коммерческого банка / И. Я. Паит // Деньги и кредит. – 2009. – № 11. – С. 44-47.
5. Тридід О. Аналіз конкурентної позиції банків у сучасних умовах ведення банківського бізнесу / О. Тридід, В. Вовк // Банківська справа. – 2010. – № 4. – С. 26-37.
6. Лук'янова Л.Г. Маркетингові аспекти підвищення якості. – К.: Вища школа., 2001. – 311 с.
7. Говард Д. Теория поведение покупателя. Классика маркетинга: пер. с англ. – СПб.: Питер, 2001.- 655 с.
8. Проклин А.Г., Л.В. Фоменко, А.В. Татарова и др. Управление в системе менеджмента / Под общей ред. Проклин А.Г. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2006. – 304.
9. Маслоva Н.О. Якість обслуговування клієнтів – основа клієнтської політики банку // Вісник КНТЕУ. Науковий журнал – 2008. – № 5. – с. 111-11.
10. Аналіз ринків, результати маркетингових досліджень // <http://www.marketing.vc>.

УДК 33.051:005.334.4

НЕСТЕРЕНКО Н.В., доц., АВБАКУМЦЕВА А.Є.
м. Запоріжжя

МЕТОДИ РОЗРАХУНКУ ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА

Анотація. В Україні спостерігається тенденція до збільшення кількості порушених справ про банкрутство, і тому є ймовірність, що багато підприємств можуть бути ліквідовані. Тому треба вживати певні заходи для того, щоб запобігти в якійсь – то мірі розповсюдженню цієї проблеми.

Ключові слова: ймовірність банкрутства, методи прогнозування, дискримінантний аналіз, економіка.

Annotation. In Ukraine there is a tendency to increase the number of open cases of bankruptcy, so chances are that many businesses could be eliminated. Therefore we must take certain measures to prevent, to some – to some extent the spread of this problem.

Keywords: the probability of bankruptcy, prediction methods, discriminant analysis, economy.

Анотация. В Украине наблюдается тенденция к увеличению количества возбужденных дел о банкротстве, и поэтому есть вероятность, что многие предприятия могут быть ликвидированы. Поэтому нужно принимать определенные меры для того, чтобы предотвратить в какой – то мере распространение этой проблемы.

Ключевые слова: вероятность банкротства, методы прогнозирования, дискриминантный анализ, экономика.

Постановка проблеми. Питанню діагностики банкрутства підприємств в економічній науці приділяється значна увага. Це зумовлене тим, що: банкрутство певного суб'єкта господарювання призводить до порушення макроекономічної рівноваги; від того, наскільки об'єктивно проведено оцінку ступеня ймовірності банкрутства підприємства, залежить ціна підприємства, його інвестиційна привабливість, що також негативно відбивається на економічних інтересах держави. Таким чином, аналіз діагностики банкрутства і підтримки платоспроможності підприємства є досить актуальним в Україні.

Метою даної статті є визначення методів виявлення ймовірності банкрутства на підприємстві, та надати розрахунок моделей та визначення можливості їх використання на Україні.

Аналіз останніх досліджень. Прогноз банкрутства як самостійна проблема виникла в передових капіталістичних країнах (і в першу чергу, в США) відразу після закінчення другої світової війни. Цьому сприяло зростання числа банкрутств у зв'язку з різким скороченням військових замовлень, нерівномірність розвитку фірм, процвітання одних і розорення інших. Природно, виникла проблема можливості апріорного визначення умов, що ведуть фірму до банкрутства.

Спочатку це питання розв'язувалося на емпіричному, чисто якісному рівні і, природно, приводило до істотних помилок. Перші серйозні спроби розробити ефективну методику прогнозування банкрутства відносяться до 60-м рр. і пов'язані з розвитком комп'ютерної техніки.

Виклад основного матеріалу. Одним з найважливіших інструментів системи раннього попередження та методом прогнозування банкрутства підприємств

є дискримінантний аналіз. Під дискримінантним аналізом здебільшого розуміють комплекс методів математичної статистики, за допомогою якого здійснюється класифікація досліджуваних одиниць (підприємств) залежно від значень обраної сукупності показників відповідно до побудованої метричної шкали. Така шкала будується на основі емпіричного дослідження фінансових показників великої кількості підприємств, одні з яких опинились у фінансовій кризі, а інші успішно продовжують свою діяльність. У процесі аналізу підбирається певна система показників, дослідивши значення яких, можна віднести підприємство до того чи іншого класу та з високим рівнем ймовірності спрогнозувати його майбутній фінансовий стан.

У теорії і практиці здебільшого використовують багатofакторний дискримінантний аналіз.

В основі однофакторного (одновимірного) аналізу покладене сепаратне дослідження окремих показників (які є складовою певної системи показників) та класифікація підприємств за принципом дихотомії. Віднесення підприємства до категорії “хворих” чи “здорових” здійснюється у розрізі окремих показників у відповідності до емпірично побудованої шкали граничних значень досліджуваного показника. Наприклад, згідно зі шкалою значень показника рентабельності активів, граничне значення цього показника складає 2%. Це означає, що підприємства, в яких рентабельність активів >2% за цим критерієм вважаються “здоровими”, якщо ж значення цього показника <2%, то підприємство відноситься до групи суб'єктів господарювання, яким загрожує фінансова криза.

Загальний висновок про якість фінансового стану підприємства робиться на основі аналізу відповідності

кожного із показників, які включені в спеціально підібрану систему, їх граничним значенням.

Головним суперечливим моментом однофакторного дискримінантного аналізу є те, що значення окремих показників може свідчити про позитивний розвиток підприємства, а інших – про незадовільний. Така ситуація унеможливило об’єктивне прогнозування банкрутства.

Одним із шляхів вирішення цієї проблеми є застосування багатофакторного дискримінантного аналізу.

Сукупність найбільш використовуваних моделей можна відобразити у такому вигляді:

1. Двухфакторна модель. Автор – Е.Альтман. Модель має такий вид:

$$Z = -0,3877 - 1,0736K_{п.л.} + 0,0579K_{п.к.}; \quad (1)$$

де $K_{п.л.}$ – коеф. поточної ліквідності;

$K_{п.к.}$ – коеф. позикового капіталу.

Модель базується на двох ключових показниках банкрутства: коефіцієнт поточної ліквідності та питома вага позикових коштів у валюті балансу. Переваги у використанні в Україні – найпростіша модель для визнання банкрутства підприємства для України. Недоліки у використанні в Україні – ця модель була розроблена для США. А в нашій країні інші темпи інфляції, цикли мікрота макроекономіки, інший податковий тягар.

2. П’ятифакторна модель. Автор – Е.Альтман. Модель має такий вид:

$$Z = 1,2x_1 + 1,4x_2 + 3,3x_3 + 0,6x_4 + 1,0x_5; \quad (2)$$

де x_1 – оборотний капітал до загальної суми активів;

x_2 – нерозподілений прибуток до загальної суми активів;

x_3 – рівень прибутковості активів;

x_4 – ринкова вартість акцій до статутного капіталу;

x_5 – оборотність активів.

Модель базується на п’яти статистично важливих показниках банкрутства. Ймовірність банкрутства за цією моделлю можливо визначити за два роки до з’явлення очевидних причин. Фінансовий ринок в Україні не є розвинутим, тож ця модель є скрутною для використання в Україні.

3. Модель Таффлера. Автор – Р.Таффлер. Модель має вигляд:

$$Z = 0,53x_1 + 0,13x_2 + 0,18x_3 + 0,16x_4; \quad (3)$$

де x_1 – прибуток до короткострокових оборотних активів;

x_2 – оборотні активи до поточних зобов’язань;

x_3 – короткострокові зобов’язання до сумарних активів;

x_4 – виручка від робіт до сумарних активів.

Чотирьохфакторна модель, яка дозволяє дати картину фінансового стану підприємства, тобто може бути використана для оцінки ризику банкрутства. Якщо результат більше 0,3 у фірми хороші довгострокові перспективи. Побудована на більш сучасних даних і не містить у собі ринкову оцінку бізнесу (котирування акцій). Не повною мірою підходить для оцінки ризику банкрутства українських підприємств із-за різної мето-

дики відображення інфляційних факторів і різної структури капіталу і відмінностей в законодавчій базі.

4. Модель Фулмера. Автор – Д.Фулмер. Модель має вигляд:

$$Z = 5,528x_1 + 0,212x_2 + 0,073x_3 + 1,270x_4 - 0,120x_5 + 2,335x_6 + 0,575x_7 + 1,083x_8 + 0,894x_9 - 6,075; \quad (4)$$

де x_1 – нерозподілений прибуток минулих літ до сумарних активів;

x_2 – об’єм реалізації до сукупних активів;

x_3 – прибуток до оподаткування до сукупних активів;

x_4 – грошовий потік до суми зобов’язань;

x_5 – борг до сукупних активів;

x_6 – позиковий капітал до сукупних активів;

x_7 – логарифм від матеріальних активів;

x_8 – оборотний капітал до сукупних обов’язків;

x_9 – прибуток до оподаткування до суми виплачених відсотків.

Розрахунок дев’яти фінансових коефіцієнтів, що характеризують ризик втрати платоспроможності, і в отриманні на їх основі, з використанням скорингової моделі, підсумкового критерію Фулмера. Точність для моделі в 98% при прогнозуванні банкрутства протягом року і точність в 81% при прогнозуванні банкрутства за період більше року. Слід використовувати лише як допоміжні засоби аналізу підприємств. Застосовувати їх слід тільки після перевірки та корекції в середовищі майбутнього застосування.

5. Модель Спрінгейта. Автор – Гордон Л.В. Спрінгейт. Модель має такий вигляд:

$$Z = 1,03x_1 + 3,07x_2 + 0,66x_3 + 0,4x_4; \quad (5)$$

де x_1 – робочий капітал до загальної вартості активів;

x_2 – прибуток до оподаткування до загальної вартості активів;

x_3 – прибуток до оподаткування до короткострокових зобов’язань;

x_4 – співвідношення об’єму продаж до загальної вартості активів.

Модель набуває виду за розрахунком чотирьох найважливіших факторів банкрутства. Недоліки у використанні на території України – різна методика відображення інфляційних факторів по відношенню до іноземних.

6. Модель Лісса. Автор – Р.Лісс. Модель має такий вигляд:

$$Z = 0,063x_1 + 0,092x_2 + 0,57x_3 + 0,001x_4; \quad (6)$$

де x_1 – оборотні кошти до сумарних активів;

x_2 – прибуток від реалізації продукції до сумарних активів;

x_3 – нерозподілений прибуток до сумарних активів;

x_4 – власний капітал до позикового капіталу.

У цій моделі чинники-ознаки враховують такі результати діяльності, як ліквідність, рентабельність і фінансова незалежність організації. Найголовнішою перевагою у використанні є те, що ця модель не містить у собі ринкову оцінку бізнесу (котирування акцій), а недоліком є те, що вона розроблена для Великобританії.

7. Метод Creditmen. Автор – Ж. Де Палян. Модель має наступний вигляд:

$$N = 25R1 + 25R2 + 10R3 + 20R4 + 20R5; \quad (7)$$

де $R1 = (\text{стр.230} + 240 + 260) / \text{стр.620 ф.№1}$;

$R2 = \text{стр.490} / (\text{стр.590} + 690) \text{ ф. №1}$;

$R3 = \text{стр. 490} / \text{стр. 190 ф.№1}$;

$R4 = \text{стр.020 ф.№2} / \text{стр.210 ф.№1}$;

$R5 = (\text{стр.010 ф. № 2}) / (\text{стр.240} + 230 \text{ ф. №1})$.

Модель розраховується по показникам бухгалтерського балансу. Для кожного показника визначають його нормативну величину, який порівнюють з показником досліджуваного підприємства. Крім зовнішнього використання цього показника, його можна використовувати і для внутрішнього контролю управління підприємством синтетичним чином. Це може стати інструментом самодіагностики. Але треба враховувати те, що він вимагатиме великого попереднього внутрішнього і зовнішнього дослідження, особливо для встановлення типових коефіцієнтів.

8. Модель Бівера. Автор – У. Бівер. Модель має наступний вигляд:

$$\text{Коеф. Бівера} = (\text{стр.190 ф.№2} + \text{стр.140 ф.№5}) / (\text{стр.590} + \text{стр.690 ф. №1}); \quad (8)$$

$$\text{Рентаб. активів} = \text{стр.190 ф.№2} / \text{стр.300 ф.№1} * 100\%; \quad (9)$$

$$\text{Фін. леверидж} = (\text{стр.590} + \text{стр. 690 ф. №1}) / \text{стр. 700 ф. №1} * 100\%; \quad (10)$$

$$\text{К. покриття обор. активів власними обор. коштами} = (\text{стр.490 ф.№1} - \text{стр.190 ф.№2}) / \text{стр.300 ф. №1}; \quad (11)$$

$$\text{К. пот. ліквідності} = (\text{стр.290} - \text{стр.230 ф.№1}) / (\text{стр.610} + \text{стр.620} + \text{стр.660 ф.№1}). \quad (12)$$

Шкала оцінки ризику банкрутства побудована на основі порівняння фактичних значень показників з рекомендованими. Вірогідність банкрутства компанії оцінюється по одній з груп можливих станів, де знаходиться більшість розрахункових значень показників. Широко використовують як зарубіжні, так і вітчизняні фінансові аналітики. Специфіка українських умов вимагає, щоб моделі прогнозування ризику фінансової неспроможності враховували як особливості галузі, так і структуру капіталу підприємства.

9. Модель А.В.Колишкіна. Автор – А.В. Колишкін. Модель має наступний вигляд:

$$\text{Модель №1} = 0,47K1 + 0,14K2 + 0,39K3, \quad (13)$$

$$\text{Модель №2} = 0,61K4 + 0,39K5, \quad (14)$$

$$\text{Модель №3} = 0,49K4 + 0,12K2 + 0,19K6 + 0,19K3; \quad (15)$$

де $K1$ – робочий капітал до активів;

$K2$ – рентабельність власного капіталу;

$K3$ – грошовий потік до заборгованості;

$K4$ – коефіцієнт покриття;

$K5$ – рентабельність активів;

$K6$ – рентабельність продаж.

Якість діагностики загрози банкрутства визначається насамперед набором оціночних показників

(об'єктів дослідження), що використовуються для отримання експертного висновку. Саме тому розробці переліку таких показників та обґрунтуванню доцільності їх застосування присвячено чимало досліджень іноземних та вітчизняних дослідників.

Формування системи показників-індикаторів кризового стану та загрози банкрутства повинно базуватися на наступних методологічних принципах.

1. Адекватність системи показників завданням діагностичного дослідження, тобто можливість за їх допомогою забезпечити виявлення й оцінку глибини розвитку кризи та її окремих фаз, здійснення діагностики наявності передумов для її поглиблення або послаблення (переборення).

2. Наявність інформаційного забезпечення для розрахунку значення показників, проведення динамічного та порівняльного аналізу.

3. Можливість чіткого визначення алгоритмів розрахунку показників-індикаторів кризи, що забезпечує тотожність їх економічного розуміння та тлумачення при використанні різними фахівцями-експертами.

4. Можливість накопичення статистичної бази стосовно рівня та динаміки зміни показників, що з часом стане інформаційною передумовою розробки спеціальних критеріальних моделей (рейтингових систем) діагностики кризи та загрози банкрутства.

5. Охоплення показниками усіх найважливіших напрямів (сфер) оцінки фінансового стану підприємств, в яких можуть знаходити віддзеркалення кризові явища, що притаманні їх діяльності, або передумови для їх появи.

6. Оптимальна чисельність показників з кожного напрямку дослідження, виключення зі складу системи показників, що дублюють один одного (тобто за цими показниками можна отримати тотожний за економічним змістом аналітичний висновок).

7. Можливість чіткого та однозначного визначення негативного значення (критеріальної межі) або негативної динаміки (напрямку зміни), які можуть використовуватись як база для ідентифікації кризового стану або передумов для його появи в майбутньому.

Висновок. На сьогодні проблема визначення схильності підприємства до банкрутства і своєчасного попередження кризового стану є однією з найактуальніших у сучасній економічній науці. Це обумовлено негативними наслідками банкрутства суб'єкта господарювання як на мікро-, так і на макрорівні.

Методологія багатофакторного дискримінантного аналізу може використовуватися як службами контролю підприємства для своєчасного виявлення симптомів фінансової кризи, так і банками при оцінці кредитоспроможності позичальника.

У процесі аналізу підбирається певна система показників, дослідивши значення яких, можна віднести підприємство до того чи іншого класу та з високим рівнем ймовірності спрогнозувати його майбутній фінансовий стан. Якість діагностики загрози банкрут-

ства визначається насамперед набором оціночних показників (об’єктів дослідження), що використовуються для отримання експертного висновку. Саме тому розробці переліку таких показників та обґрунтуванню доцільності їх застосування присвячено чимало досліджень іноземних та вітчизняних дослідників.

Таким чином визначення ймовірності банкрутства за допомогою вищезазначених критеріїв і методів допоможуть підприємствам України визначити їх фінансовий стан і не допустити тривалого перебування в кризовому стані, а надалі їх ліквідації. Тому на кожному підприємстві рекомендуємо впровадити систему визначення ймовірності банкрутства для її запобігання.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Матвійчук А.О. Діагностика банкрутства підприємства / А.О. Матвійчук // Економіка України, 2007 р. – № 4, с. 20-28.
2. Проніна В. Поняття та ознаки банкрутства / В. Проніна // Вісник податкової служби України. – 2009р. – №37-38. – с. 24 -27.
3. Коваль М.В. Реформування системи банкрутства в Україні: використання іноземного досвіду / М.В. Коваль – К.: 2008. – с. 56.
4. Мельник О. Несостоятельность предприятий в зарубежных странах / О. Мельник // Червоний Гірник. – 2007. – №108. – с. 56.

УДК 336.22

НЕСТЕРЕНКО Н.В. доц., БОРКУН Л.В.
м. Запоріжжя

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ В УКРАЇНИ І КРАЇН-ЧЛЕНІВ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Анотація. У статті розглянуто особливості розвитку податкової системи України та країн-членів ЄС. Обґрунтовано теоретичні аспекти та розглянуто основні проблеми формування податкових систем. Визначені основні цілі та задачі адаптації вітчизняної податкової системи України з урахуванням вимог ЄС.

Ключові слова: Податки, податкова система, адаптація податкової системи, прямі податки, непрямі податки, податкові пільги, ставки оподаткування

Annotated. Features of development of taxation system of Ukraine and EU-members are considered in the article. Theoretical aspects are argued and main problems of taxation systems formation are examined. Main aims and tasks of domestic taxation system with a glance of EU requirements are defined.

Keywords: Taxes, tax system, adapting the tax system, direct taxes, indirect taxes, tax exemptions, tax rates

Аннотация. В статье рассмотрены особенности развития налоговой системы Украины и стран-членов ЕС. Обоснованы теоретические аспекты и рассмотрены основные проблемы формирования налоговых систем. Определены основные цели и задачи адаптации отечественной налоговой системы Украины с учетом требований ЕС.

Ключевые слова: Налоги, налоговая система, адаптация налоговой системы, прямые налоги, косвенные налоги, налоговые льготы, ставки налогообложения

У ході здійснюваних в Україні за роки незалежності реформ відбулися глибокі соціально-економічні перетворення. Разом з тим непослідовність процесів реформування, відсутність цілісної концепції державної економічної політики, значні структурні диспропорції в економіці призвели до глибокої і затяжної соціально-економічної кризи суспільства. Одним з важливих факторів кризових явищ в Україні стала невиважена податкова політика держави.

Податкова система є впливовим інструментом на формування, зростання валового внутрішнього продукту і національного доходу, на їх розподіл і споживання між учасниками держави – юридичними та фізичними особами, а відтак – на розвиток окремих підприємств і галузей народного господарства, заохочення чи стримування нагромадження, інвестиційної

діяльності, на становище і рівень життя широких верств населення.

На відміну від країн ЄС, податкова система України не є інструментом підвищення конкурентоспроможності держави, не сприяє зростанню економічної активності суб’єктів господарювання

В умовах перехідної ринкової економіки, коли швидко розвивається підприємництво, розширюються бізнесові структури, податкова політика держави має бути надзвичайно виваженою та гнучкою, тоді як характерною рисою податкових реформуваль, що відбувалися в новітній історії України, була відсутність їх наукового обґрунтування. Непослідовність у реформуванні податкової системи виявляється в тому, що, з одного боку, декларується потреба підвищення теоретичного рівня податкових реформуваль, а з іншого –

ці реформи відбуваються без відповідного їй наукового обґрунтування. Як наслідок, численні зміни та доповнення до чинного податкового законодавства, які приймаються, не мають конструктивної системної спрямованості, а лише поглиблюють існуючі в податковій системі структурні диспропорції.

Питанням формування державної податкової політики у вітчизняній і зарубіжній науковій літературі приділено багато уваги. До провідних зарубіжних учених у цій галузі науки слід зарахувати Н. Андела, Ш. Планкарта, та інших. Питанням посилення стимулюючої функції податків, їх використання як основного інструменту механізму державного управління соціально-економічними процесами в суспільстві, а також удосконалення податкового законодавства України присвячені праці В. Альошина, М. Азарова, О. Бакуна та інших [2, с.185].

Мета дослідження визначається його теоретико-прикладним характером і формулюється як визначення сутнісних характеристик міжнародної конкурентоспроможності національної податкової системи та методів її оцінювання для розробки комплексу практичних рекомендацій щодо оптимізації податкової політики України в контексті її євроінтеграційних пріоритетів.

Постановка проблеми. Виходячи з мети дослідження поставлені наступні завдання:

- визначити сутність конкурентоспроможності національної податкової системи та її роль у загальній міжнародній конкурентоспроможності країни;
- з’ясувати місце критеріїв, що застосовуються для оцінки національних податкових систем (та відповідних методичних підходів до ранжирування) у комплексі параметрів порівняння міжнародної конкурентоспроможності країн;
- розробити методику оцінки конкурентоспроможності національної податкової системи як інструменту порівняння параметрів національних систем оподаткування;
- визначити основні тенденції розвитку систем оподаткування країн Європейського Союзу в умовах посилення євроінтеграційних процесів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В сучасних умовах порівняння української податкової системи з її аналогами в країнах-членах ЄС потрібно для визначення конкурентоспроможності нашої країни на світовому ринку товарів та інвестицій та вибору головних векторів реформування податкових відносин. Податкова система України багатьма науковцями, політиками і практиками визначається однією з найменш сприятливих для введення бізнесу в світі. Внаслідок цього на прямі іноземні інвестиції очікують перепони і складнощі у сфері оподаткування, які важко подолати, чим підривається конкурентоспроможність вітчизняних підприємств, а значна частина вітчизняного валового продукту залишається в тіні. Розвиток національних

податкових систем європейських країн відбувається сьогодні під вирішальним впливом таких зовнішніх факторів як міжнародна фіскальна конкуренція і європейська податкова гармонізація. Пов’язане з розширенням Європейського Союзу поглиблення економічної конкуренції наприкінці XX – початку XXI століть поставило більшість європейських країн перед необхідністю реформування своїх податкових систем, яке відбувається передусім у напрямі зниження податкового навантаження на працю і капітал. У процесі соціально-політичної, економічної інтеграції європейських країн виникла потреба в інтеграції їх податкових систем відповідно до вимог спільного ринку, що забезпечувалося гармонізацією оподаткування. Країни – члени ЄС вже раніше зіткнулись з проблемою негативного впливу від складною та специфічної системи оподаткування кожної країни, яка створювала бар’єри при веденні бізнесу між країнами, членами ЄС, що врешті-решт викликало необхідність уніфікації оподаткування. Гармонізація розпочалася не як адміністративна дія, а як об’єктивний процес глобалізації світової економіки, який вимагає ефективного використання ресурсів, збільшення ринків збуту, подальшого розвитку науки і технологій.

Виклад основного матеріалу. До основних недоліків податкової системи України є наступні:

- на відміну від країн ЄС, податки не є інструментом підвищення конкурентоспроможності держави. Система формування державних доходів має в основному фіскальний характер. Регулююча функція податків не зорієнтована на стале економічне зростання, що, в свою чергу, не підвищує конкурентної позиції податкової системи України серед країн ЄС;
- серйозним недоліком є недосконалість і нестабільність законодавства.

Питання оподаткування досі регулюється підзаконними нормативними документами, декретами Кабінету Міністрів, Указами Президента. Податкове законодавство має схожі риси з європейським законодавством, але тільки в назвах податків. Неоднозначність тлумачення податкового законодавства негативно позначається на діяльності суб’єктів господарювання, знижує привабливість національної економіки для іноземних інвесторів;

- в країнах ЄС малі підприємства розглядаються як визначальний фактор у досягненні конкурентоспроможності європейської економіки на світовому ринку, високої ефективності внутрішнього ринку, а також як фактор забезпечення зайнятості населення. На жаль, в Україні система спрощеного режиму оподаткування призводить до таких проблем, як: зниження мотивації підприємницької діяльності, незацікавленості суб’єктів господарювання у зміні свого статусу як суб’єктів, що мають право використовувати спрощену систему оподаткування, що

- уповільнює їх розвиток та зростання обсягів діяльності, призводить до дроблення деяких середніх підприємств. Світовий досвід і практика господарювання переконують, що важливою умовою функціонування ринкової економіки є наявність і взаємодія великих, середніх і малих підприємств та їх оптимальне співвідношення;
- витрати на адміністрування податкової системи є надто великими і невідповідними. Діяльність Міністерства фінансів, Державної податкової служби, Державної митної служби, Контрольно-ревізійної служби, розрахункової палати не є достатньо узгодженою, відсутній цілісний інформаційний простір між організаціями, що призводить до копіювальних функцій;
- система митно-тарифного регулювання не дає змоги оперативно реагувати на зміни кон’юнктури світового ринку, а також торговельних режимів в інших державах та структури економіки в Україні;
- неефективний механізм розподілу податкових надходжень між центральним і місцевими бюджетами гальмує розвиток економіки в областях.

Для усунення недоліків, що існують в податковій системі України, першим кроком необхідно привести законодавчу базу відповідно до європейських директив та принципів. Перш за все це стосується конституційної реформи, адже чинна редакція Конституції України не дуже чітко визначає розподіл повноважень між різними гілками влади, що може заважати ефективному функціонуванню владних інституцій.

Відмінності в оподаткуванні не сприяють досягненню стабільного економічного розвитку, а зумовлюють певні конфлікти. Тому для країн Східної Європи, що зацікавлені в інтеграції, на першому етапі слід вести мову про досягнення єдиних умов оподаткування за основними податками, які стоять на шляху вільного пересування товарів і послуг, капіталу, робочої сили. Для України це може бути податок на додану вартість, мито, акциз, податки з громадян, податок на прибуток підприємств, податки які складають основу податкових надходжень до бюджету.

Досвід європейських країн показує, що інтеграційні процеси в економіці беруть свій початок зі створення найбільш сприятливих умов для торгівлі окремими товарами. Податкова інтеграція починається саме з інтеграційних процесів у митній політиці. Цей напрямок можна вважати правильним, оскільки приведення у відповідність митних платежів є вихідним моментом гармонізації податкових систем у цілому і оскільки якраз мито першим стоїть на заваді економічній інтеграції, тоді як більшість інших податків регулюють внутрішні процеси споживання і нагромадження. За всіма видами основних податків (ПДВ, податок з корпоративного прибутку, податок з доходів громадян, обов’язкові збори соціального страхуван-

ня) навантаження в Україні є вищим або на рівні середнього за країнами Європейського Союзу. Так, ставка ПДВ в Україні – 20%, в ЄС – 19,4%; податок з прибутку – відповідно 25,0% і 27,4%; соціальні внески підприємств – 39,0% і 24,7%. Тільки за рівнем акцизних зборів, які є найефективнішими регулюючими податками, середні ставки в Україні (2,1% до ВВП) є нижчими, ніж в країнах ЄС (3,1%). Особливо важливим є порівняння в оподаткуванні України та нових членів Євросоюзу – так званої групи ЄС-10. Практично в усіх цих країнах корпоративний прибуток, додана вартість, індивідуальні доходи громадян, фонд зарплати підприємств оподатковуються за значно нижчими ставками, ніж в Україні. В Ірландії ставка податку з корпоративного прибутку (12,5%) нижча вдвічі, в Естонії вона взагалі дорівнює 0%. Ставка ПДВ в Іспанії, Німеччині, Великобританії, Люксембургу знаходиться у межах від 15% до 17%. Соціальний податок підприємств (роботодавців) становить 16,3% у Нідерландах, 10,7% – у Ірландії, 9,9% – у Великобританії та 0,5% – у Данії. Індивідуальні доходи громадян в країнах ЄС-10 в середньому оподатковуються на рівні від 6% до 12%, в Португалії – 5,6%, у Греції – 0,6% доходів.

Прийняті або запропоновані до розгляду Ради ЄС заходи торкаються тільки принципів системи оподаткування і податкової бази, процентну ж ставку як найбільш гнучкий інструмент визначає національна влада. Зусилля органів ЄС зосередилися на двох головних напрямках: 1) гармонізації ставок податку на додану вартість і введенні акцизних зборів; 2) уніфікації податків на прибутки від цінних паперів і депозитів у банківських установах. Що стосується непрямих податків, то в ЄС ПДВ нараховується за єдиною системою, хоч зберігається значна диференціація за кількістю і рівнями ставок. Значно більші розходження існують в акцизах. Все це спричиняє помітні відхилення цін на один і той самий товар у різних країнах, зловживання, і обмеження конкуренції. Виходячи з цього, Європейська Комісія запропонувала комплекс заходів, спрямованих на зближення ставок ПДВ і акцизів країн-учасниць у межах програми створення єдиного ринку [1, с. 9].

У світовій практиці ПДВ стягується на основі двох принципів: країни “надходження” і “країни призначення”. В ЄС діє перший принцип у торгівлі між країнами, а в Україні сьогодні діє другий принцип. Тому удосконалення стягнення ПДВ за принципом “країна надходження” виключає можливість незаконного отримання експортного відшкодування. Виходячи з того, що Україна прагне до позитивного значення чистого експорту, перехід на цей принцип дозволить збільшити надходження до бюджету від цього податку.

Фіскальна ефективність системи оподаткування в Україні є нижчою від країн Євросоюзу практично з усіх видів податків. Маючи більш високі ставки в оподаткуванні індивідуальних доходів громадян, Україна акумулювала їх у 2006 році у сумі, що дорівнювала лише 3,8%

обсягів ВВП, тоді як в країнах ЄС частка цих податків складала 8,8% ВВП. Сума ПДВ, зібраного того ж року в Україні, становила 4,9% ВВП, в той час як у країнах Євросоюзу - 7,7% ВВП. Тільки з податку на прибуток підприємств фіскальна ефективність української системи може бути порівняна з аналогічними європейськими: цей податок дорівнював в Україні 4,7% ВВП, а у країнах ЄС - 3,1%. Значно гірше виконується українською податковою системою й регулятивна функція. Наприклад, ПДВ у європейських країнах стягується за декількома ставками для різних за соціальною й економічною значимістю груп товарів і послуг, що забезпечує відповідну зацікавленість щодо їх виробництва і споживання. В Україні ж, як відомо, застосовується єдина ставка, що позбавляє цей податок регулюючого впливу.

ве регулювання податкової системи України є не тільки важливою передумовою суспільного розвитку, але й нагальною потребою економічного зростання. Необхідність і важливість правового регулювання податкової системи доведена провідними науковцями, та підтверджена історичним розвитком більшості держав. Податкова політика як складова державної політики є важливим фінансовим інструментом мобілізації коштів для подальшого виконання функцій держави та здійснення регулювання економіки. Історичний досвід показує, що побудова ефективної податкової політики та її реалізація становить серйозне випробування для уряду будь-якої держави. Адже суперечності між бюджетними інтересами держави та інтересами платників податків були, є і будуть завжди.

Таблиця 1

Ставки податку на прибуток юридичних осіб, станом на 01.01.2011 р.

Країна	Ставка податку, %
Литва	15
Естонія	18
Польща	24
Латвія	25
Україна	25
Болгарія	25
Чехія	31
Фінляндія, Данія	30
Швеція	35
Великобританія, Франція, Іспанія	40-41
Середньостатична ставка по 17 країнам Європи (без України)	34,8

Також можна відзначити, що податкові системи країн-членів ЄС мають свої особливості, що пов'язані з пріоритетами національної економічної політики, бюджетними взаємовідносинами між рівнями влади або іншими чинниками. Так, ставка податку на прибуток юридичних осіб в різних країнах Євросоюзу суттєво відрізняється (табл. 1), хоч за останні роки вона має тенденцію до зменшення.

1 січня 2011 року в Україні набув чинності Новий Податковий кодекс. В податковому кодексі передбачене зниження ставок основних податків. Зокрема, ставка податку на прибуток, яка становить сьогодні 25%, буде знижена в 2011 році до 23%, в 2012 році - до 21%, в 2013 році - до 19% і з 2014 року - до 16%. Крім того, податок на додану вартість з 2014 року також буде зменшено до 17% з нинішніх 20% [4].

Висновок. Податкова система України має суттєві вади і є набагато обтяжливішою як для ведення бізнесу, так і для споживчого попиту порівняно з податковими системами країн ЄС. Вона має бути реформована у частині зниження загального податкового навантаження, зміни структури рівня оподаткування, покращення податкового клімату, вдосконалення виконання фіскальної та регулюючої функцій податків, реорганізації самої податково-митної служби тощо.

Історичний досвід, набутий Україною за роки незалежності, переконливо свідчить, що ефективне право-

Зараз в Україні, яка довгий час жила розглядаючи роль податків лише через призму фіскального інструменту наповнення бюджету, склалася досить складна ситуація щодо реформації податкової системи. На сьогодні, в умовах глобалізації, між різними країнами відбувається жорстка економічна конкуренція, і як наслідок, податкова конкуренція. Результатом цієї конкуренції є лібералізація податкових політик практично в усіх економічно розвинених країнах, пристосування принципів оподаткування до боротьби за працю й капітал тощо. Прагнення України стати повноправним членом Європейської спільноти вимагає адаптування податкового законодавства до вимог, що діють у цій сфері в ЄС. Це вимагає поступової і виваженої лібералізації податкової політики в напрямі зниження ставок оподаткування та зменшення переліку податків та зборів. Компенсація очікуваного зменшення доходів державного бюджету повинна відбуватися за рахунок детінізації доходів суб'єктів підприємництва та населення, а також покращення податкового адміністрування.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Беспала Н.О. Розвиток державної податкової політики та вдосконалення системи адміністрування податків // Держава та регіон (Серія: Державне управління). - 2006. - №3. - с. 7-12.
2. Валігура В. Теоретичні засади міждержавної податкової гармонізації та характеристики податкових систем країн Євро-

пейського Союзу в контексті євроінтеграції України // Світ фінансів. – 2008. – № 1. – С.183 – 194

3. Исаков В.Б. Налоговая политика и пути выхода из кризиса: монография / под. науч. руков. В.Б. Исакова, Д.Г. Черника, И.И. Кучерова. – М.: торгово-промышленная палата Российской Федерации. – 2009. – 320 с.

4. Мельник П.В. Податкова політика України: стан, проблеми та перспективи: монографія / П.В. Мельник, Л.Л. Тарангул, З.С. Варналій [та ін.]; за ред. З.С. Варналія. – К.: Знання України, 2008. – 675 с.З.

5. Податковий кодекс України.-Голос України. – 2011. – 57(5057).

УДК 33.021:338.22(477.64)

НЕСТЕРЕНКО Н.В., доц., ДОН Н.М.
м. Запоріжжя

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ В ЗАПОРІЗЬКІЙ ОБЛАСТІ

Анотація. У статті розглянуто значення та необхідність існування малого бізнесу в Україні в цілому, а також здійснено аналіз діяльності малого бізнесу в Запорізькій області та м. Запоріжжя за 2009 р.

Ключові слова: малий бізнес, аналіз, тенденції розвитку.

Annotation. The article considers the importance and necessity of the existence of small business in Ukraine in general and the analysis of small business in the Zaporozhye region and Osh in 2009.

Keywords: small business, analysis and trends.

Аннотация. В статье рассмотрены значение и необходимость функционирования малого бизнеса в Украине в целом, а также осуществлен анализ деятельности малого бизнеса в Запорожской области и г. Запорожье за 2009 г.

Ключевые слова: малый бизнес, анализ, тенденции развития.

Мета статті: показати, що малий бізнес це суттєва складова і масова суб'єктивна база цивілізованого ринкового господарства, невід'ємний елемент конкурентного механізму. Він надає ринковій економіці певну гнучкість, мобілізує крупні фінансові і виробничі ресурси населення, акумулює в собі потужний анти-монопольний потенціал, служить фактором розв'язання соціальних проблем.

Постановка проблеми. Малий бізнес в ринковій економіці визначає темпи економічного зростання, структуру і якість валового національного продукту. В усіх розвинених країнах на частку малого бізнесу доводиться 60-70% валового національного продукту. В більшості розвинених країн, таких як США, Японія, Німеччина, Франція, Великобританія, величезну частку (99,3–99,7 %) від кількості підприємств складають малі і середні підприємства. На них припадає половина обсягу продукції. Ці підприємства створюють 75–80% нових робочих місць. Питома вага працюючих на малих підприємствах в загальній кількості зайнятих осіб складає: 54% – у США, 58% – у Великій Британії, 78% – в Японії, 61% – у Польщі, 65% – в Угорщині.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним та практичним питанням розвитку малого бізнесу, розробці напрямків його підтримки присвячені дослідження багатьох вітчизняних та закордонних вчених, серед яких: А. Блінов, З. Варналій, Т. Кондратюк, В. Сизоненко, та ін.

Виклад основного матеріалу. Малими підприємствами відповідно до Закону України “Про внесення

змін до деяких законодавчих актів України з питань регулювання підприємницької діяльності” від 18.09.08 №523-VI визнаються підприємства (незалежно від форми власності), в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний (фінансовий) рік не перевищує п'ятдесяти осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за цей період не перевищує сімдесяти мільйонів гривень.

Основні показники діяльності малих підприємств за регіонами України у 2009 році наведені в табл. 1.

Проаналізовані дані підтверджують, що Запорізька область має потенціал до розвитку малого підприємництва, порівнюючи з іншими регіонами малі підприємства регіону працюють більш ефективно, адже незважаючи на кількість персоналу та рівень оплати праці, обсяг реалізованої продукції підприємств має високі показники.

Важливим показником розвитку малого підприємництва є кількість малих підприємств у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення. Так, в 2009 році кількість підприємств у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення у регіонах України коливалась від 44 до 88 підприємств (рис. 1).

Як свідчать статистичні дані, найбільш поширеним мале підприємництво є у м. Києві, Одеській, Харківській областях, Автономній Республіці Крим.

Запорізька область за кількістю підприємств малого бізнесу на 10 тисяч осіб займає 5 місце.

Динаміка деяких показників діяльності малого бізнесу в Запорізькій області наведено в табл. 2.

Таблиця 1

Основні показники діяльності малих підприємств за регіонами України у 2009 році [5]

Область	Кількість підприємств у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення, одиниць	Кількість зайнятих працівників в (штатні, позаштатні та неоплачувані працівники), тис. осіб	Кількість найманих працівників (штатні та позаштатні працівники), тис. осіб	Фонд оплати праці, млн. грн.	Середньомісячна заробітна плата найманих працівників, грн.	Обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг), млн. грн.
Україна	75	2152,0	2067,8	27725,4	1117,35	456667,8
Автономна Республіка Крим	83	91,7	82,7	971,8	979,73	11591,9
Вінницька	46	53,3	52,3	558,8	890,43	7469,4
Волинська	47	36,7	35,3	362,9	855,25	4464,1
Дніпропетровська	71	150,5	138,5	1810,0	1089,37	42394,6
Донецька	55	161,5	159,4	2237,7	1170,20	36357,3
Житомирська	51	49,7	48,8	531,8	907,68	5780,1
Закарпатська	57	38,2	37,1	428,8	964,12	4084,5
Запорізька	77	80,3	77,8	944,9	1011,67	15889,0
Івано-Франківська	57	41,7	40,8	465,6	950,72	5229,3
Київська	76	90,9	85,6	1187,7	1156,52	19482,8
Кіровоградська	55	34,2	33,3	345,7	863,85	6517,0
Луганська	49	71,3	69,2	786,6	947,00	13960,9
Львівська	79	127,7	123,2	1410,3	953,64	16074,7
Миколаївська	71	49,8	48,8	541,7	924,69	9459,1
Одеська	88	125,0	117,1	1327,7	945,03	29050,3
Полтавська	63	57,1	55,4	636,1	956,87	11741,4
Рівненська	46	39,6	36,8	411,8	933,92	4086,4
Сумська	52	42,4	41,6	481,2	964,04	5370,4
Тернопільська	44	34,5	33,7	334,2	825,43	3575,0
Харківська	83	135,7	133,9	1588,0	988,14	26141,1
Херсонська	57	39,7	38,2	406,5	887,63	8007,7
Хмельницька	48	47,5	43,6	457,9	873,53	5479,6
Черкаська	55	48,2	45,1	519,4	959,85	7371,7
Чернівецька	50	27,7	27,0	300,3	928,81	2988,2
Чернігівська	52	41,4	39,6	422,2	888,71	4794,4
м.Київ	258	414,1	401,6	8001,4	1660,15	145735,5
м.Севастополь	87	21,6	21,4	254,4	993,01	3571,4

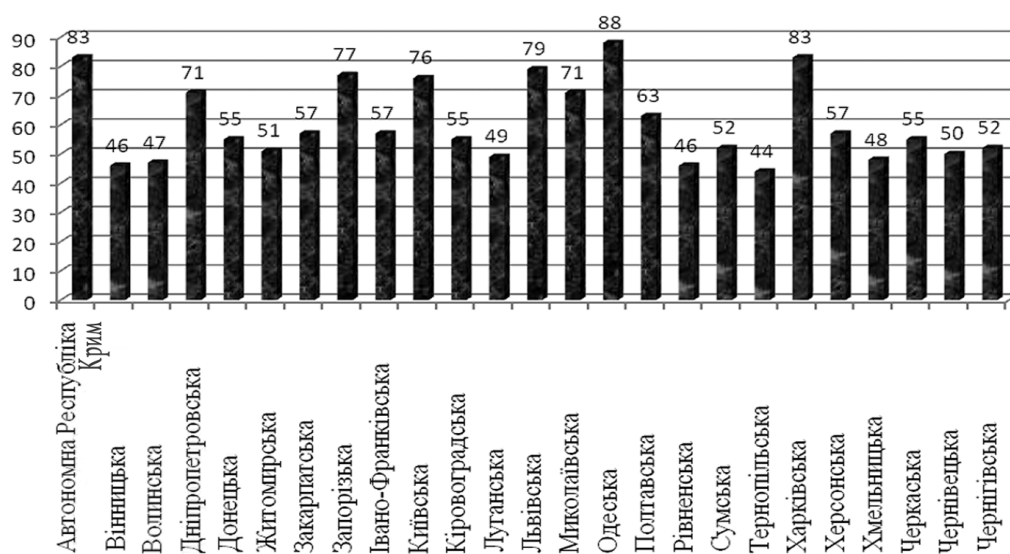


Рис. 1. Кількість підприємств у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення у регіонах України

Таблиця 2

Динаміка діяльності малого бізнесу в Запорізькій області [5]

Найменування показника	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.
На 10 тис. осіб наявного населення	63	69	73	77
Обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг) у діючих цінах відповідних років, млн. грн.	14142,3	16612,3	17686	15862
у % до загального обсягу реалізації (робіт, послуг) по області	19,4	17	15,1	17,8
Середньорічна кількість зайнятих працівників на малих підприємствах	70794	67325	84603	80301
у % до попереднього року	99	95,1	125,7	94,9
Середньорічна кількість найманих працівників на малих підприємствах	68794	65161	82034	77831
у % до попереднього року	98,7	94,7	125,9	94,9
Середньомісячна заробітна плата найманих працівників, грн.	531,1	660,19	939,84	1011,7

На малих підприємствах в Запорізькій області кількість зайнятих працівників склала 80301 особу, що становило 23,6% загальної кількості працівників (у 2008 р. – 84603 особи та 22,5%). Кількість найманих працівників склала 77831 особу та проти попереднього року зменшилась на 5,4% (у 2008р. спостерігалось зменшення показника на 0,9%). Із загальної кількості найманих працівників 26,2% було зайнято в торгівлі, ремонті автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку, 17,6% – у промисловості, 16,9% – на підприємствах зі здійснення операцій з нерухомим майном, оренди, інжинірингу та надання послуг підприємцям, 13,3% – у будівництві, 8,3% – у сільському господарстві, мисливстві, лісовому господарстві.

У місті Запоріжжя у 2009 році на 10 тис. осіб наявного населення припадало 135 малих підприємств, що на 8 підприємств, або на 6,3% більше проти 2008р. На малих підприємствах кількість зайнятих працівників склала 52397 особу, що становило 21,3% загальної кількості працівників (у 2008 р. – 55711 особи та 20,4%). Кількість найманих працівників склала 50579 особу та проти попереднього року зменшилась на 6,2% (у 2008 р. спостерігалось збільшення показника на 0,3%). Із загальної кількості найманих працівників 30,7% було зайнято в торгівлі; ремонті автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку. Середньомісячна заробітна плата одного найманого працівника малого підприємства в 2009 р. склала 1017,20 грн., що на 5,5% вище, ніж у 2008 р. Найвищий рівень заробітної плати спостерігався за видами діяльності: будівництво (1233,47 грн.), надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту (1211,16 грн.), фінансова діяльність (1114,37 грн.), операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям (1107,92 грн.), освіта (1103,83 грн.). Найнижчий – на підприємствах з діяльності готелів та ресторанів (634,26 грн.), врибальстві, рибництві (680,91 грн.), охорони здоров'я та надання соціальної допомоги (753,11 грн.). Обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг) малих підприємств склав 12431,1 млн. грн. (у діючих цінах), що становило 16,6% загально обсягу по місту. Найбільшу питому вагу серед малих підприємств по обсягу реалізації продукції (робіт, послуг) займали

підприємства торгівлі; ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку (69,1%). Обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг) у розрахунку на 1 особу склав 245,8 тис. грн.

Розвиток підприємництва характеризується змінами в організаційній структурі малих підприємств, які відображають процеси створення, припинення діяльності та структурні зміни (на підприємстві можуть відбуватися декілька типів демографічних подій).

Характерною особливістю розвитку малого підприємництва залишається його переважна орієнтація на швидкоприбуткові сфери торгівлі та посередництва.

Проблема створення сприятливих умов для розвитку малого бізнесу постійно вимагає зміни методів і форм управління цим процесом, удосконалення та узгодження функцій управління ним на всіх рівнях.

До основних причин, які перешкоджають розвитку малого бізнесу в Україні, можна віднести [1, 20–24]:

- надмірне державне регулювання. Розвиток підприємництва гальмує примарна необхідність дотримання численних правил і процедур, передбачених законодавчими і нормативними актами органів влади різного рівня;
- фінансові проблеми. Найсерйозніше розвиткові підприємництва заважає незадовільна система оподаткування. Зокрема, високі податкові ставки, велика чисельність різних податків, часті зміни податкової звітності. Великий дефіцит грошових коштів у державі і економічна криза, пов'язані з накопиченням внутрішньої і зовнішньої заборгованості України, не дають послабити податковий прес. Наслідком цього є перехід багатьох суб'єктів ринку до тіньового сектора, який оцінюється на сьогодні майже в половину ВВП;
- недоступність залучення фінансових коштів, зокрема банківських кредитів. Основним джерелом інвестицій досі залишаються недостатні власні фінансові ресурси суб'єктів підприємництва. Банківські кредити використовуються обмежено через великі процентні ставки банківської системи та відсутність гарантій для банків;

- недобросовісна конкуренція. Понад 80% підприємств малого бізнесу зіткнулися з недобросовісною конкуренцією.

Основними чинниками, які заважають розвитку малого підприємництва, також є:

- відсутність чітко сформульованої в системі правових актів державної політики у сфері підтримки малого підприємництва;
- збільшення адміністративних бар'єрів (реєстрація, ліцензування, сертифікація, системи контролю і дозвільної практики, регулювання орендних відносин тощо);
- відсутність реальних та дієвих механізмів фінансово-кредитної підтримки;
- невпевненість підприємців у стабільності умов ведення бізнесу.

Але, значення малого бізнесу в ринковій економіці дуже велике. Без малого бізнесу ринкова економіка ні функціонувати, ні розвиватися не в змозі. Становлення і розвиток його є однією з основних проблем економічної політики держави. Малий бізнес в ринковій економіці – ведучий сектор, визначаючий темпи економічного зростання, структуру і якість валового національного продукту. Внаслідок високого динамізму малий бізнес менш за все схильний до монополістичних тенденцій, являючись у той же час орієнтовним на конкурентний ринок, він складає істотну конкуренцію монопольним утворенням. Мале підприємство більшою мірою, ніж інші, має можливість перебудувати і відреагувати на зміну кон'юнктури ринку, працювати на кінцевого споживача, задовольняючи його в потребах і послугах. Повноцінний розвиток малого бізнесу призводить до створення додаткових робочих місць. Малий бізнес зменшує соціальну диференціацію, тією чи іншою мірою притаманну будь-якій економіці.

Подальший розвиток малого підприємництва потребує формування і здійснення відповідної ефективної та гнучкої регіональної політики.

Для покращення розвитку малого бізнесу як в Україні в цілому, так й в Запорізькій області потрібно використовувати досвід зарубіжних країн. Україна має не менше можливостей, ніж інші країни для розвитку малого бізнесу: велика територія країни, сприятливі географічні умови, працелюбний народ, забезпеченість природними ресурсами. Тому потрібно використовувати ці можливості.

Обґрунтування шляхів ефективного розвитку малого бізнесу в Україні і її регіонах представляє собою специфічний напрямок дослідження з точки зору врахування характерних особливостей його базової

основи. Виробничі структури є складовою системоутворюючих факторів щодо забезпечення збалансованості на загальнодержавному та регіональному рівнях і за формою прояву та організації знаходяться під прямим та побічним впливом відносно принципів територіального устрою, механізму відношень та розподілу повноважень між центром та відносно відокремленими територіями в складі держави.

Висновки. Закономірною основою сутності становлення та розвитку малого бізнесу в сучасних умовах є розроблення і удосконалення цілісного підходу до регіональної економічної політики на основі теоретичних, науково-обумовлених шляхів до пізнання явища, яке визначається на категорійному рівні відносно категорій ринкової економіки. Регіональну політику сприяння розвитку малого бізнесу необхідно розглядати як один із найбільш пріоритетних напрямів діяльності місцевих органів влади для забезпечення динамічного соціально-економічного розвитку Запорізької області.

Важливість врахування регіональних особливостей Запорізької області при розробки політики підтримки малого бізнесу пов'язана з тим, що воно переважно зорієнтоване на місцеві ринки, а також допомагає задіяти підприємницький потенціал як вагомий ресурс регіонального розвитку.

Існує необхідність продовження дослідження територіальних механізмів стимулювання розвитку малого бізнесу, виявлення чинників використання об'єктивно високого потенціалу цього виду господарювання у сприянні та вирішенні соціально-економічних проблем економіки України. Потенціал позитивного впливу малого бізнесу на соціально-економічні процеси не може використовуватися в повному обсязі до того часу, поки не будуть виявлені та ліквідовані негативні фактори, а також обґрунтовані шляхи та механізми поступального розвитку діяльності малих підприємств, як важливого сектора національної економіки.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Абрамова І.М., Пенська І.О. Проблеми розвитку малого підприємництва в Україні // *Фінанси України*. – 2008. – №9.
2. Бендурка О., Ковальов Є. Великий і малий бізнес, проблеми розвитку // *Голос України*. – 2008. – 12 червня.
3. Клочко Ю., Черняк Т. Проблеми малого бізнесу в Україні // *Економіка України*. – 2007. – № 1.
4. Микитюк О.І. Фінансове забезпечення розвитку малих та середніх підприємств // *Фінанси України*. – 2008. – с.55-61
5. Державний комітет статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

УДК 336.151

НОГИНА С.Н., к.е.н., ЧИГЛАКОВА Ю.С.
м.Запоріжжя

ПІДХОДИ ДІАГНОСТУВАННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. У статті висвітлено питання щодо визначення сутності оцінки фінансового стану підприємства. Обґрунтовано потреби вибору найбільш вдалої з розглянутих методик аналізу фінансового стану підприємства з погляду можливості його подальшого прогнозування.

Ключові слова: Діагностика, аналіз, баланс, фінансовий стан, коефіцієнти, фінансова стійкість, кредитоспроможність, ліквідність, платоспроможність.

Annotation. In the article a question is reflected in relation to determination of essence of estimation of the financial state of enterprise. The necessities of choice are reasonable most successful from the considered methodologies of analysis of the financial state of enterprise from the point of view of possibility his further prognostication.

Key words: Diagnostics, analysis, balance, financial state, rates, financial stability, creditworthiness, liquidity, solvency.

Аннотация. В статье отражен вопрос относительно определения сущности оценки финансового состояния предприятия. Обоснованы потребности выбора наиболее удачной из рассмотренных методик анализа финансового состояния предприятия с точки зрения возможности его дальнейшего прогнозирования.

Ключевые слова: Диагностика, анализ, финансовый стан, коэффициенты, финансовая устойчивость, кредитоспособность, ликвидность, платежеспособность.

Мета статті. Поставити правильний діагноз підприємству, визначити, у якому стані воно перебуває і які передумови в нього є для подальшого розвитку, можна за допомогою методичних підходів діагностування. На сьогодні конкретних розробок діагностування, які можна було б використати для підприємств в Україні, немає. Під діагностикою фінансового стану підприємства розуміють оцінку цього стану і напрями змін його в майбутньому на основі детального аналізу фінансових показників за визначений період часу [4, с. 77].

Аналіз останніх досліджень. Фінансовий стан – це важлива характеристика економічної діяльності підприємства у зовнішньому середовищі. Він значною мірою визначає конкурентоспроможність підприємств, його потенціал у діловій співпраці, оцінює, якою мірою гарантовані економічні інтереси самого підприємства і його партнерів з фінансових та інших відносин. Існують різні наукові визначення поняття фінансового стану підприємства, серед яких можна виділити формулювання: Поддєрьогіна А. М., Філімонова О. С., Онисько С. М. та Марича П. М., Мошенського С. З. та Олійника О. В.

Постановка проблеми. Фінансовий стан підприємства є результатом взаємодії усіх елементів фінансових відносин, що виникають у підприємства в процесі його господарської діяльності, і характеризується як розміщенням і використанням активів, так і джерелами їх формування. Особливого значення набуває своєчасна та об'єктивна оцінка фінансового стану

підприємств, оскільки жодний власник не повинен нехтувати потенційними можливостями збільшення прибутку (доходу) підприємства, які можна виявити тільки на підставі аналізу фінансового стану підприємств. Фінансовий стан підприємства необхідно систематично й всебічно оцінювати з використанням різних методів, прийомів та методик аналізу. Це уможливить критичну оцінку фінансових результатів діяльності підприємства як у статистиці за певний період, так і в динаміці – за ряд періодів, дасть змогу визначити негативні тенденції у фінансовій діяльності та способи ефективнішого використання фінансових ресурсів, їх раціонального розміщення. Метою аналізу фінансового стану підприємства є оцінка напрямів його розвитку та вивчення його реального фінансового стану і з'ясування можливостей підвищення ефективності функціонування за допомогою проведення раціональної фінансової політики. При оцінці фінансового стану підприємства та виявленні потенційних можливостей підвищення ефективності формування й використання фінансових ресурсів можуть застосовуватися різні методи аналізу. Методи аналізу фінансового стану підприємства – це комплекс науково-методичних інструментів та принципів дослідження фінансового стану підприємства. Можна назвати шість основних методів аналізу: горизонтальний (часовий) аналіз, вертикальний (структурний) аналіз, трендовий аналіз, аналіз відносних показників (коефіцієнтів), порівняльний, факторний аналіз. Тому виникає необхідність в систематичному аналізі фінансового

стану підприємства, його платоспроможності, ліквідності та фінансової стійкості.

Виклад основного матеріалу. Мета фінансового аналізу – інформаційно забезпечувати прийняття рішень, на які істотно впливають фактичні або прогнозні дані про фінансовий стан підприємства та фінансові результати його діяльності. У результаті фінансового аналізу менеджер одержує певну кількість основних, найбільш інформативних параметрів, які дають об'єктивну та точну картину фінансового стану підприємства. Отже основними функціями фінансового аналізу є: об'єктивна оцінка фінансового становища об'єкта аналізу; виявлення чинників і причин досягнутого стану; підготовка і обґрунтування управлінських рішень, що приймаються в області фінансів; виявлення і мобілізація резервів поліпшення фінансового становища діяльності. Інформаційною базою фінансового аналізу є бухгалтерська звітність.

Результати фінансового аналізу повинні достовірно відображати фінансовий стан підприємства, результати його діяльності і їх модифікації, що відбулися за звітний період. Надзвичайно важливим аспектом при оцінці фінансового стану має бути оцінка активів, що використовують для розрахунку окремих показників.

Оцінки фінансового стану підприємств широко використовують математичні моделі, за допомогою яких формують узагальнений показник фінансового стану підприємства – його інтегральну оцінку.

Вона дає змогу вивчити особливості функціонування підприємства, його фінансову стійкість, платоспроможність, економічний потенціал та ефективність діяльності загалом. На сьогодні розроблено багато методик проведення аналізу фінансового стану підприємства. Відомо, що в міжнародній практиці для оцінки фінансового стану підприємств широко використовують математичні моделі, за допомогою яких формують узагальнений показник фінансового стану підприємства – його інтегральну оцінку, серед яких заслуговують на увагу моделі Альтмана, Таффлера, Ліса, Чессера. Широке застосування даних моделей у закордонній практиці обумовлено наступними перевагами: вони мають невелику кількість показників, що забезпечують високу точність результатів, за незначних затрат трудомісткості; моделі дають можливість поєднувати різноманітні об'єкти, а також є можливість не лише оцінки фінансового стану, а й прогнозування банкрутства, визначення зони ризику в якій перебуває підприємство.

Проте дані моделі показують правдиві результати лише в тих конкретних умовах, для яких вони розроблені. Використання таких моделей в Україні було б можливим за повної відповідності бухгалтерського обліку, фінансової звітності і показників міжнародній практиці та стабільній діяльності вітчизняних підприємств. У зв'язку з наявними відмінностями показники вітчизняних підприємств, введені в модель, повинні мати інші критеріальні значення. Адже вели-

чина цих коефіцієнтів істотно впливає на результати розрахунків і правильність висновків про фінансовий стан підприємства. Аналіз існуючих вітчизняних методів і моделей показав необхідність розробки формалізованої методики визначення причин незадовільного фінансового стану підприємства; врахування впливу факторів на умови господарювання; підвищення рівня досліджень придатності закордонних і вітчизняних моделей для оцінки фінансового стану підприємств тієї чи іншої галузі; включення в моделі більшої кількості показників, що розширить рамки аналітичних можливостей комплексної оцінки. Проведені дослідження дозволили сформулювати основні напрямки вдосконалення методичного забезпечення фінансового стану підприємства, основою яких є впровадження стохастичного моделювання для врахування впливу зовнішнього середовища, адаптації методичного забезпечення до реальних умов фінансово-господарської діяльності вітчизняних підприємств і створення підґрунтя для моделювання оптимізаційних процесів на підприємстві.

Розглянемо особливості різноманітних методичних підходів до аналізу фінансового стану підприємства на прикладі 2-х методик:

1. Методика проведення аналізу фінансового стану підприємства, запропонована А.Д. Шереметом і Р.С. Сайфулінім. Вона рекомендує проводити оцінку фінансового стану за звітний період комплексно, тобто за допомогою аналізу абсолютних і відносних показників. Порівняльний аналітичний баланс і розрахунок абсолютних показників фінансової стійкості слугують відправним пунктом аналізу фінансового стану підприємств. Запропонована автором методика може застосовуватися для фінансової звітності підприємств, які здійснюють реалізацію товарів, робіт і послуг "на момент відправки товарів, виконання робіт і послуг", та не може бути використана прямолінійно для підприємств, що відображають у своїх бухгалтерських балансах реалізацію "на момент зарахування коштів на розрахунковий рахунок або в касу" із-за неадекватного відображення у балансі підприємства дебіторської заборгованості покупців, що призведе до перекручування фінансових показників. Дана методика включає декілька етапів:

1 етап. Загальна оцінка фінансового стану і його вивчення за звітний період складання агрегованого балансу – вертикальний і горизонтальний аналіз агрегованого балансу за статтями, розрахунок фінансових коефіцієнтів, деталізація змін за статтями активу й пасиву балансу.

2 етап. Аналіз фінансової стійкості – визначення надлишку/нестачі джерел коштів для формування запасів і витрат, визначення рівня покриття необоротних активів джерелами коштів.

3 етап. Аналіз ліквідності балансу, ділової активності і платоспроможності підприємства – аналіз ліквідності балансу (групування статей активів і пасивів;

співвідношення підсумків активів і пасивів; визначення поточної і перспективної ліквідності балансу; оцінка рівня ліквідності), аналіз ділової активності (розрахунок коефіцієнтів обороту різноманітних груп активів; порівняння їх із нормативними величинами й оцінка ділової активності).

Крім названих операцій, методика передбачає можливість розрахунку таких фінансових коефіцієнтів: коефіцієнт рентабельності, ефективності управління, коефіцієнт ринкової стійкості. Необхідно відзначити, що основною метою проведення аналізу фінансового стану підприємства на основі цієї методики є забезпечення ефективного управління фінансовим станом підприємства й оцінка фінансової стійкості його ділових партнерів.

2. Методика проведення аналізу фінансового стану підприємства, запропонована В.І. Подольським. У ній докладно описані не тільки основні етапи аналізу фінансового стану підприємства, але вона і досить доступна для користувачів. Результати аналізу фінансового стану підприємства, отримані за допомогою методики, запропонованої В.І. Подольським, дають можливість визначити якій фазі життєвого циклу підприємства відповідає його фінансовий стан. В.І. Подольський пропонує використовувати в аналізі фінансового стану метод порівняння і метод коефіцієнтів. Сам аналіз складається з 6-ти етапів, кожний з яких надає інформацію про фінансовий стан підприємства.

1 етап. Загальна оцінка фінансового стану підприємства і зміна його фінансових показників за звітний період. З метою проведення такого аналізу рекомендовано складання порівняльного аналітичного балансу, до якого включаються основні агреговані показники бухгалтерського балансу. Горизонтальний аналіз дає характеристику змін за звітний період, а вертикальний – характеризує питому вагу показників у загальному підсумку балансу підприємства. Визначення показників структурних змін у відсотках до величин та змін підсумку аналітичного балансу дають можливість виявити, за рахунок яких джерел змінювались активи підприємства.

2 етап. Аналіз платоспроможності та фінансової стійкості підприємства. Категорії платоспроможності і фінансової стійкості є складовими характеристиками оцінки загального фінансового стану підприємства. Цей етап аналізу дає змогу виявити напрям тенденції змін фінансового стану підприємства і встановити, якими структурними змінами балансу найбільше зумовлена тенденція. В.І. Подольський пропонує два методи оцінки платоспроможності і фінансової стійкості підприємства – метод порівняння та метод коефіцієнтів. Метод порівняння полягає в тому, що платоспроможне підприємство – те, у якого грошові кошти, поточні фінансові інвестиції, активні розрахунки та інші активи покривають його короткострокові зобов'язання. З метою характеристики джерел коштів для формування

запасів і витрат використовуються показники, які відображають різноманітний рівень охоплення видів джерел: наявність власних оборотних коштів, загальна величина основних джерел формування запасів і витрат тощо. На основі цих показників розраховуються показники забезпечення запасів і витрат джерелами їх формування, внаслідок чого визначається надлишок (+) або нестача (-) власних оборотних коштів. Метод коефіцієнтів оснований на використанні ряду фінансових коефіцієнтів: а) коефіцієнт автономії – показує частку власних коштів у загальному обсязі ресурсів підприємства. Чим він вище, тим вище фінансова незалежність підприємства; б) коефіцієнт співвідношення запозичених власних джерел коштів – показує, яка частина діяльності підприємства фінансується за рахунок запозичених коштів.

3 етап. Аналіз кредитоспроможності і ліквідності балансу підприємства. У процесі відносин підприємств із кредитною системою, а також з іншими підприємствами необхідно проводити аналіз кредитоспроможності позичальника. Аналіз кредитоспроможності характеризує розрахунки з визначення ліквідності активів і ліквідності балансу. Ліквідність активів – це величина зворотного часу, яка необхідна для перетворення їх у гроші, чим менше часу необхідно для цього, тим ліквідніші активи. Ліквідність підприємства визначається також за допомогою ряду фінансових коефіцієнтів: а) коефіцієнт абсолютної ліквідності – обчислюється як відношення грошових коштів та їх еквівалентів і поточних фінансових інвестицій до поточних зобов'язань. Коефіцієнт абсолютної ліквідності показує, яка частина боргів підприємства може бути сплачена негайно; б) коефіцієнт швидкої (миттєвої) ліквідності – показує, яка частина поточних активів з відрахуванням запасів і дебіторської заборгованості, платежі за якою очікуються більше ніж через 12 місяців після звітної дати, покривається поточними зобов'язаннями; в) коефіцієнт покриття, або загальної ліквідності – розраховується як відношення оборотних активів до поточних зобов'язань підприємства та показує достатність ресурсів підприємства, які можуть бути використані для погашення його поточних зобов'язань.

4 етап. Аналіз оборотності оборотних активів. Важливою складовою фінансових ресурсів підприємства є його оборотні активи, які включають: запаси, грошові кошти, поточні фінансові інвестиції, дебіторську заборгованість. Значний вплив на стан оборотних активів має їх оборотність. Від неї залежить не тільки розмір мінімально необхідних для господарської діяльності оборотних коштів, а й розмір витрат, пов'язаних з облаштуванням і зберіганням запасів.

5 етап. Аналіз фінансових результатів підприємства. Можливості самофінансування, задоволення матеріальних і соціальних потреб власника капіталу і працівників підприємства забезпечує прибуток. Аналіз фінансових результатів підприємства починається з оцінки динаміки показників балансового і чистого прибутку за звітний період, кількісна оцінка впливу на

зміни прибутку від реалізації продукції ряду факторів, розрахунок показника рентабельності підприємства.

6 етап. Оцінка потенційного банкрутства включає визначення ознак банкрутства за допомогою використання формули "2-рахунка" Е. Альтмана; визначення ознак банкрутства за допомогою коефіцієнтів поточної ліквідності, забезпечення власними коштами, відтворення (втрати) платоспроможності.

Висновок. Наявність великої кількості методик проведення аналізу передбачає широкий спектр показників, які використовуються для оцінювання фінансового стану підприємства. Іноді вони по суті мало відрізняються один від одного і значною мірою дублюють інформацію або передбачають поглиблене вивчення якої-небудь вузької сфери діяльності підприємства. Слід зважати на те, що на процес формування методик аналізу великий вплив справляє досвід країн із розвиненим ринком.

Отже, сьогодні постає питання про розробку такої методики оцінювання та прогнозування, яка давала б чітке уявлення про фінансовий стан підприємства,

потребувала мінімуму загальнодоступної інформації, всебічно висвітлювала діяльність підприємства і могла б бути основою для вироблення рекомендацій щодо подальшого покращення фінансового стану в мінливих умовах економіки України.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Вінц Ю.О. Удосконалення системи управління фінансового стану підприємства // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво, 2007. – №3. – С. 267-270.
2. Ванькович Д.В. Удосконалення механізму реорганізації управління фінансового стану підприємства // Фінанси України. – 2008. – № 9. – С. 112.
3. Хотомлянський О.Л., Сіненко І.О. Теоретичні основи управління фінансового стану підприємства // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – №2(68). С. 145-151.
4. Хачатурян С.В. Підходи діагностування фінансового стану підприємства. // Фінанси України. – 2008. – №4.- С. 77-81.
5. Волк І.Ф. Фінансовий стан підприємства: економічна сутність та ефективність управління // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво, 2008. – №6. – С. 339-342.

УДК 339.727.22

ПРУТСЬКА О.О. проф., МОСКОВЧУК Г.В.
м. Вінниця

ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ В ОЗДОРОВЛЕННІ ГОСПОДАРСТВА РЕГІОНУ

Анотація: Досліджено та проаналізовано рівень інвестиційної привабливості Вінницької області, визначено основні проблеми, які стоять на шляху збільшення обсягу інвестиційних надходжень до регіону, а також окреслено можливі шляхи їх вирішення.

Ключові слова: інвестиційна діяльність, інвестиційний клімат, інвестиційна привабливість, Вінницька область, інвестиційний потенціал.

Annotation: Investigational and the level of investment attractiveness of the Vinnitsa area is analyzed, certainly basic problems which stand on the way of increase of volume of investment receipts to the region, and also outlined possible ways of their decision.

Keywords: investment activity, investment climate, investment attractiveness, Vinnitsa area, investment potential.

Постановка проблеми. Об'єктивна необхідність інтеграції України у світове господарство безпосередньо впливає з потреб використання міжнародного поділу праці для розвитку національної економіки, формування її ефективної структури. Розвиток зовнішньоекономічних відносин України та її регіонів, залучення прямих іноземних інвестицій відкривають додаткові можливості у створенні належних умов для оздоровлення господарства в посткризовий період та задоволенні життєвих потреб народу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання іноземного інвестування постійно привертають увагу багатьох науковців, зокрема, таких як П.І. Гайдучий, С.М. Кваша, М.І. Кісіль, П.Т. Саблук, І.Л. Сазонець, В.С. Уланчук, М.Г. Чумаченко та інших. Особливого значення набуває проблема залучення іноземного капіталу в умовах дефіцитності фінансо-

вих ресурсів в умовах посткризового стану для розвитку економіки регіону, що й визначає актуальність обраної теми.

Метою статті є оцінка рівня залучення іноземного капіталу у вигляді прямих іноземних інвестицій в господарство Вінницької області та визначення шляхів розв'язання проблем, що перешкоджають їх залученню.

Виклад основного матеріалу. Серед регіонів України важливу роль відіграє господарська діяльність Вінницької області, в яку, за даними обласного управління статистики, входять 27 районів, 18 міст, 29 селищ міського типу і 1466 сільських населених пунктів. В агропромисловому комплексі області функціонує 717 агроформувань на основі приватної власності на землю. Крім цього діють 1403 селянських (фермерських) господарств та 653,3 тис. особистих селянських господарств. Площа сільськогосподарських угідь складає

2016,6 тис. га, в т.ч. ріллі 1728,1 тис. га. По обсягу валової продукції сільського господарства область посідає провідне місце в Україні. В 2009 році було вироблено 6,4% валової продукції сільського господарства України, в т.ч. 7,5% валової продукції рослинництва та 4,8% валової продукції тваринництва [4].

Завдяки плідній співпраці керівництва Вінницької області та підприємницьких структур вдалося налагодити ділові і партнерські стосунки з багатьма державами світу. Нині триває реалізація десяти партнерських угод про торговельно-економічне, науково-технічне і культурне співробітництво територіальних громад Вінницької області з Свентокшинським, Лодзинським воєводствами Республіки Польща, Вітебською, Гродненською, Мінською областями Республіки Білорусь, Белгородською та Нижньогородською областями Російської Федерації, повітом Сороки Республіки Молдова, Ясським повітом Румунії та Придністровським регіоном республіки Молдова. Вінниччина бере участь і у реалізації ряду міжнародних проектів. Зокрема щодо транскордонного співробітництва з Румунією та щодо децентралізації в Україні – зі Швейцарією [2, с.1].

Попори досягнутий рівень міжнародного співробітництва, інвестиційна діяльність іноземних партнерів залишає бажати кращого. В сучасних умовах активізація інвестиційної діяльності, по суті, є вирішальною ланкою всієї економічної політики держави, оскільки лише на її основі можна реально подолати загально-економічну кризу та здійснити структурну перебудову економіки країни та її регіонів. Проблема залучення прямих іноземних інвестицій є однією з головних, оскільки саме вони істотно впливають на трансформацію економіки країн, у яких відбувається перехід до ринкових відносин. Залучення іноземних інвестицій є реальним шляхом збільшення обсягів виробництва, запровадження сучасної техніки, інноваційних технологій, удосконалення методів управління.

Інвестиційна діяльність у Вінницькому регіоні формується під впливом багатьох факторів. Попри загальнонаціональні чинники – це: рівень економічного розвитку регіону; науково-технічний потенціал; щільність транспортних мереж та розвиток комунікацій; інвестиційна інфраструктура, місцеві податки та ефективність інвестицій; соціальна інфраструктура; ризики; природокліматичний фактор. Іноземні інвестори звертають увагу і на такі чинники, як: динаміка розвитку економіки та її окремих галузей; перспективи подальшого стабільного розвитку; рівень кваліфікації інженерно-технічних кадрів, менеджерів, вартість робочої сили; перспективи експансії у майбутньому на інші ринки.

Найбільшими промисловими підприємствами області з іноземними інвестиціями є такі, як: Компанія “Nemiroff” – лідер українського горілчаного ринку; ТОВ “Барлінек Україна” (з участю польських інвестицій) – основним продуктом компанії є трьохплас-

тинчата барлінецька дошка, яка застосовується при виробництві дерев’яних підлог (реалізується у 30 країнах світу); ЗАТ “Пфанер Бар” (австрійський капітал) – створене з метою організації переробки сільськогосподарської продукції та розливу натуральних соків в упаковку типу Тетра Пак; ТОВ “Люстдорф” – компанія є виробником широкого асортименту молочних продуктів, що випускаються під торговими марками “На здоров’є” і “Селянське”; ТОВ “Агрона Фрут Україна” (присутні інвестиції австрійського походження) – основними напрямками діяльності підприємства є виробництво концентрованих фруктових та овочевих соків, виробництво пюре в асептичній упаковці без будь-яких консервантів, виробництво фруктових наповнювачів до йогуртів з частинками фруктів і ягід; ВАТ “Вінницька кондитерська фабрика” – торговельна марка “Roshen” (інвестиції концерну “Укрпромінвест” та іноземні інвестиції різного походження) – вид діяльності: випуск цукерок, шоколаду, тортів [4].

У 2010 р. в економіку Вінницької області іноземними інвесторами вкладено 39,4 млн.дол. США прямих інвестицій. Основною формою залучення капіталу були грошові внески, які становили 37,9 млн.дол. (96,3% вкладеного обсягу). Крім того, капітал нерезидентів в області зріс за рахунок внесків у вигляді акцій, внесків за рахунок скасування боргу та внесків у вигляді рухомого і нерухомого майна [5].

Приріст сукупного обсягу іноземного капіталу в економіці області, з урахуванням його переоцінки, утрат та курсової різниці, за 2010 р. склав 28,0 млн.дол.

За цей час найбільше зріс капітал нерезидентів із Польщі – на 13,4 млн.дол., Німеччини – 9,0 млн.дол., Кіпру – на 7,4 млн.дол., Російської Федерації – 1,9 млн.дол. та Румунії – 1,7 млн.дол. Продовжували нарощувати свій капітал інвестори з Лівану, Туреччини та інших країн. Значний приріст іноземного капіталу у 2010р. спостерігався на підприємствах, що здійснюють операції з нерухомим майном, оренду, інжиніринг та надають послуги підприємцям – на 17,9 млн.дол., торгівлю, ремонт автомобілів і предметів особистого вжитку – 2,2 млн. дол., а також на підприємствах промисловості – на 6,3 млн.дол., у т.ч. добувної на 3,2 млн.дол. [5].

Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій, спрямованих в економіку області, на 1 січня 2011р. становив 212,5 млн.дол., що на 15,2% більше обсягів інвестицій на 1 січня 2010р. В розрахунку на одну особу обсяг прямих іноземних інвестицій складає 129,7 дол. [5].

Інвестиції надійшли із 46 країн світу. Переважна більшість інвестицій (75,0% загального обсягу) надійшла з країн ЄС – 159,3 млн.дол., з країн СНД – 14,4 млн.дол. (6,8%), з інших країн світу – 38,8 млн.дол. (18,2%).

Найбільш активні на обласному ринку інвестори з Німеччини, інтереси яких поширюються переважно на підприємства добувної та хімічної промисловості, та Польщі – на підприємства, що здійснюють операції з нерухомим майном, оренду, інжиніринг та надають

послуги підприємцям. Також вагомими інвестиційні вкладення здійснені партнерами з Франції, Кіпру, Ліхтенштейну, Російської Федерації, Австрії, Румунії та Віргінських Островів (Британських) [5].

Інвестиційно привабливими залишаються організації, що здійснюють операції з нерухомим майном, оренду, інжиніринг та надають послуги підприємцям. Їх обсяги в сукупному капіталі нерезидентів становлять 53,4 млн.дол., що складає 25,1% від загального обсягу. Також сталою є зацікавленість у закордонних інвесторів до таких видів економічної діяльності, як: виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів, де вкладено – 50,5 млн.дол. (23,8%), хімічна та нафтохімічна – 26,9 млн.дол. (12,7%), сільське господарство, мисливство та пов'язані з ними послуги – 17,7 млн.дол. (8,3%)[5].

Майже половина (49,0%) іноземного капіталу зосереджено у м.Вінниці – 104,1 млн.дол. Також значні обсяги іноземних інвестицій зосереджені 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. Ладизин та райони: Вінницький, Барський, Тиврівський, Липовецький. Сума кредитів та позик, отриманих підприємствами області від прямих інвесторів, на 1.01.2011р. становила 101,8 млн.дол. Найбільше їх надійшло з Польщі та Російської Федерації. Включаючи позичковий капітал, загальний обсяг прямих іноземних інвестицій на 1 січня 2011р. склав 314,3 млн.дол. [5].

Але в той же час, коли на території області розташовані підприємства з іноземними інвестиціями зі світовим ім'ям, необхідно не забувати той факт, що Вінниччина є однією з найменш привабливих регіонів України серед інвесторів. Свідченням цього є те, що обсяг прямих іноземних інвестицій у Вінницьку область склав лише 0,44% від їх загального обсягу по країні. Якщо провести ранжування регіонів України за обсягом іноземних інвестицій, то Вінницька область посідає двадцять перше місце з двадцяти чотирьох областей та Автономної республіки Крим [4].

Україна має репутацію країни, економіка якої, порівняно з іншими економіками регіону Східної Європи та колишнього Радянського Союзу, є однією з найменш привабливих для іноземних інвесторів. За обсягом залучення прямих іноземних інвестицій Україна помітно відстає від інших східноєвропейських країн.

Причина повільного розвитку України в цьому напрямі полягає в тому, що особливості ведення бізнесу в Україні значно відрізняються не лише від практики більшості західних країн, а й від практики інших країн з перехідною економікою, наприклад Чехії, Угорщини, Польщі, а також певною мірою Росії.

Все це зумовлено рядом факторів, зокрема: політична нестабільність у країні, недосконалість існуючої правової бази для інвестиційної діяльності, суперечливість та неповнота чинних законів та нормативно-

правових актів, урегульований процес оформлення інвестування, велика кількість реєстраційних органів та процедур, недостатня інформатизація та доступність даних як про об'єкти інвестицій, так і про процес оформлення інвестицій.

Незважаючи на це, іноземні інвестори часто вважають, що законодавство має не таке вирішальне значення порівняно з іншими, більш практичними проблемами, які постають перед ними у зв'язку з інвестуванням. Бюрократія, свавільне запровадження законів, які часто змінювалися та мали зворотну дію, а також дії посадових осіб на місцях, зумовлені особистими інтересами замість професійних, створювали основні проблеми, які були гальмом у залученні інвестицій. Це призводить до великих зайвих витрат часу для розв'язання штучних проблем і значних поточних витрат, які роблять багато інвестиційних проектів нерентабельними.

Висновки. Можна зробити висновок, що вихід із глибокої соціально-економічної кризи неможливий без кардинального збільшення інвестицій у реальний сектор економіки, а створення надійної і керованої системи залучення інвестиційних ресурсів, що забезпечить економічне зростання, є однією з ключових проблем сучасного етапу економічного розвитку України. У рамках вирішення цієї проблеми основна роль належить питанню удосконалення організаційно-правового механізму інвестиційної діяльності. Необхідно нарощувати експортний потенціал Вінницької області на основі технічного переозброєння переробних підприємств і господарств, що виробляють сировину.

Основними пріоритетами розвитку іноземного інвестування Вінницької області мають бути: забезпечення захисту прав та інтересів інвесторів, забезпечення вільного доступу до інформації про об'єкти інвестицій, спрощення процедур отримання дозволів та погоджень для інвестування, спрощення процедури оформлення прав власності на об'єкт інвестицій, забезпечення можливості отримання прав власності на об'єкт інвестицій з відстрочкою платежу, запровадження державної фінансової підтримки впровадження інноваційних проектів, розвиток внутрішнього інформаційного обслуговування іноземних інвесторів, здійснення інвестиційно-орієнтовної рекламної компанії, розвиток інвестиційного ринку, заохочення конкуренції.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бержана І.Ю. Оцінка іноземної інвестиційної діяльності на території України // Зовнішня торгівля: право та економіка. – 2008. – № 3 (38).
2. Кобильченко О. Розвиваємось, інтегруємось // Вінниччина. – 2009, 11 лютого.
3. Спаський Г.В. Іноземні інвестиції в оздоровленні сільського господарства регіону // Економіка АПК. – 2010. – № 9. – С. 74–77.
4. Статистичний щорічник Вінниччини за 2009 рік. – Вінниця, 2010.
5. <http://www.vn.ukrstat.gov.ua>.

УДК 330.341

ТИЩЕНКО О.М., д. е. н.,

ПЕТРОВА Н.Б., к. е. н.,

м. Харків

АНАЛІЗ МОЖЛИВОСТЕЙ ФОРМУВАННЯ ТУРИСТСЬКИХ КЛАСТЕРІВ НА ТЕРИТОРІЇ УКРАЇНИ ТА МЕТОДИ ОЦІНКИ ЇХ ЕФЕКТИВНОСТІ

Анотація. Розглянуто можливості формування туристських транскордонних кластерів в Україні. Наведено підходи до їх ідентифікування та оцінки ефективності.

Ключові слова: транскордонний туристський кластер, діагностика, формування, ідентифікування.

Аннотация. Рассмотрены возможности формирования туристских трансграничных кластеров в Украине. Приведены подходы к их идентификации и оценки эффективности.

Ключевые слова: трансграничный туристический кластер, диагностика, формирование, идентификация.

Annotation. The possibilities of cross-border tourism clusters in Ukraine. The approaches to identify and evaluate their effectiveness.

Keywords: cross-border tourism cluster; diagnosis, formation identification.

Вступ. На сьогоднішній день політика кластеризації економіки ефективно діє в багатьох розвинених країнах світу, що відображає основні тенденції сучасності до глобалізації та зруйнуванні кордонів в побудові бізнесу. Туристський бізнес не є виключенням, адже він є однією з галузей, що формує сучасне інформаційне суспільство. Тому природним є підвищена увага вчених-економістів і бізнесу до переваг, які можуть виникнути в туристичній галузі при використанні кластерних формувань.

Постановка проблеми. Впровадження кластерної стратегії в Європейському Союзі (ЄС) виконується на національному, регіональному та місцевому рівнях [1]. Зростаючою тенденцією є всебічна підтримка кластерної стратегії на всіх рівнях управління, тобто на рівні держави й регіону (табл. 1). Створення туристських кластерів надає значне економічне зростання не лише регіону його створення, а й всієї економіки держав їх утворення. Що стосується України, то на її території є потужний туристський потенціал, який при вдалому управлінні має можливість його повної реалізації та розвитку, за умови ретельного вивчення й створення необхідних передумов.

Аналіз публікацій. Проблемам формування і розвитку туристських кластерів було присвячено роботи видатних закордонних та вітчизняних вчених, таких як

Г.Брюкер, С.Городський, Дж.Голлаб, Е.Михаель, М.Портер, К.Смит, С.Скотт [1,2,4-7,9,10] та ін. Існує велика кількість публікацій, присвячених дифініціям кластерів, визначенню їх кордонів та можливостям створення, однак питання їх функціонування на території України та оцінка їх ефективності досить є нерозробленими і постають перед сучасною економічною наукою.

Метою статті є оцінка можливостей і ефективності створення кластерів у вітчизняній туристичній галузі.

Виклад основного матеріалу. За результатами дослідження туристського потенціалу території [5,7] був зроблений висновок щодо перспективності створення туристських кластерів на території України.

На підставі існуючих класифікацій кластерних утворень пропонується наступна, яка за думкою авторів найбільш підходить для туристської галузі:

- локальні туристські кластери. Такі кластери включають в себе власне туристський аттрактор, можуть включати засоби розміщення та інфраструктуру. Найяскравіший приклад такого кластеру – діснейленд в Парижі або комплекс Сафарі-парків (включає в себе 23 парки) в ЮАР. В Україні локальні кластери можуть бути створені на території Івано-Франківської та Закарпатської областей “Українські Карпати”;

Таблиця 1

Кластерні стратегії в країнах ЄС

Національні кластерні стратегії	Регіональні кластерні стратегії	Національна рамка для регіональних стратегій	Немає яскраво виражених кластерних стратегій
Люксембург, Франція	Бельгія, Іспанія	Австрія, Великобританія, Італія, Німеччина, Швеція	Данія, Греція, Ісландія, Ірландія, Ізраїль, Нідерланди, Норвегія, Португалія
Латвія, Литва, Словенія		Угорщина	Болгарія, Естонія, Польща, Румунія, Словаччина, Чеська республіка

Київської області "Пирогово", "Олександрія", гідропарк "Софіївка" (Черкаська область); "Український Діснейленд" на базі ЦПКВ (Харківська область), ін.;

- міські туристські кластери. Вже існує подібний кластер на Івано-Франківщині, є значні перспективи його утворення на Львівщині та Київщині. Ці місця охоплені найсильнішою теоретичною та науковою базою, велика кількість готелів, будинків відпочинку, туристських атракторів;
- транскордонні кластери;
- міжнаціональні кластери. Це низка туристських мереж, туристських фірм, готелів, атракторів, які охоплюють декілька країн. Такі кластери існують в Європі, в странах Балтії.

Світова практика показує, що доцільно поступово впроваджувати та регулювати діяльність нової для України форми транскордонного співробітництва – транскордонні кластери (ТК), а потім поширювати успішний досвід на регіональний рівень міжнародного співробітництва. Транскордонне співробітництво в Україні розглядають у двох напрямках: як інструмент розвитку прикордонних територій, а також як чинник реалізації євроінтеграційних процесів. Існуючі ТК зображені на рис. 1.

На території України можливе утворення чотирьох груп кластерів (рис. 2). При цьому локальні кластери мають входити в межі міських кластерів, але можуть знаходитися й поза межами міста (наприклад, в приміській зоні). ТК утворюються на кордонах регіонів прикордонних територій і включають в себе об'єкти та інфраструктуру сусідніх прикордонних територій, як існуючі транскордонні кластери "Слобожанщина", "Ярославна", "Дніпро", "Південний Буг". Еволюцію кластерів можна описати шістьма різними етапами:

1. Народження кластеру може часто обумовлюватися історичними обставинами, такими як наявність сировини, спеціальні знання в науково-дослідних організаціях, або традиційне "ноу-хау", спеціальні, або сучасні вимоги певної групи (географічне концентрованих) клієнтів, або фірм, що веде до географічної концентрації компаній;

2. Як тільки фірми агломеруються, вони починають отримувати більше вигоди, обумовленої зовніш-



Рис. 1. Транскордонні кластери України

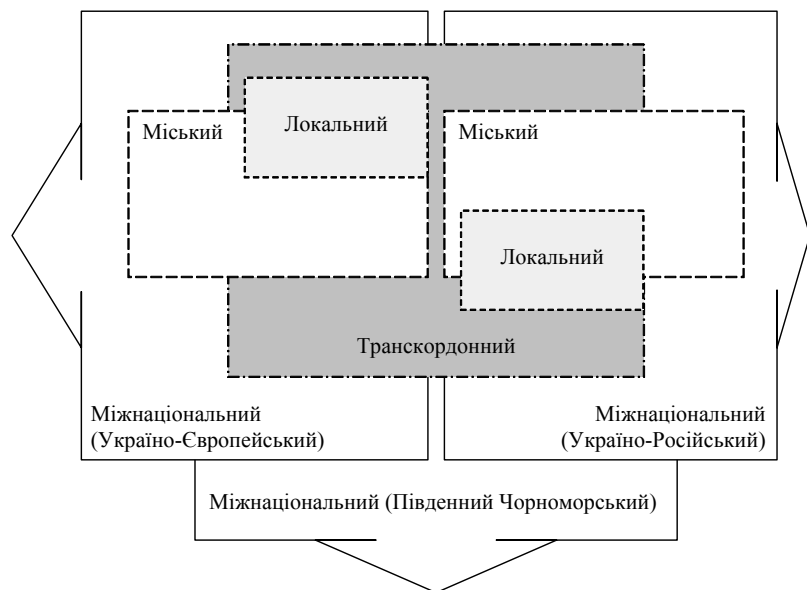


Рис. 2. Класифікація можливих туристських кластерів України

німи факторами, та акумулюють її. Першим зовнішнім економічним фактором є створення групи спеціалізованих постачальників, створення спеціалізованого ринку праці (рис. 3);

3. Формування нових організацій, що надають послуги декільком фірмам у зростаючому кластері, наприклад, науково-дослідні інститути, спеціалізовані навчальні заклади та бізнес-асоціації;

4. Розвиток зовнішніх економічних факторів та виникнення нових місцевих організацій збільшують важливість, престиж, та привабливість кластеру, що призводить до того, що більше фірм приєднується до кластеру, збільшуючи його привабливість;

5. Створення нематеріальних активів у вигляді взаємодієносин, що сприяють безкоштовному обміну інформацією та знаннями;

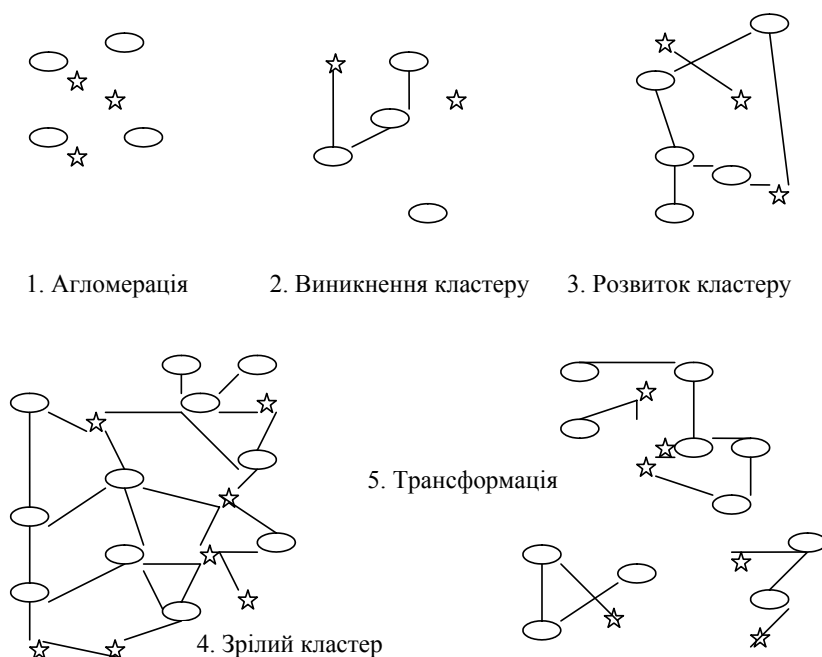


Рис. 3. Життєвий цикл кластеру

6. Кластер може бути успішним десятиріччями, або стати частиною нового кластеру, багато регіональних кластерів раніше чи пізніше входять у стадію занепаду. Занепад кластеру часто відбувається через те, що бізнес поведінка у технологічному, інституціональному, соціальному та/або культурному аспектах стає більш внутрішньо-орієнтованою.

Макроекономічні дані вказують на концентрацію фірм у відповідних секторах економіки (кількість, розміри фірм по секторах, кількість працівників тощо). Однак, для визначення кластерів потрібно провести поглиблене дослідження – для визначення вертикальних та горизонтальних зв’язків, що існують між фірмами та організаціями підтримки у конкретний період часу. Найкращим чином таку інформацію можна було б отримати, якби статистика давала дані з міжгалузевого балансу. За відсутності такої статистики доцільно провести анкетування для виявлення зв’язків між підприємствами, організаціями та установами у прикордонних/трансграничних регіонах. А за офіційною статистикою можна визначити та проаналізувати локалізацію певних галузей виробництва товарів та послуг у прикордонних регіонах.

Беручи до уваги те, що концепція кластерів передбачає три головні ідеї:

- показник загальної конкурентоспроможності кластеру є більшим за суму показників конкурентоспроможності кожної з його складових; конкурентна перевага зумовлена наявністю мережі;
- ці мережі об’єднують багато зацікавлених сторін, представників ділових кіл, а також не бізнесові організації, що відіграють ключову роль підтримки (дослідницькі інституції, організації, інституції державного сектору);

– географічна близькість спрощує зовнішні зв’язки – особливо ті, що сприяють генерації та розповсюдженню знань і застосуванню нових технологій шляхом утворення “інноваційного” середовища, у процесі виявлення кластерів слід взяти до уваги: наявність та активність у регіоні інституції регіонального розвитку та інших недержавних організацій; динаміку розвитку малих підприємств і їх спеціалізацію; зовнішньоторговельну діяльність, зокрема, прикордонну торгівлю; наявність спеціалізованих наукових та освітніх установ; а також інші опосередковані чинники, що вказують на потенційні можливості формування кластеру чи їх ідентифікацію на різних етапах життєвого циклу. Можна ідентифікувати кластери у місцевості,

використовуючи наступні підходи чи їх комбінації. Для кількісної оцінки може використовуватися коефіцієнт локалізації (також називаються факторами концентрації зайнятості – ФКЗ), або вимірювання взаємодії компаній та мережування. Коефіцієнти локалізації використовуються в економічній географії для вимірювання просторової концентрації компаній галузевого сектору. Вони показують, що, наприклад, в регіоні розміщується 10% з усіх компаній, але в секторі туризму 50% компаній, що складає високий коефіцієнт локалізації – 5, тобто, в п’ять разів більше за очікуване середнє.

Показник локалізації LQ (location quotient):

$$LQ = (E_{ij}/E_j)/(E_{in}/E_n),$$

де E_{ij} – зайнятість в галузі i та регіоні j ;

E_j – повна зайнятість в регіоні j ;

E_{in} – зайнятість в галузі i у державі;

E_n – повна зайнятість у державі.

$LQ=1$ означає, що регіон має такий самий рівень зайнятості як і рівень зайнятості в даній галузі в національній економіці. Можна також використати інші економічні категорії, такі як додана вартість, доходи, кількість компаній тощо.

Для обрахунків необхідно мати наступні дані по кожній із прикордонних областей. Вимірювання взаємодії між компаніями та побудови зв’язків можна визначити на основі середнього відсотка продажів трьом найбільшим клієнтам; середнього відсотка закупівель, зроблених найбільшими постачальниками та/або порівняння частоти використання інформації та джерел дослідження для розробки продуктів. Ці кількісні вимірювання не надають інформацію про певні додаткові умови, що відносяться до якісних аспектів кластерів.

Якісні аналізи використовуються для глибшого розуміння залежності між гравцями для визначення важливих якісних зв'язків та стратегічних гравців у різних мережах. Практичні заняття по кластерах, які застосовуються у країнах ЄС, можуть успішно використовуватися для ідентифікації місцевих кластерів [1]. Аналіз кластеру починається із визначення діючої експортної, або швидкозростаючої галузі. Експортні галузі визначаються за допомогою концентрації зайнятості, виникаючі галузі визначаються калькуляцією рівня зростання зайнятості протягом певного періоду часу. В загальному вигляді модель створення туристського кластеру можна представити схемою (рис. 4).

Як можна побачити, дана модель є універсальною для будь якого кластерного утворення, благоприємний розвиток локального кластеру може призвести до його перетворення в міський, міського – в транскордонний, а транскордонного в міжнародний. Для розробки стратегії необхідно отримати інформацію

про наявність існуючих транскордонних кластерів на різних етапах життєвого циклу, яка повинна бути у регіональних та місцевих органах влади. Доцільно підготувати інформацію про учасників таких кластерів і основні показники їх діяльності.

Критерії ідентифікації кластерів:

- за можливостями кластеру (поточний експорт, можливе зростання, поточна та потенційна зайнятість, кількість компаній);
- за наявною інфраструктурою (спеціалізованою освітою, навчальним устаткуванням, спеціалізованою матеріальною інфраструктурою);
- за культурою кластеру на поточний момент (рівень взаємодії/налагодження зв'язків між компаніями, мотивація зацікавлених сторін кластеру рухатися далі, наявність потенційних лідерів приватного сектору, існування ефективних асоціацій).

Переважаюча частина сусідніх країн вже почали реалізувати кластерний підхід у прикордонні своїх

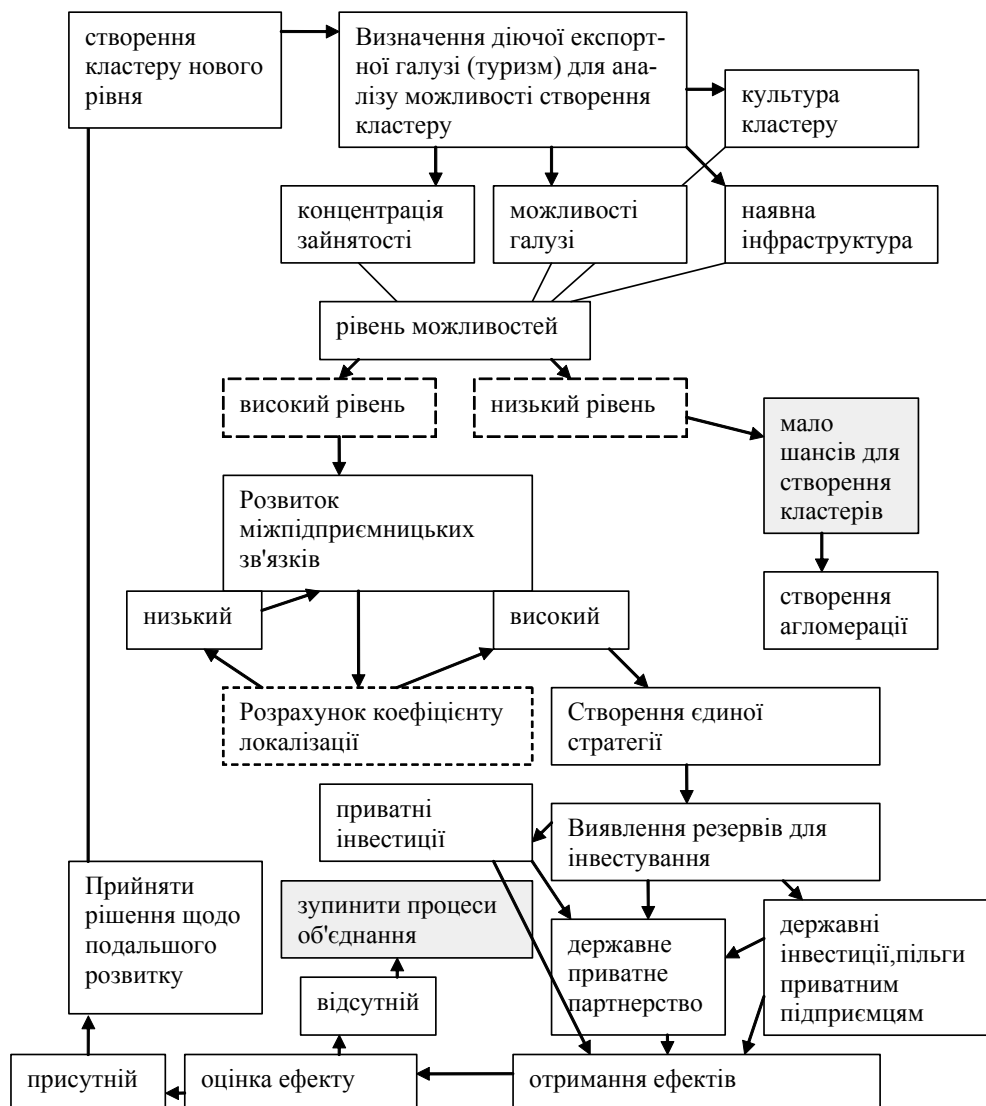


Рис. 4. Модель створення туристського кластеру

регіонів. Здійснений за запропонованою методикою аналіз кластерних ініціатив та кластерних формувань у прикордонних/трансграничних регіонах України дасть можливість визначити “бачення” держави щодо стратегії розвитку кластерів, вибору пріоритетів та механізмів їх підтримки.

Що стосується інвестицій, то існує декілька шляхів їх заохочення:

- державні інвестиції. Вони можуть бути залучені тільки в тому випадку, коли включені в бюджет попереднього року, або в разі профіциту бюджету;
- приватні інвестиції. Їх обсяг невеликий в сфері туризму, в тому разі і для утворення кластерів, оскільки немає відрегульованих важелів захисту бізнесу;
- державне приватне партнерство. Це є найбільш перспективний напрямок інвестування, в тому числі й в галузь туризму. В Україні прийнятий Закон, щодо регулювання сфери державного приватного партнерства. Згідно Закону України [3], “під державним приватним партнерством розуміється система взаємовідносин між державним і приватним партнерами, при реалізації яких ресурси обох партнерів об’єднуються, з відповідним розподілом ризиків, відповідальності та винагороди (відшкодування) ніж ними для вигідного співробітництва на довгостроковій основі в створенні (відновленні) нових та модернізації (реконструкції) діючих об’єктів, які потребують заохочення інвестицій в користуванні (експлуатації) такими об’єктами”.

Створення туристських ТК перш за все має залучити додатковий капітал до регіонів, створити нові робочі місця, збільшити мобільність руху робочої сили, збільшити ВВП регіону, розкрити туристський потенціал обох регіонів і, крім того, вирівняти диспропорції у розвитку регіонів країни. У табл.2. приведено показники трансграничної структури України.

Отже, найбільшим сусідом України є РФ. У 2008 р. було створено трансграничний туристичний кластер між Україною та РФ. Його діяльність поширюється на Золочівський та Гайворонський райони України та РФ. Основною метою трансграничного туристичного кластеру є відродження маршрутів сільського туризму та історичних пам’яток культури. Актуальність створення ТК підтверджує й рівень дивергентності регіонів України [2].

Розиток різниць туристського потенціалу можна наглядно спостерігати на рівні насиченості туристських потенціалів прикордонних територій (рис. 5), що свідчить про доцільність розвитку ТК та зокрема на Слобожанщині.

В результаті створення кластеру очікується отримання нових робочих місць, вирівнювання диспропорції розвитку Харківського регіону, та спільних прикордонних регіонів. Це можна підтвердити прогнозуванням рівня конвергентності території [2]. Заходи щодо розвитку ТК на різних рівнях приводяться на рис. 6.

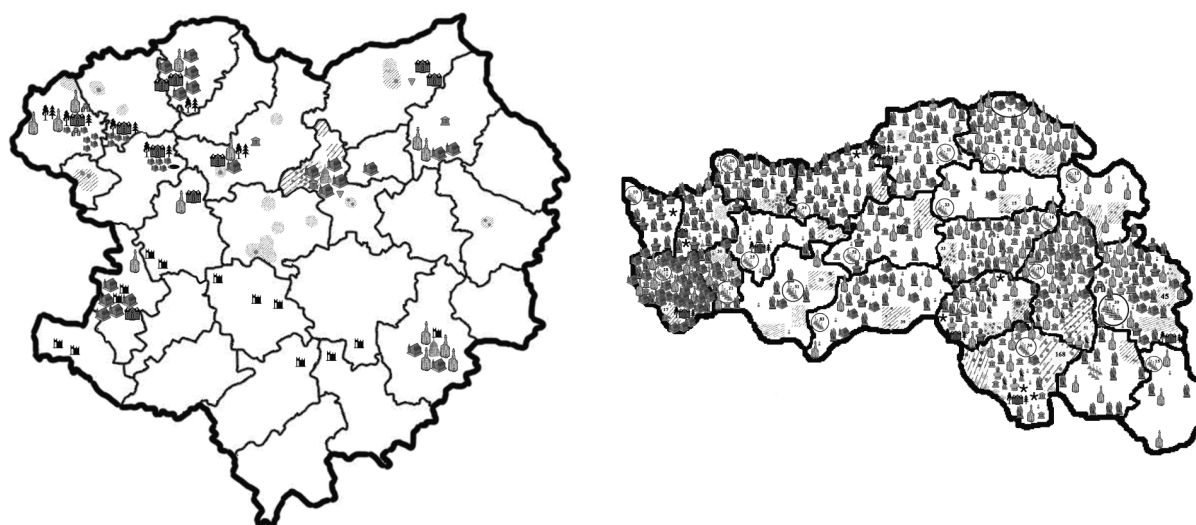
Існують різні емпіричні підходи для вимірювання зближення рівнів доходу на душу населення. Найбільш популярний спосіб вимірювання – це перехресні регресії по країнах, які регресують темпи росту на початковий дохід та інші пояснювальні змінні: $\ln(y_t/y_0) = b \ln(y_0) + g'x$, де y_t , y_0 – відповідно показники ВВП на душу населення за паритетом купівельної спроможності на початку та в кінці періоду, що розглядається; x – вектор пояснювальних змінних. Від’ємний коефіцієнт b інтерпретується як доказ умовного зближення. Рівняння зазвичай оцінюється у нелінійній формі, тобто замість коефіцієнта b обраховується вираз $(-1 + e^{-\beta T})$, де T – період часу, що досліджується. Коефіцієнт β дає швидкість, з якою знижується початковий диференціал логарифма доходів на душу населення. Цей тип зближення часто називають умовним зближенням або “ β -зближенням”.

Пояснювальними змінними, як правило, обираються економічні показники, що безпосередньо впливають на процес економічного зростання. Тому дуже часто

Таблиця 2

Трансгранична інфраструктура України станом на 2010 р.

Кордон з:	Протяжність кордону, км	Кількість автошляхів, що утворюють перетини кордону	Кількість автомобільних пунктів перетину кордону	Ділянка кордону на один пункт перетину кордону, км	Кількість залізничних шляхів, що перетинають кордон	Кількість залізничних пунктів перетину	Ділянка кордону на один залізничний пункт, км
Білорусією	1084	24	30	36,1	7	6	154,9
Росією	2295	64	34	67,5	21	15	122,2
Молдовою	1222	58	43	28,4	10	10	120,2
Румунією	613,8	21	7	87,7	6	6	101,3
Угорщиною	136,7	9	4	34,2	3	3	45,0
Словаччиною	98,0	4	4	24,5	2	2	49,0
Польщею	542,4	16	6	90,4	7	6	90,3
Разом	5638,6	195	128	44,1	56	48	117,1



Харківська область

Белгородська область

Рис. 5. Карта туристських ресурсів Харківської та Белгородської областей

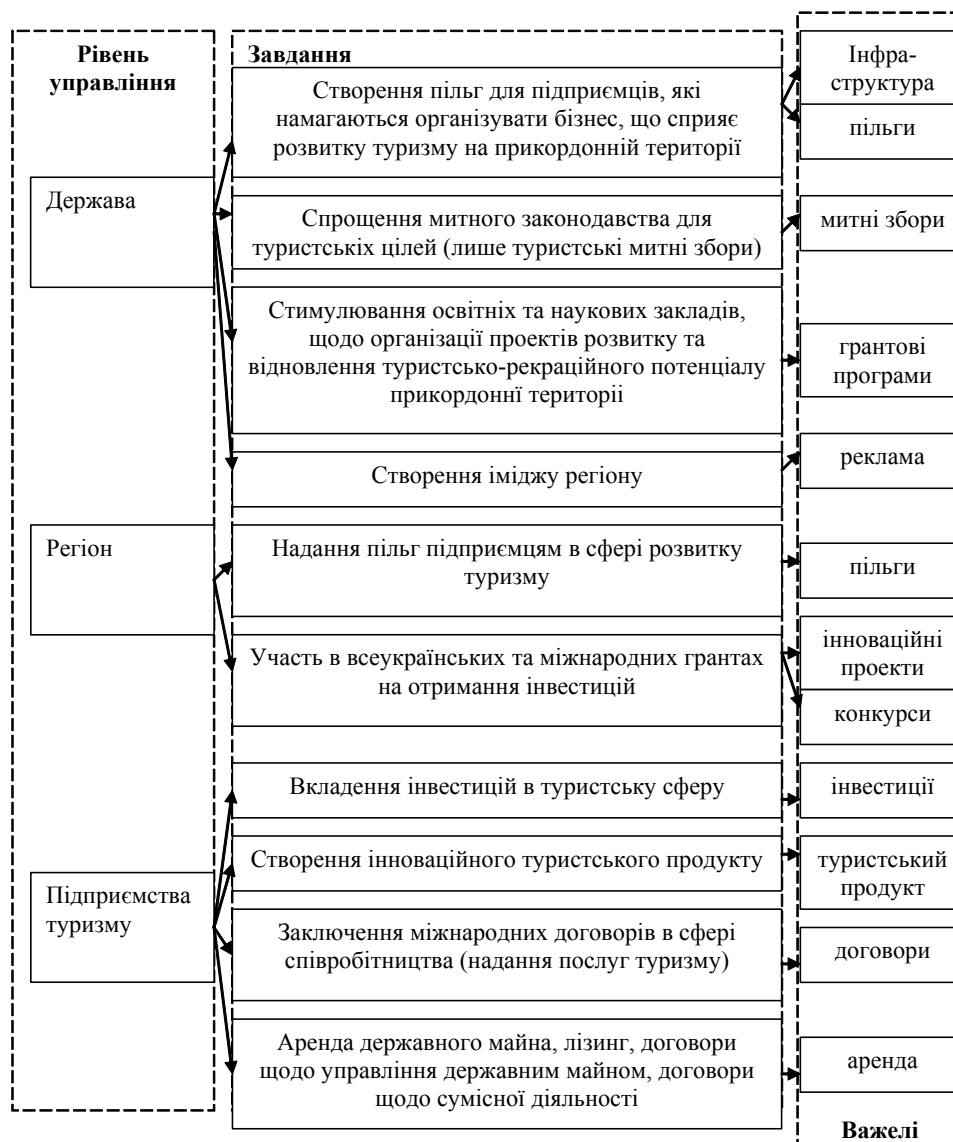


Рис. 6. Розподіл завдань та важелів за рівнями управління з метою створення ТК

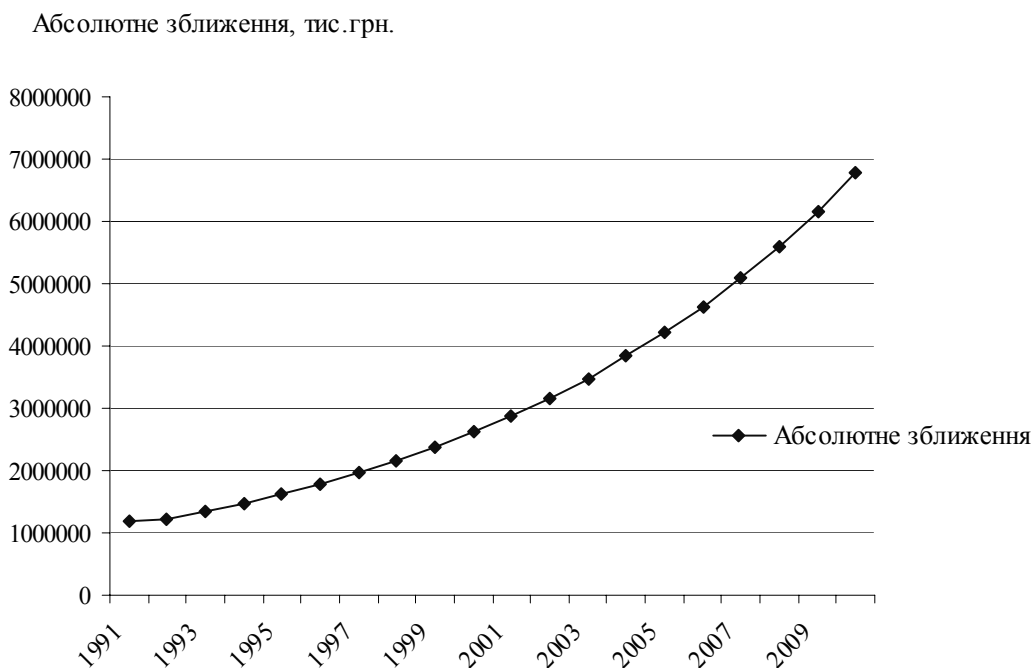


Рис. 7. Абсолютне зближення ВВП за умови розвитку туристського ТК Слобожанщина

в якості пояснювальних змінних використовуються логарифм складової моделі економічного зростання Солоу $\ln(p+g+\delta)$ та логарифм середнього значення норми національних заощаджень за період, що досліджується [1]. Прогнозування зближення ВВП за умови створення транскордонного регіону представлено на рис. 7.

Висновки. Створенню кластерів повинен попереджати складний процес оцінки можливості їх створення та ефективності. Однак, за умови заключення щодо благоприємності створення туристського кластеру можливе значне економічне зростання не лише регіону його створення, а й всієї економіки держав їх утворення. Крім того, як доведено, створення та розвиток транскордонних кластерів зменшують рівень дивергентності території, а створення локальних кластерів підвищують рівень культури регіону, міжпідприємницьких зв'язків, локалізації, що відносно призводить до збільшення ВВП, кількості робочих місць, інвестицій в регіоні чи місті в туристській сфері та покращенню добробуту населення.

ЛІТЕРАТУРА

1. Брюккер Г. Другий економічний поділ в Європі // Україна на шляху до Європи / Г.Брюккер, Л. Хоффманн, Ф. Мюллерс. – К.: Фенікс, 2001. – С.49-75
2. Городський С. Дивергенція регіонів України і розвиток транскордонного співробітництва/С.Городський, І.Гладій// Наука молода. – 2005.- №4. - С. 25-30

3. Государственное частное партнёрство в Украине. – К.: Бизнес-центр “Евразия”, 2009. – 176 с.
4. Портер М. Конкуренция: учеб. пособ.: пер. с англ./ М.Портер. – М.: Изд. дом “Вильямс”, 2001. – 496 с.
5. Тищенко О.М. Визначення рівня конкурентоспроможності сфери туризму в регіонах України/ О.М.Тищенко, А.Л. Дуленко, Н.Б.Петрова // Соціально-економічне розвиток України та її регіонів: проблеми науки і практики: монографія / под ред. В.С.Пономаренко, Н.А.Кизима. Е.В.Раєвнєвой. – Х.: ІД “ИНЖЭК”, 2009. – С. 260-273.
6. Тищенко А.Н. Особенности формирования туристского кластера/ А.Н.Тищенко, Н.Б.Петрова// Социально-экономическое развитие Украины и ее регионов: проблемы науки и практики: монография/под ред. В.С.Пономаренко, Н.А.Кизима, В.Е.Раевнєвой.- Х.:ФЛП Александрова К.М.; ІД “ИНЖЭК”, 2010. – 344с. (С. 137–148)
7. Тищенко О.М. Туризм, як чинник розвитку продуктивних сил України/ О.М.Тищенко, Н.Б.Петрова // Розвиток продуктивних сил України: від В.І. Вернадського до сьогодення // Матеріали ювілейної міжнародної наукової конференції, м.Київ, 20 березня 2009 р.:– К.:РВПС України НАН України, 2009. – Ч.1. –С. 154-157
8. Cluster policy in Europe/ A brief summary of cluster policies in 31 European countries. – Europe Innovation Cluster Mapping Project. – Oxford Research AS, January 2008. – 34P.
9. Gollub J., Hosier A. & Woo G.Using cluster-based economy strategy to minimize tourism leakages: working paper, 2002.- OMT. – 60 p.
10. Michael E. Tourism Micro-clusters // Tourism Economics. – 2003. – vol 9. – № 2, . – P. 133-145.

УДК 658.14

ФАТЮХА В.В., к.е.н., КУЗЬМЕНКО І.В.
м. Запоріжжя

ФІНАНСОВА ЕФЕКТИВНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Статтю присвячено дослідженню сутності фінансової ефективності підприємства та показників, що її характеризують. Запропоновано рекомендації щодо розрахунку її показників та використання отриманих результатів в оцінюванні загальної ефективності підприємства.

Ключові слова: фінансова ефективність, прибутковість, рентабельність, коефіцієнтний аналіз.

Annotation. The article investigates the essence of financial and business performance indicators that characterize her. Investigated the economic substance of financial efficiency. The recommendations for the calculation of its indices and use these results in evaluating overall business performance.

Keywords: financial performance, profitability, profitability, factor analysis.

Аннотация. Статья посвящена изучению сущности финансовой эффективности предприятия и показателям, которые ее характеризуют. Предложены рекомендации по расчету ее показателей и использованию полученных результатов в оценивании общей эффективности предприятия.

Ключевые слова: финансовая эффективность, прибыльность, рентабельность, коэффициентный анализ.

Проблема забезпечення зростання ефективності діяльності є однією з ключових в економічній науці. Більшість економічних досліджень безпосередньо або побічно пов'язані з цією проблемою. Ефективність є головним показником, що характеризує фінансовий стан й конкурентоспроможність підприємства. Підвищення ефективності діяльності підприємства – головний спосіб досягнення поставленої перед ним мети або завдання. Переоцінити її значення для діяльності підприємства неможливо. Ефективність виступає повсякденною складовою розвитку будь-якої підприємницької структури, що проявляє себе повною мірою як у мікро-, так і в макросередовищі. Від неї залежать рівень і динаміка розвитку як кожного суб'єкта господарювання, так і країни в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Для її успішного вирішення важливим є обґрунтований вибір показників, що повною мірою відображають сутність фінансової ефективності, та дозволяють об'єктивно оцінити її рівень. Цій проблемі присвячені роботи А.М. Турило, С.Я. Салиги, О.А. Жигуліна, Л.О. Лігоненко та інших авторів. Віддаючи належне цим науковцям, необхідно, разом з тим, відзначити, що ряд питань, і в тому числі, вибір показників ефективності на рівні підприємств до кінця не вирішені, крім того існують великі розбіжності й в визначенні сутності та трактуванні поняття “фінансова ефективність”.

Метою статті є дослідження сутності фінансової ефективності підприємства, та визначення її кількісних показників. Мета зумовила постановку та вирішення наступних завдань: 1) дослідити економічну сутність фінансової ефективності; 2) запропонувати рекомендації щодо розрахунку її показників та використання отриманих результатів в оцінюванні загальної ефективності підприємства.

Постановка проблеми. В спеціалізованій літературі при дослідженні діяльності підприємства використовуються терміни “економічна ефективність” і “фінансова ефективність”.

Вважаємо, що це різні категорії, тож потрібне відповідне їх трактування й розмежування. В більшості випадків вони використовуються довільно, а в деяких випадках й підмінюють поняття “фінансової ефективності” “економічною ефективністю”.

Теоретико-методологічною основою для визначення й розмежування категорій “економічна ефективність” і “фінансова ефективність” у діяльності підприємства є сфера їх прояву. Іншими словами розмежування цих категорій знаходиться в площині структури балансу підприємства, який поділяється на активи й пасиви. Адже економічна ефективність пов'язана з активами підприємства, а фінансова ефективність – з його пасивами.

Економічна ефективність охоплює й відображає весь економічний стан підприємства, тобто всі види його діяльності в сукупності (операційна, інвестиційна та фінансова). Така сукупність видів діяльності в їх єдності та взаємодії й утворює економічну діяльність підприємства, яка, у свою чергу, оцінюється економічною ефективністю. Ефективність визначається співвідношенням результату (ефекту) й витрат. Тому ефектом для економічної діяльності виступає саме економічний. Безпосередньо ж фінансовий ефект відрізняється від економічного, бо він відображає специфіку фінансів підприємства та зміст його фінансової діяльності. Економічний же ефект у вигляді прибутку пов'язаний із усіма економічними ресурсами підприємства та виникає у процесі їх безпосереднього використання [5, с. 28].

Виклад основного матеріалу. Отже основним об'єктом фінансового аналізу серед тих, які визнача-

ють результативність фінансової діяльності підприємства, є прибуток (і рентабельність як вихідний показник прибутку). Прибуток у класичному розумінні, являє собою різницю між виручкою підприємства від реалізації (продажу) продукції (робіт, послуг) і витратами на виробництво, тобто собівартістю. Цей прибуток є реальним показником того, наскільки ефективно працює підприємство, визначає реальні можливості підприємства фінансувати науково-технічний та соціальний розвиток, більше цього, тільки реальний прибуток є джерелом можливості підприємства сплатити до бюджету податок на прибуток.

У процесі аналізу прибутковості розглядається система показників. Показники прибутковості (рентабельності) дозволяють дати оцінку ефективності використання підприємством його активів.

Ефективність роботи підприємства визначається співвідношенням чистого прибутку, яке визначається різними способами, з сумою активів, використаних для отримання цього прибутку. Дана група показників формується в залежності від фокусу дослідження ефективності. Можуть цікавити ефективність використання оборотних коштів, основних активів, власного капіталу і т.д. Виходячи із цілей аналізу, формуються компоненти показника: величина прибутку (чиста, операційна, прибуток до виплати податку) та величина активу або капіталу, які породжують цей прибуток. Показники рентабельності можна об'єднати в кілька груп: 1) показники, що характеризують рентабельність (окупність) витрат виробництва та інвестиційних проєктів; 2) показники, що характеризують рентабельність продажів; 3) показники, що характеризують прибутковість капіталу та його частин. Або ми вважаємо, що відношення прибутку підприємства до його активів визначає в загальному вигляді категорію “економічна рентабельність підприємства”.

При вимірюванні фінансової ефективності співвідношення результатів і витрат має обчислюватися на основі інших величин, ніж при розрахунку економічної ефективності, які повинні визначатися з урахуванням специфіки фінансової діяльності на підприємстві. Для цього необхідно звернути увагу на поняття “фінансова діяльність”. “Фінансова діяльність – це система використання різних форм і методів для фінансового забезпечення функціонування підприємств та досягнення ними поставлених цілей, а основний зміст фінансової діяльності (у вузькому розумінні) визначається у процесі фінансування підприємства [2, с.207].

Зміст фінансової діяльності підприємства дає змогу сформувати методологічні підходи до визначення основних складових фінансової ефективності – результату й витрат. Сутність фінансової ефективності полягає в тому, що у процесі фінансування виділяються дві ключові величини: капітал (фінансові ресурси) як джерело фінансування та плата за капітал (фінансові ресурси) як умова його отримання. Тому при оціню-

ванні фінансової ефективності в якості витрат виступає величина капіталу (пасив у балансі підприємства), а в якості результату (ефекту) – величина плати за капітал. Капітал із часом трансформується в активи підприємства, які при оцінці вже економічної ефективності виступають також у якості витрат (але інших за своєю сутністю і значенням для підприємства). Що стосується плати за капітал, то саме вона безпосередньо пов'язана з фінансовими ресурсами, котрі виступають як джерела фінансування підприємства, визначає можливості й умови його отримання, а отже, в повній мірі характеризує в показнику фінансової ефективності його чисельник (результат). Таким чином плата за капітал є підсумком тому, що являє собою загальний результат зусиль колективу підприємства та його менеджменту у сфері фінансової діяльності при формуванні пасивів підприємства.

Використовуючи формулу № 1 “Баланс” фінансової звітності можна відстежити взаємозв'язки між такими основними для підприємства категоріями, як активи, пасиви, прибуток і плата за капітал, які дають змогу розрахувати певну сукупність показників, що пов'язані з оцінкою усього фінансового стану підприємства, у тому числі показників фінансової ефективності. Безпосередньо вважаємо що показниками саме фінансової ефективності є такі показники.

Рентабельність (прибутковість) капіталу (R_K) обчислюється відношенням чистого прибутку до середньорічної вартості всього інвестованого капіталу ($\sum_{ИК}$) або окремих його складових: власного (акціонерного), позикового, основного, оборотного, виробничого капіталу і т.д.

$$R_K = \frac{\Pi_{\delta}}{\sum_{ИК}}, \text{ або } R_K = \frac{\Pi_{\text{ч}}}{\sum_{ИК}}. \quad (1)$$

Рентабельність власного капіталу характеризує ефективність використання лише власних джерел фінансування підприємства. Даний показник має загальноприйняту аббревіатуру ROE від англійського виразу Return on Equity. При розрахунку цього показника використовується чистий прибуток підприємства в поєднанні з величиною власного капіталу підприємства. Розрахунок здійснюється за формулою:

$$\frac{2 * \text{Чистий прибуток}}{\text{Власний капітал початок року} + \text{Власний капітал на кінець року}} \quad (2)$$

Рентабельність використовуваного капіталу (або рентабельність чистих активів) розраховується шляхом зіставлення чистого прибутку підприємства, скоригованого на величину процентних платежів за довгостроковими заборгованостями, з середньою величиною капіталу компанії протягом року. Сутність цього показника полягає в аналізі ефективності використання капіталу компанії. Під капіталом тут розумі-

ється зазначена в балансі сума власного капіталу і довгострокових зобов'язань. Те ж саме може бути отримано шляхом вирахування із суми активів величини короткострокових заборгованостей. Для розрахунку даного показника використовується формула:

$$2 * \left(\frac{\text{Чистий прибуток} + \text{Процентні платежі} * (1 - \text{Податкова ставка})}{\text{Чисті активи на початок року} + \text{Чисті активи на кінець року}} \right) \quad (3)$$

Вважаємо, що більш доречно оцінювати фінансово-економічну ефективність. Але для цієї категорії (на відміну від економічної та фінансової ефективності) не існує такого показника, що оцінював би її рівень безпосередньо загальновідомим методом через співвідношення результату й витрат. На наш погляд, кількісна оцінка категорії "фінансово-економічна ефективність" полягає в поєднанні фінансової й економічної ефективності через їх співвідношення або як різниця цих показників.

Фінансово-економічну ефективність можна класифікувати таким чином:

$$\Phi EE = (EE - FE), \Phi EE = EE/FE$$

1) активна фінансово-економічна ефективність: $\Phi EE = (EE - FE) > 0$;

2) пасивна фінансово-економічна ефективність: $\Phi EE = (EE - FE) = 0$;

3) регресивна фінансово-економічна ефективність: $\Phi EE = (EE - FE) < 0$.

Активна фінансово-економічна ефективність є основою прогресивного розвитку підприємства та є запорукою забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Фінансово-економічна ефективність пасивного й регресивного видів, навпаки, вказує на серйозні складнощі в розвитку підприємства [4, с. 140].

Фінансова ефективність підприємства не буде зростати сама по собі. Для її зростання необхідний пев-

ний механізм стимулювання. Основу його побудови складають як форми ефективності, так і певні показники, та критерії ефективності.

Висновок. Таким чином, що поняття "економічна ефективність" та "фінансова ефективність" не є тотожними, як це нерідко зустрічається у науковій літературі. Економічна ефективність охоплює й відображає весь економічний стан підприємства, тобто всі види його діяльності в сукупності. Фінансовий ефект відрізняється від економічного та відображає специфіку фінансів підприємства та зміст його фінансової діяльності. Показниками саме фінансової ефективності є такі показники: рентабельність (прибутковість) капіталу, рентабельність власного капіталу, рентабельність використовуваного капіталу (або рентабельність чистих активів). Але в управлінні підприємством вважаємо більш доречним оцінювання фінансово-економічну ефективність.

Запропоновані у статті підходи до визначення сутності фінансової ефективності та виокремлення окремих її показників дають змогу вдосконалити й розширити можливості системного управління фінансами на підприємстві, що в свою чергу сприятиме підвищенню економічної ефективності підприємства.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Жигулін О.А. Ефективність методів управління підприємством у ринковій економіці / Монографія – Європ. ун-т. – Донецьк: Сх. вид. дім, 2009. – 300 с.
2. Лігоненко Л.О. Дискусійні питання щодо трактування сутності та співвідношення понять "ефективність" і "результативність" управління підприємством // Актуал. пробл. економіки. – 2008. – N 10. – С. 207-216.
3. Салига С.Я., Полтавець О.І. Економіка надійності виробничого процесу / Монографія – Клас. приват. ун-т. – Запоріжжя: КПУ, 2008. – 152 с.
4. Томаля Т.С. Ефективність бізнес-процесів підприємства як чинник зростання його ринкової вартості // Актуал. пробл. економіки. – 2007. – N 5. – С. 139-147.
5. Хрущ Н. Аналіз та оцінка рівня прибутковості фінансових ресурсів підприємства // Економіст. – 2007. – №7. – с.28-31.

УДК 336.01.334.757(043.2)

ХРУЛЬ Ю.А., магістр з фінансів

КОНЧИН В.І., к.е.н

м. Київ

УПРАВЛІННЯ ДОХОДАМИ КОРПОРАЦІЇ В ПРОЦЕСІ РОЗШИРЕННЯ ГЛОБАЛЬНОГО БІЗНЕСУ (НА ПРИКЛАДІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНОЇ КОРПОРАЦІЇ “PFIZER”)

Анотація. У статті розкриваються теоретичні основи формування доходів корпорації, перераховані основні фактори, що впливають на величину доходу і розширення транснаціональної компанії. Також зроблено кореляційно-регресійне моделювання процесів управління доходами корпорації Pfizer в процесі розширення глобального бізнесу. Запропоновано шляхи підвищення доходів компанії Pfizer в умовах економічної рецесії і глобальних експериментів для досягнення розширення бізнесу.

Ключові слова: глобальний бізнес, доходи корпорації, рентабельність, фінансові стратегії, глобальні експерименти.

Аннотация. В статье раскрыты теоретические основы формирования доходов корпорации, перечислены основные факторы, влияющие на величину дохода и расширения транснациональной компании. Также сделано корреляционно-регрессионное моделирование процессов управления доходами корпорации Pfizer в процессе расширения глобального бизнеса. Предложено пути повышения доходов компании Pfizer в условиях экономической рецессии и глобальных экспериментов для достижения расширения бизнеса.

Ключевые слова: глобальный бизнес, доходы корпорации, рентабельность, финансовые стратегии, глобальные эксперименты.

Abstract. The article deals with theoretical foundations of forming the income of corporation. The main factors affecting the extent of income and expansion of transnational companies are considered. The correlation and regression modeling of income management for corporation Pfizer in the process of expanding its global business is represented. The ways of income increase for company Pfizer in terms of economic recession and global experiments to achieve business expansion are proposed.

Keywords: global business, corporation income, profitability, financial strategies, global experiments.

Метою статті є розкриття актуальних питань формування доходів корпорації та дослідження особливостей процесу управління доходами корпорації, а також оцінка узгодженості розширення бізнесу з фінансовими результатами в умовах економіки експериментів на прикладі компанії Pfizer.

Постановка проблеми. Стан економіки на сучасному етапі передбачає жорсткі вимоги до управлінської системи корпорації. Постійні зміни економічної ситуації вимагають швидкого реагування управлінського персоналу, щоб підтримати фінансовий стан корпорації і вигідно змінити її політику в бік ситуації, що склалася.

Основою діяльності корпорації є дохід як джерело існування і розвитку, основна мета і показник результатів діяльності. Таке значення доходу, безумовно, визначає необхідність постійного вдосконалення фінансовим директором та фінансовими менеджерами методів ефективного управління формуванням і розподілом доходу в процесі діяльності корпорації. Динаміка та величина доходів свідчить про ступінь ефективності діяльності корпорації, суспільне визнання виробленої ними продукції, і нарешті, про місце та роль корпорації на відповідному ринку. Корпорація

самостійно планує розвиток своєї діяльності, виходячи з чинника попиту на вироблену продукцію, своїх можливостей і необхідності подальшого розвитку.

Однією з основних вимог функціонування корпорації є беззбитковість діяльності, відшкодування витрат власними доходами та забезпечення у визначених розмірах прибутковості та рентабельності. Головне завдання корпорації – здійснення діяльності, спрямованої на отримання прибутку для розширення бізнесу. Управління доходами корпорації спрямоване на максимізацію їх розміру, що в свою чергу збільшує її конкурентоспроможність.

Впровадження нових ефективних методів стало особливо важливим під час світової фінансово-економічної кризи. Тяжке становище економік країн особливо загострилося після кризи і поставило ряд корпорацій в складне становище – отримання прибутку в умовах кризи є досить складним завданням. З іншого боку, саме криза показала, що ведення економіки в умовах нереального співвідношення між доходами і витратами, хиткою банківською та спекулятивною фінансовою системою неминуче веде до банкрутства. У зв'язку з цим, корпорації змушені скорочувати свої витрати, удосконалювати процес своєї діяльності,

ретельніше прогнозувати свої фінансові результати і, отримавши їх, вибирати тільки ті напрями їх використання, які можуть забезпечувати найбільш вагомі фінансові вигоди.

Беручи до уваги вищевказане, констатуємо, що управління доходами корпорації стає надзвичайно важливим, оскільки від його ефективності залежить фінансова стійкість корпорації. Аналіз доходів корпорації дозволяє виявити основні фактори її зростання, ефективного використання ресурсів, потенційні можливості, а також визначити вплив зовнішніх та внутрішніх факторів на розмір прибутку, порядок його розподілу.

Ступінь розробленості теми дослідження. Теоретичною і методичною основою дослідження формування і регулювання прибутку, а також управління доходами та витратами компаній послужили методичні напрацювання зарубіжних і вітчизняних економістів і практиків у галузі корпоративних фінансів та фінансового менеджменту.

Серед них вітчизняні автори: З. Айвазян, Л. Басовська, Л. Гіляровський, М. Грідчина, С. Жданов, А. Ковальова, Кончин В., С. Котляров, М. Кондраков, М. Лапуста, С. Миколаєва, Б. Прикін, Т. Савицька, Л. Скалай, М. Трубочкіна, І. Хоменко, А. Шеремет та інші фахівці.

Закордонний досвід управління доходами корпорації досліджується в роботах вчених-фахівців в галузі корпоративних фінансів та фінансового менеджменту Е. Альтмана, У. Баффета, І. Бланка, Брауна С. Дж., Р. Брейлі, М. Бретт, Є. Брігхем, Р. Гранта, К. Друрі, М.П. Кріцмена, С. Майерса, Е. Хелферта та інших фахівців.

Виклад основного матеріалу.

Результати дослідження, що подані у статті, мають таку **практичну цінність**:

- отримані результати дослідження щодо розробки пропозицій утримання і підвищення фінансової стабільності та управління доходами корпорації Pfizer в процесі розширення глобального бізнесу мають практичне значення, впровадження яких забезпечить подальший стабільний розвиток даної транснаціональної корпорації.
- на основі визначених чинників, що негативно впливають на величину чистого доходу запропоновано шляхи підвищення доходів корпорації Pfizer в умовах економічної рецесії та глобальних експериментів.

1. Теоретичні основи формування доходів корпорації

Фінансові результати корпорації демонструють результативність і межі її діяльності. Тому складові фінансових результатів корпорації – категорії “дохід”, “дохідність” (“рентабельність”), “прибуток” тощо – є одночасно і найважливішими показниками і джерелами існування та розвитку корпорації.

Практичне значення доходу визначається тим, що він характеризує загальну суму коштів, що надходять

в корпорацію за певний період за вирахуванням витрат і податків і можуть бути використані на споживання та інвестування.

Отже, дохід – це збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, внаслідок чого збільшується власний капітал корпорації (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків засновників) [2, с.153].

В умовах ринкових відносин корпорація може отримувати доходи від наступних видів діяльності:

1) основної (операційної) – це операції, пов'язані з виробництвом або реалізацією продукції (товарів, послуг), що є визначальною метою створення корпорації та забезпечують основну частку його доходу;

2) неосновної:

2.1. фінансової – діяльність компанії з приводу операцій з цінними паперами, придбання фінансових послуг, отримання кредитів і розрахунку за фінансовими позиками;

2.2. інвестиційної – діяльність з набуття і продажу довгострокових активів, видачі кредитів дочірнім структурам та отримання інвестиційних доходів;

3) надзвичайної діяльності – операції або події, які відрізняються від звичайної і не відбуваються часто або регулярно.

Різні сторони виробничої, збутової, постачальницької, фінансової та інвестиційної діяльності корпорації отримують закінчену грошову оцінку в системі показників фінансових результатів. Узагальнено найбільш важливі показники фінансових результатів діяльності корпорації представлені у формі річних та квартальних звітах про доходи (Income Statements).

Доходи включаються до складу звіту про доходи на підставі принципів нарахування та відповідності. Тому доходи визнаються, коли вони відбуваються (а не тоді, коли отримуються грошові кошти), і відображаються в бухгалтерському обліку та фінансових звітах тих періодів, до яких вони відносяться.

Показники фінансових результатів характеризують абсолютну ефективність господарювання корпорації. Найважливішими серед них є показники прибутковості, що в умовах ринкової економіки становлять основу економічного розвитку корпорації. Зростання доходу створює фінансову базу для самофінансування, розширеного відтворення, рішення проблем соціальних та матеріальних потреб трудових колективів. За рахунок доходу виконується також частина зобов'язань корпорації перед бюджетом, банками та іншими підприємствами і організаціями. Таким чином, показники прибутковості стають найважливішими для оцінки виробничої та фінансової діяльності корпорації. Вони характеризують ступінь її ділової активності та фінансового добробуту. За дохідністю визначається рівень віддачі авансованих коштів і прибутковість вкладень в активи даної корпорації. Кінцевий фінансовий результат діяльності корпорації – це дохід (збиток) від діяльності звітного періоду.

2. Моделювання процесів управління доходами корпорації Pfizer в процесі розширення глобального бізнесу

Для аналізу зв'язків доходів компанії з різними фінансовими статтями та фінансовими коефіцієнтами нами сформовано кореляційно-регресійні моделі і оцінено їх за період 2000-2009 рр. На основі оцінки цих моделей можна здійснювати на майбутні періоди якісне управління фінансовими результатами, зокрема, доходами на різних етапах їх формування, чистим прибутком, рентабельністю продажів і капіталу, а зрештою і фінансовою стійкістю компанії.

При стратегії прибутковості корпорації Pfizer цільовим параметром виступає прибутковість певних напрямів бізнесу і виділення фінансових ресурсів саме під ці цілі. Якщо певні бізнес-напрями є неефективними і тими, що не дають в короткотерміновому періоді прибутки або навіть є збитковими, то корпорація повинна припинити їх фінансування.

Отже, якщо розглядати активи компанії (див. табл. 1), то на збільшення чистого прибутку в порядку спадання значущості впливають короткострокові інвестиції (зв'язок прямий, тісний, значущий на рівні значущості 0,036, коефіцієнт кореляції 0,699*). Це означає, що для збільшення прибутковості корпорація Pfizer може здійснювати короткострокові депозитні вклади та придбання короткострокових ощадних сертифікатів.

Аналогічна ситуація і зі статтею звіту про фінансові результати “Операційні доходи” – є пряма і значуща залежність між збільшенням надходжень від продажів, відсотків по кредитах, вкладах, надходжень орендних платежів, комісійних зборів, інших грошових надходжень та чистим прибутком.

З моделі видно, що збільшення доходів корпорації призводить до підвищення прибутковості, так в моделі спостерігається залежність між чистим прибутком і операційним доходом (коефіцієнт кореляції 0,693* на рівні значущості 0,039, пряма залежність). Це пояснюється продажем продукції і товарів, надходженнями, пов'язаними з виконанням робіт, наданням послуг, а також від надання за плату в тимчасове користування своїх активів за договором оренди; надання за плату прав, що виникають з патентів на винаходи та інших видів інтелектуальної власності.

Згідно з результатами, що вказані в таблиці 3, існує обернений, тісний і значущий зв'язок між доходом до вирахування процентів та податків з іншими витратами корпорації (коефіцієнт кореляції -0,824** на рівні значущості 0,006), який свідчить про необхідність зниження витрат, шляхом зменшення зобов'язань, що призведе до збільшення власного капіталу і дозволить домогтися росту економічної ефективності діяльності.

З таблиці 4 ми бачимо прямий, тісний зв'язок універсальної дискримінантної функції з чистим прибутком (коефіцієнт кореляції 0,897** на рівні значущості 0,001) і доходом до вирахування податків (коефіцієнт кореляції 0,714* на рівні значущості 0,031), що свідчить про необхідність підвищення цих двох пунктів для забезпечення стабільності корпорації.

З аналізу видно, що чистий прибуток нерозривно пов'язаний з операційним прибутком. При цьому операційний прибуток значущо і прямо залежить від участі дочірніх компаній в капіталі корпорації, тобто від того капіталу, що вкладається дочірніми компаніями в корпорацію. Отже, через цю статтю пасивів можна впливати на операційний дохід, а отже і на чистий дохід (при-

Таблиця 1

Активи і чистий прибуток

Фактор	Коефіцієнт кореляції	Коефіцієнт детермінації R ² *100	Sig
Короткострокові інвестиції	0,699*	48,9	0,036
Інші оборотні активи	0,575	33,1	0,105
Товарно-матеріальні запаси	0,423	17,9	0,257
Дебіторська заборгованість	0,380	14,5	0,313
Разом активи	0,356	12,6	0,348
Власність і обладнання	0,320	10,2	0,401

Розраховано на основі даних фінансової звітності компанії Pfizer.

Таблиця 2

Статті звіту про фінансові результати і операційний дохід

Фактор	Коефіцієнт кореляції	Коефіцієнт детермінації R ² *100	Sig
Дохід до вирахування податків	0,945**	89,2	0,000
Прибуток до оподаткування	0,942**	88,8	0,000
Чистий прибуток від операцій, що тривають	0,934**	87,3	0,000
Інші витрати	-0,774*	59,9	0,014
Чистий прибуток до загального	0,697*	48,6	0,037
Чистий прибуток	0,693*	48	0,039
Валовий прибуток	0,533	28,4	0,140
Податок на прибуток	0,410	16,8	0,273
Чиста виручка	0,406	16,5	0,279

Розраховано на основі даних фінансової звітності компанії Pfizer.

Таблиця 3

Зв'язок статей звіту про доходи і прибутком до вирахування процентів і податків (EBIT)

Фактор	Коефіцієнт кореляції	Коефіцієнт детермінації $R^2 \cdot 100$	Sig
Прибуток до оподаткування	0,999**	99,9	0,000
Чистий прибуток від операцій, що тривають	0,981**	96,3	0,000
Операційні доходи	0,945**	89,2	0,000
Інші витрати	-0,824**	67,9	0,006
Чистий прибуток до загального	0,767*	58,8	0,016
Чистий прибуток	0,762*	58,1	0,017
Податок на прибуток	0,476	22,7	0,195
Валовий прибуток	0,457	20,9	0,216

Розраховано на основі даних фінансової звітності компанії Pfizer.

Таблиця 4

Доходи і коефіцієнт банкрутства Альтмана 1977р.

Фактор	Коефіцієнт кореляції	Коефіцієнт детермінації $R^2 \cdot 100$	Sig
Чиста виручка	-0,873**	76,3	0,002
Валовий прибуток	-0,850**	72,2	0,004
Операційні доходи	-0,312	9,7	0,413
Дохід до вирахування податків	-0,155	2,4	0,691
Чистий прибуток	-0,138	1,9	0,724

Розраховано на основі даних фінансової звітності компанії Pfizer.

буток), оскільки операційний дохід взаємодіє з чистим прибутком. Це джерело грошових коштів у пасивах "участь дочірніх компаній в капіталі корпорації" необхідно інвестувати у високоліквідні фінансові цінні папери до одного року (акції для продажу і облігації) і швидко їх реалізовувати та на цій основі збільшуватиметься грошовий потік від фінансової діяльності, а отже, й чистий прибуток. Ця схема управління фінансовими ресурсами доводиться прямим, тісним і значущим зв'язком статті активів "короткострокові інвестиції" з чистим доходом (зв'язок прямий, тісний, значущий на рівні значущості 0,036, коефіцієнт кореляції 0,699*). Це означає, що для збільшення прибутковості корпорації Pfizer необхідно здійснювати короткострокові депозитні вклади та придбання короткострокових ощадних сертифікатів, акцій і облігацій. Корпорація може дозволити собі інвестувати надлишкові грошові кошти в акції та облігації інших компаній, щоб отримувати від цього дохід.

Крім цього можна побачити, що на операційний дохід, дохід до вирахування процентів і податків (EBIT) і чистий прибуток впливає лише одна стаття звіту про доходи корпорації з оберненим зв'язком – це "інші витрати". До інших витрат відноситься частина реалізованої продукції, швидше за все під векселі або інша дебіторська заборгованість, яка була записана у вигляді доходів і не отримала грошового повернення. Отже, коли корпорація Pfizer зможе зменшити такі ненадійні схеми ведення бізнесу, щоб потім це не припадало на "інші витрати", тоді чистий прибуток здатен зростати.

Щодо обрання фінансових стратегій [5], то швидше за все є два альтернативних сценарії ефективного фінансового управління для корпорації Pfizer:

1. Вибір фінансової стратегії прибутковості. З огляду на результати кореляційно-регресійного аналізу

взаємозв'язку універсальної дискримінантної функції із чистим прибутком, виявилась тісна пряма і значуща залежність. Водночас такої залежності не виявлено з жодною із інших моделей фінансової стійкості. Це означає, що зростаючий грошовий потік стає основою для забезпечення компанії Pfizer чистого прибутку. Йде мова про грошовий потік від операційної діяльності, але найкращим чином на чистий прибуток впливає грошовий потік від ефективної фінансової діяльності, шляхом високопрофесійного управління короткостроковими фінансовими інвестиціями у короткотермінові цінні папери. При цьому слід зазначити, що від зростаючого грошового потоку залежатиме зростання високоліквідних оборотних коштів (ринкових високоліквідних цінних паперів та грошових коштів від їх перепродажу) і покращення коефіцієнта поточної ліквідності. Коефіцієнт поточної ліквідності прямо та значуще корелює з чистим прибутком.

Отже, така стратегія, направлена на підвищення прибутковості, забезпечуватиме також фінансову стійкість компанії Pfizer. Управління ж розширенням бізнесу на основі зростання виручки і валового доходу не пов'язано з отриманням операційного та чистого прибутку. Також воно не пов'язане з фінансовою стабільністю, якщо брати до уваги модель універсальної дискримінантної функції.

2. Альтернативою ефективного фінансового менеджменту компанії є політика розширення, яка передбачає зростання собівартості та інших операційних витрат на основі зростання активів через зростання джерел фінансування з пасивів. На цій основі розширюватиметься виручка і валовий дохід, збільшення яких призводять до збільшення показників за моделями

Альтмана 1977, Альтмана 1983 та Спрінгейта, а отже, до фінансової стійкості.

Як показують результати аналізу вибір стратегії розширення не дає можливості фінансовим менеджерам компанії ефективно управляти через зростання виручки і валового доходу на операційний дохід, дохід до вирахування процентів і податків та на кінцевий фінансовий результат – чистий дохід. В цьому і криється проблема – обрання політики розширення забезпечуватиме збільшення частки ринку компанії в глобальному просторі, захват ринку, але не вказує на роль фінансового менеджменту в управлінні чистим прибутком. Чистий прибуток може досягатись не через управління фінансовими ресурсами, а через інші кон’юнктурні чинники, наприклад, через прощовхування контрактів з міжнародними асоціаціями охорони здоров’я, урядами країн та іншими клієнтами. Тобто тут швидше важливу роль будуть відігравати менеджери зі збуту та маркетинг – менеджери через PR-кампанії корпорації Pfizer.

3. Шляхи підвищення доходів компанії Pfizer в контексті глобальних експериментів

На фармацевтичному ринку спостерігається стійке зростання кон’юнктури. Збільшення числа корпорацій призвело до загострення конкуренції між її постачальниками, яка ведеться часто недобросовісними методами.

Об’єднуючою ознакою препаратів, що випускаються провідними корпораціями даного сектору, є те, що вони копії препаратів, винайдених десятки років тому. Штучно створений надмірний попит на лікарські засоби пов’язаний з тим, що препарати реалізуються під різними назвами, і в споживача створюється враження, що має місце унікальний і незамінний товар. Найважливішим методом конкурентної боротьби стала реклама лікарських препаратів.

Також залучають до участі в просуванні фармацевтичної продукції авторитетів галузі медицини, здебільшого, професуру і провідних фахівців практичної охорони здоров’я. Іншим методом є невинуватене розширення показань до застосування препаратів.

Значного впливу на теперішній час набуває використання симуляційних експериментальних моделей, прикладом може бути наведена модель гри диктатора [4], в основі якої лежить спекуляція на психологічних факторах, які призводять до зростання попиту серед споживачів.

Починається епоха гри і створення штучного попиту, і лише за умов виграшу в цій грі є шанс досягнення прибутковості таких компаній, як Pfizer.

Розглянемо взаємодію корпорації Pfizer і Міжнародної організації здоров’я відносно урядів, їх міністерств здоров’я і населення (в контексті виділення фінансування і витрат коштів) за допомогою використання рецептів економіки експериментів (Experimental Economics).

В нашій грі замовником гри виступає корпорація Pfizer у взаємодії з Міжнародною організацією здоров’я. Суб’єктами, що піддаються експерименту виступають, зокрема уряди, їх міністерства здоров’я, а саме головне, населення. Середовищем для гри та майданчиками експерименту є міжнародні ринки фармацевтичної продукції та фондовий ринок, де котируються акції компанії. Метою гри буде отримання надприбутків корпорацією.

Умовою реалізації гри і часових вигод від неї стає те, що гравець-замовник не інформує потенційного суб’єкта, що піддається експерименту, як про початок гри, так і про перебіг гри, оскільки останній може відмовитись від участі в експерименті. І не дивлячись на те, що дезінформація з метою отримання згоди суб’єкта, що піддається експерименту, є порушенням прав людини, – слід говорити, що така епоха настає на рівні бізнесу, держави, в міжнародній регіональній і глобальній економіці тощо.

Міжнародна організація здоров’я за дорученням корпорації Pfizer подає інформацію, яка стимулює здійснення закупок продукції корпорації серед урядів і населення та показує достоїнства, завдяки яким у споживача створюється враження унікальності і незамінності продукції.

Паралельно впливати на перебіг гри будуть реальне і віртуальне середовище. Реальне середовище здатне показати споживачам реальну ситуацію в корпорації через проблему захворюваностей, обсяги поширення хвороб, високу здатність препаратів до лікування, значимість корпорації Pfizer в світі і відгуки о ліках.

За допомогою віртуального середовища компанія здатна маніпулювати потенційними покупцями, надаючи їм разом з правдивою інформацією не зовсім правдиву. Компанія може доносити до споживачів правду, що має місце в фармацевтичному світі та в системі безпеки життя і здоров’я. Говорячи про цінний фактор, компанія здатна дещо вводити покупців в оману розрекламованістю, створенням враження про унікальність і незамінність товарів, залучення лікарів для поширення фармацевтичної продукції, поширення показань препарату.

Покупцям надається інформація про те, що корпорація буде інвестувати великі кошти в свою діяльність, а саме на розробку новітніх ліків. Зокрема, говориться про те, що компанії для розвитку її діяльності буде надано державний кредит, що передбачає надходження в компанію глобальних фінансових ресурсів. Сенсом наданої інформації однозначно буде ріст збуту фармацевтичної продукції в найближчому майбутньому.

Гра диктатора (компанії) буде мати ризики для обох сторін – в першу чергу для тих, хто піддається експерименту, і для самого гравця. Уряд і населення ризикують втратити вкладені кошти. Корпорація Pfizer разом з Міжнародною організацією здоров’я ризикують своєю репутацією і довірою до них зі сторони споживачів.



Рис. 1. Модель гри диктатора і її результати. Складено на основі [4].

Після проведеного експерименту гравець-замовник гри аналізує і оцінює її результати і робить наступний крок: продовжує ту ж саму гру (якщо спрацював ефект затягування часу відповіді суб'єкта на гру), розпочинає аналогічну/схожу гру (ефект "дежавю" і дереалізації подій), або закінчує гру, відновлює об'єктивну ситуацію і готується до нової гри, маючи знання про результат.

В даній грі гравець-замовник – корпорація Pfizer для підбиття підсумків відстежує дохід, який і відображає реакцію суб'єктів, які прийняли гру, тобто закупників фармацевтичної продукції, споживачів продукції та інвесторів і приймає рішення про закінчення гри, продовження аналогічної гри в наступні періоди або про початок нової гри.

Висновки

У своїй діяльності корпорація Pfizer прагне досягти максимуму прибутку, який залежить від ефективності розробки та реалізації фінансової стратегії. Отже, з усього вищесказаного слід резюмувати, що зростаючий грошовий потік стає основою для забезпечення компанії Pfizer чистим прибутком. Йдеться про грошовий потік від операційної діяльності, але найбільшим чином від ефективної фінансової діяльності, шляхом високопрофесійного управління короткостроковими фінансовими інвестиціями у короткотермінові цінні папери. В свою чергу це буде сприяти підвищенню прибутковості і забезпеченню фінансової стійкості компанії Pfizer.

З результатів кореляційно-регресійного аналізу вибір стратегії розширення не дає можливості фінансовим менеджерам компанії ефективно управляти через зростання виручки і валового доходу на операційний дохід, дохід до вирахування податків та на кінцевий фінансовий результат – чистий дохід. Чистий прибуток може досягатись не через управління фінансовими ресурсами, а через інші кон'юнктурні чинники, наприклад, через прощовхування контрактів з міжнародними асоціаціями охорони здоров'я, урядами країн та іншими клієнтами. Тобто тут швидше важливу роль будуть відігравати менеджери зі збуту та маркетинг –

менеджери через PR-кампанії корпорації Pfizer. Тому в майбутньому діяльності корпорації на допомогу приходить не управління прибутком через виручку, а через теорію гри диктатора і створення штучного попиту. В основі доходності лежить не лише механізми управління фінансовими ресурсами, а спекулятивні та психологічні фактори впливу.

ЛІТЕРАТУРА

1. Анохин С. Особенности управления корпоративными финансами // Фин. бизнес. – 2000. – № 6. – С. 23–28.
2. Бочаров В. В., Леонтьев В.Е. Корпоративные финансы. – СПб.: Питер, 2004. – 592с.
3. Данилова А. Русская рулетка, или лекарства по-нашенски // Здоровье. 2001. № 27. С.6-7.
4. В.І. Кончин. Криза неокласичної та неокейнсіанської економічної думки в глобальній економіці: витіснення економічного біхевіоризму експериментальною економікою // Економіка. Управління. Інновації за ред. Б. Данилишина, № 2, 2010. http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/eui/2010_2/10kvibee.pdf
5. Кончин В.І. Методичні підходи до оцінки фінансового стану та вибору фінансової стратегії компаній//Матеріали П’ятої Міжнародної науково-практичної конференції “Конкурентоспроможність в умовах глобалізації: реальї, проблеми та перспективи. – За ред.Саух І.В. – Житомир: Вид-во ЖДУ ім. І. Франка, 2011. – С.215-233.
6. Ли Ченг Ф., Финнерти Джозеф И. Финансы корпораций: теория, методы, практика. – М.: ИНФРА-М, 2000.
7. Офіційний сайт компанії Pfizer – www.pfizer.com.

УДК 336.76

КОВАЛЕНКО Ю.М., к.е.н.

м. Київ

РОЗМІЩЕННЯ АКТИВІВ І ОПТИМІЗАЦІЯ ПОРТФЕЛЯ ІНСТИТУЦІЙНОГО ІНВЕСТОРА В УКРАЇНІ

Анотація. У статті досліджено державне регулювання діяльності вітчизняних страхових компаній, інститутів спільного інвестування і недержавних пенсійних фондів щодо розміщення їх активів. Запропоновано методіку оптимізації розміщення активів інституційних інвесторів з урахуванням нормативних обмежень.

Ключові слова: інституційні інвестори, страхові компанії, інститути спільного інвестування, недержавні пенсійні фонди, фінансові активи, цінні папери, ризик, доходність, портфель інституційного інвестора.

The article studies a state control of the activity of domestic insurance companies, institutes of the joint investing and non-governmental pension funds concerning placement of their assets. The method of optimization of institutional investors' assets placement is offered subject to the regulatory limitations.

Keywords: institutional investors, insurance company, joint investment institute, non-government pension fund, financial assets, financial instrument, risk, return, institutional investor's portfolio

Постановка проблеми. У післявоєнні роки на ринках капіталів розвинутих країн важливу роль стали відігравати спеціалізовані небанківські фінансово-кредитні інститути, які зайняли чільне місце в накопиченні і мобілізації капіталу. До їх числа слід віднести страхові компанії, пенсійні фонди, інститути спільного інвестування, фінансові компанії, кредитні спілки.

У різні роки ці інститути істотно посунули банки в акумуляції заощаджень населення і стали важливими постачальниками капіталу, відіграючи при цьому роль інституційних інвесторів. Однак зменшення питомої ваги банків не означає, що їх роль в економіці зменшилась. Вони продовжують здійснювати притаманні банківським установам важливі фінансові операції:

депозитні, кредитні, депозитарні, розрахункові, консалтингові, андеррайтинг тощо.

Зростання ролі інституційних інвесторів в розвинутих країнах пояснюється трьома основними причинами: 1) зростанням доходів населення; 2) активним розвитком ринку цінних паперів; 3) наданням спеціальних послуг, які не можуть надавати банки.

Крім того, такі інститути, як страхові компанії і пенсійні фонди можуть акумулювати грошові кошти на доволі тривалі строки і здійснювати довгострокове інвестування. Основні форми їх діяльності на ринку капіталу зводяться до акумуляції заощаджень населення і надання кредитів корпораціям і державі через облігаційні позики, мобілізації капіталу через всі види акцій, надання іпотечних і споживчих кредитів, а також кредитної взаємодопомоги.

Сучасний стан фінансового ринку в Україні не повною мірою відповідає вище наведеним тенденціям. Це відповідним чином зумовлює його суттєве відставання, неконкурентоспроможність, ізолюваність та неготовність увійти у глобальну фінансову систему, що може негативно вплинути як на внутрішній розвиток економіки України, так і на місце країни в світовому економічному просторі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Механізм формування і розміщення активів та участі у них інституційних інвесторів присвячені роботи таких відомих вчених: Г.Александера, Дж.Бейлі, Д.Блекуелла, З.Боді, Е.Бріггема, Л.Гапенські, Л.Гітмана, М.Джонка, А.Кейна, Д.Кідуелла, Б.Койлі, Дж.Лінтнера, Г.Марковіца, А.Маркуса, М.Міллера, Я.Моссіна, Р.Петерсона, Т.Райса, Дж.Тобіна, Дж.Трейнора, Ф.Фабозці, Е.Фама, В.Шарпа; російських вчених-економістів М.Агаркова, М.Алексєєва, В.Єдрінової, Ю.Касімова, І.Коха, Є.Мізіковського, Я.Міркина. Серед українських науковців, роботи яких присвячені дослідженням даних проблем, варто виділити Л.Бакаєва, О.Гаманкову, Г.Долінського, Н.Ковальову, В.Корнєєва, Д.Леоніну, А.Пересаду, А.Федоренку, В.Шелудько та інших.

Проте не дивлячись на достатній рівень досліджень з питань функціонування інституційних інвесторів і формування їх портфелів, основною проблемою для фінансових інститутів в Україні є розміщення їхніх активів у наявні на ринку капіталу інструменти з дотриманням відповідних нормативних вимог. Звичайно, що необхідною умовою для цього є надійність портфеля вкладень інвестора, однак її недостатньо для реалізації ефективної інвестиційної політики, основною метою якої є отримання реального поточного доходу. Високодохідні вкладення, як правило, мають потенційно високий ризик. Таким чином, інвестор стикається з дилемою: необхідно забезпечити вкладення з найменшим ризиком і бажанням мати найбільшу ефективність портфеля інвестицій. І оскільки існують суперечливі вимоги до портфеля, то має місце задача оптимізації розміщення активів інституційного інвестора.

Мета статті полягає у вирішенні задачі оптимізації розміщення активів інститутів спільного інвестування

(ІСІ), резервів страхових компаній (СК) і коштів недержавних пенсійних фондів (НПФ) за існуючих нормативів інвестування. Розв'язання цієї проблеми є одним із важливих елементів процесу управління активами інституційного інвестора. Важливість задачі оптимізації не тільки для окремого інвестора, але і для всього фінансового сектора України загалом, зумовлюється регулюванням процесу прийняття рішення з даного питання на державному рівні [1; 2; 3; 4; 5; 6; 7].

Виклад основного матеріалу. Під розміщенням фінансових активів інституційного інвестора ми розуміємо формування ним відповідного портфеля з дотриманням цілей інвестування (дохідність, безпека, ліквідність, зростання).

Зазначимо, що перераховані конкретні інвестиційні цілі значною мірою є альтернативними. З одного боку, інституційні інвестори намагаються збільшити ліквідність, а, з іншого, – дохідність. Збільшуючи свої доходи, вони можуть піддавати себе і своїх вкладників різноманітним ризикам, через що виникає загроза ліквідності. Якщо під безпекою розуміти спроможність інвестора зберігати себе у якості діючої економічної одиниці, то для її досягнення потрібно враховувати інтереси трьох сторін – акціонерів, вкладників і органів регулювання. Звичайно, достатньо зважені дії інвестиційних менеджерів можуть практично виключити будь-які ризики, однак тут не досягається така ціль, як дохідність.

Як правило, розміщення фінансових активів і формування портфеля фінансових інструментів є одним із найважливіших напрямів діяльності інституційних інвесторів, до яких Закон України "Про цінні папери та фондовий ринок" [4] відносить інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди), інвестиційні фонди, взаємні фонди інвестиційних компаній, недержавні пенсійні фонди, страхові компанії, інші фінансові установи, які здійснюють операції з фінансовими активами в інтересах третіх осіб за власний рахунок чи за рахунок цих осіб, а у випадках, передбачених законодавством, – також за рахунок залучених від інших осіб фінансових активів з метою отримання прибутку або збереження реальної вартості фінансових активів.

До фінансових активів інституційних інвесторів в Україні висуваються такі вимоги:

1. До складу активів інституційного інвестора належать цінні папери, грошові кошти, у т.ч. в іноземній валюті, дорогоцінні (банківські метали) та інші активи, дозволені законодавством.

2. Фінансовими інструментами, спільними для всіх інституційних інвесторів в Україні, є: грошові кошти, банківські депозитні рахунки, ощадні (депозитні) сертифікати та банківські метали; цінні папери, доходи за якими гарантовано Кабінетом Міністрів України, Радою міністрів Автономної Республіки Крим; облігації місцевих позик; облігації підприємств, емітентами яких є резиденти України; акції українських емітентів; іпотечні цінні папери (для СК і НПФ); цінні папери

іноземних емітентів та цінні папери, доходи за якими гарантовано урядами іноземних держав.

3. Активи, які приймаються для представлення коштів страхових резервів із страхування життя, мають включати:

а) акції українських емітентів, облігації підприємств українських емітентів та облігації місцевих позик повинні пройти процедуру лістингу на фондовій біржі, перебувати у біржовому реєстрі та в обігу на фондовій біржі.

У разі делістингу акцій, облігацій підприємств або облігацій місцевих позик зазначені цінні папери приймаються для представлення коштів страхових резервів у розмірі 75% від найменшого значення таких величин: біржового курсу цінних паперів на дату розрахунку або біржового курсу на останній робочий день перебування цінних паперів у лістингу.

б) акції, облігації іноземних емітентів та цінні папери іноземних держав-емітентів включаються до суми прийнятних активів за умови відповідності вимогам щодо допуску таких цінних паперів до обігу їх на території України, встановленим ДКЦПФР, а також відповідності таким вимогам:

- суверенні рейтинги в національній валюті, в іноземній валюті, за короткостроковими зобов’язаннями, за довгостроковими зобов’язаннями країни, в якій державою здійснено випуск цінних паперів, мають бути не нижчі за один із таких: “A3” (Moody’s Investors Service, США), “A” (Standard & Poor’s, США), “A” (Fitch Ratings, Великобританія);
- кредитний рейтинг іноземного емітента облігацій має бути не нижчий за один із таких: “A3” (Moody’s Investors Service, США), “A” (Standard & Poor’s, США), “A” (Fitch Ratings, Великобританія);
- іноземний емітент акцій має провадити свою діяльність не менше ніж 2 роки;
- акції, облігації іноземних емітентів мають перебувати в обігу протягом останніх 12 місяців до дати розрахунку величини активів, що приймаються для представлення коштів страхових резервів, на організованих фондових ринках та пройти лістинг на одній із таких фондових бірж: Нью-Йоркська фондова біржа (New York Stock Exchange Inc.), Лондонська фондова біржа (London Stock Exchange), Токійська фондова біржа (Tokyo Stock Exchange), Німецька біржа / Франкфуртська фондова біржа/ (Deutsche Borse AG) або на фондовій біржі НАСДАК (National Association of Securities Dealers Inc.).

в) кредитний рейтинг банківської установи, в якій розміщені кошти страхових резервів, повинен відповідати інвестиційному рівню за національною шкалою, визначеною законодавством України. У разі зниження рівня кредитного рейтингу банківської установи, в якій розміщено активи страховика, нижче інвестиційного рівня

зазначені активи можуть прийматися для представлення коштів страхових резервів у розмірі 75% їх вартості.

г) кредитний рейтинг цінних паперів, емітованих в Україні, в які розміщені кошти страхових резервів, повинен відповідати інвестиційному рівню за національною шкалою, визначеною законодавством України. У разі зниження рівня кредитного рейтингу цінних паперів зазначені цінні папери приймаються для представлення коштів страхових резервів у розмірі 75% від їх біржового курсу.

Не приймаються для представлення коштів страхових резервів із страхування життя:

а) цінні папери емітента, щодо якого: порушено провадження у справі про банкрутство, винесена ухвала про його санацію; прийнято рішення вищого органу емітента або рішення суду, що набрало законної сили, про припинення шляхом ліквідації або визнання емітента банкрутом; визнано недійсною емісію цінних паперів такого емітента, скасовано реєстрацію випуску цінних паперів такого емітента;

б) права вимоги до перестраховиків-резидентів, дію ліцензії(й) яких з відповідних видів страхування анульовано на дату розрахунку, та права вимоги до перестраховиків-нерезидентів, які на момент укладення відповідного договору перестрахування не відповідали вимогам;

в) позики (кредити, поворотна фінансова допомога, інші позикові кошти), цінні папери із зобов’язаннями зворотного викупу, цінні папери, за якими не здійснено повної оплати їх вартості, кошти, надані банкам на умовах субординованого боргу, помилково перераховані кошти на рахунок страховика, суми страхових платежів, які підлягають поверненню страхувальнику в період, наступний за звітним, відповідно до законодавства;

г) акції, емітовані будь-яким страховиком [6].

4. Для страховиків, які займаються страхуванням іншим, ніж страхування життя, залишилась єдина норма: якщо кошти технічних резервів представлені правами вимоги до перестраховиків-нерезидентів з країн членів Єдиного економічного простору і рейтинг фінансової надійності таких перестраховиків не нижчий за один з таких: “B” (A.M. Best, США), “Ba” (Moody’s Investors Service, США), “BB” (Standard & Poor’s, США), “BB” (Fitch Ratings, Великобританія), та (або) до перестраховиків-нерезидентів з інших країн, ніж країн членів Єдиного економічного простору і рейтинг фінансової надійності таких перестраховиків не нижчий за один з таких: “B+” (A.M. Best, США), “Baa” (Moody’s Investors Service, США), “BBB” (Standard & Poor’s, США), “BBB” (Fitch Ratings, Великобританія), то не менше 50% коштів технічних резервів повинні бути розміщені на території України. В іншому разі кошти технічних резервів повинні бути розміщені на території України у розмірі не менше 90% загального розміру технічних резервів [7].

Попередні нормативи, які були введені у 2004 році для представлення технічних резервів, “одразу ж ста-

ли каменем спотикання у відносинах страховиків і Держфінпослуг. Наприкінці 2005 року СК "Київське страхове суспільство" ініціювало судовий позов з метою скасування згаданих нормативів. Тривалий розгляд закінчився тим, що Апеляційний суд м. Києва своїм рішенням від 9 жовтня 2007 року, по суті, задовольнив вимоги страховиків, що займаються видами страхування, іншими, ніж страхування життя" [8, С. 77]. Держфінпослуг на підставі свого Розпорядження №8316 від 30.11.07 [5] була змушена скасувати обмеження на розміщення технічних резервів, які вводились протягом 2004-2007 рр.

5. Для диверсифікованого ІСІ: а) кількість цінних паперів одного емітента в активах ІСІ не перевищує 10% загального обсягу цінних паперів відповідного випуску; б) сумарна вартість цінних паперів, що становлять активи ІСІ в кількості, більшій, ніж 5% загального обсягу їх емісії, на момент їх придбання не перевищує 40% вартості чистих активів ІСІ; в) не менш як 80% загальної вартості активів ІСІ становлять грошові кошти, ощадні сертифікати, облігації підприємств та облігації місцевих позик, державні цінні папери, а також цінні папери, що допущені до торгів на фондовій біржі; г) вартість цінних паперів, що не допущені до торгів на фондовій біржі та які не отримали рейтингову оцінку відповідно до закону, не може становити більш як 20% загальної вартості активів ІСІ.

Активи диверсифікованого ІСІ не можуть включати:

а) цінні папери, випущені компанією з управління активами, зберігачем, реєстратором та аудитором (аудиторською фірмою) цього ІСІ та їх пов'язаними особами; б) цінні папери іноземних держав та іноземних юридичних осіб, не допущені до торгів на одній з провідних іноземних бірж чи торговельно-інформаційних систем; в) цінні папери інших ІСІ; г) векселі та ощадні (депозитні) сертифікати на суму більш як 10% вартості активів ІСІ; д) похідні (деривативи), товаророзпорядчі цінні папери; е) сертифікати ФОН; же) приватизаційні цінні папери; з) договори про участь у фонді фінансування будівництва (ФФБ).

Вимоги пунктів б, г, д і е не застосовуються до венчурних фондів [1].

6. Щодо недиверсифікованих ІСІ, то вартість цінних паперів, які не допущені до торгів на фондовій біржі, та нерухомості не може становити більш як 50% загальної вартості активів такого ІСІ. Зазначене обмеження не застосовується до венчурних фондів [1].

7. До складу активів венчурного фонду можуть входити боргові зобов'язання. Такі зобов'язання можуть бути оформлені векселями, заставними, договорами позики та в інший спосіб, не заборонений законодавством України. Позики за рахунок коштів венчурного фонду можуть надаватися тільки юридичним особам, учасником яких є такий венчурний фонд. Активи венчурного фонду можуть повністю складатися з нерухомості, корпоративних прав та цінних паперів, що не допущені до торгів на фондовій біржі,

або з цінних паперів, які не отримали рейтингової оцінки відповідно до закону [1].

8. Активи НПФ у цінних паперах складаються з: а) цінних паперів, погашення та отримання доходу за якими гарантовано Кабінетом Міністрів України, Радою міністрів АР Крим, місцевими радами відповідно до законодавства; б) акцій та облігацій українських емітентів, що відповідно до норм законодавства пройшли лістинг та перебувають в обігу на фондовій біржі, зареєстрованих у встановленому законодавством порядку, обсяги торгів на якій становлять не менше 25% від загальних обсягів торгів на організаційно оформлених ринках цінних паперів України; в) цінних паперів, погашення та отримання доходу за якими гарантовано урядами іноземних держав, при цьому встановлення вимог до рейтингу зовнішнього боргу та визначення рейтингових компаній здійснюються ДКЦПФР; г) облігацій іноземних емітентів з інвестиційним рейтингом; д) акцій іноземних емітентів, що перебувають в обігу на організованих фондових ринках та пройшли лістинг на одній з таких фондових бірж, як Нью-Йоркська, Лондонська, Токійська, Франкфуртська, або у торговельно-інформаційній системі НАСДАК (NASDAQ). Емітент цих акцій повинен провадити свою діяльність не менше ніж протягом 10 років і бути резидентом країни, рейтинг зовнішнього боргу якої визначається відповідно законодавства.

Особа, що здійснює управління активами НПФ, не має права: а) формувати пенсійні активи за рахунок позикових (кредитних) коштів; б) надавати майнові гарантії, забезпечені пенсійними активами, або будь-які кредити (позики); в) укладати угоди купівлі-продажу або міни пенсійних активів з обов'язковою умовою зворотного викупу [2].

Аналіз проведеного нами законодавства щодо управління активами інституційних інвесторів показав, що його необхідно уніфікувати в частині формулювання напрямів вкладення активів. Наприклад, у ІСІ і НПФ є банківські депозитні рахунки, а у СК – банківські вклади (депозити); щодо іноземних цінних паперів, то у НПФ – цінні папери іноземних держав, у ІСІ – акції та облігації іноземних емітентів, які допущені до торгів на організованих фондових ринках іноземних держав, а у СК – акції, облігації іноземних емітентів та цінні папери іноземних держав тощо. Зазначене набуває актуальності через те, що всі ці інвестори працюють на спільному для них ринку капіталу.

Відповідність управління активами інституційних інвесторів визначається виконанням структурних співвідношень, вказаних у таблицях 1, 2 і 3. У табл. 2 нами було наведено склад активів диверсифікованого ІСІ, оскільки саме до нього законодавство встановлює суттєві обмеження.

За розміщення фінансових ресурсів у визначені законодавством активи будь-який інституційний інвестор потрапляє під вплив інвестиційного ризику, який у підсумку призведе до того, що фактичні доходи від інвестування будуть нижче очікуваних.

Таблиця 1

*Нормативи структурних співвідношень активів і страхових резервів із страхування життя**

№	Активи, представлені для покриття страхових резервів	Частка в портфелі не більше	Позначка
1	Грошові кошти на поточних рахунках	20%	A1
2	Банківські вклади (депозити), валютні вкладення згідно з валютою страхування	70%	A2
2*	Банківський вклад (депозит) в кожному банку	20%	A2i, i=1,...,I
3	Нерухоме майно	30%	A3
3*	Вкладення в один об'єкт нерухомого майна	10%	A3i, i=1,...,I
4	Цінні папери, що передбачають одержання доходів	50%	A4+A5+A6+A7+A8+A9
4.1	Акції українських емітентів	30%	A4
4.1*	Акції одного емітента	10%	A4i, i=1,...,I
4.2	Облігації підприємств українських емітентів	40%	A5+A6
4.2*	Облігації одного емітента, який здійснює свою діяльність не менше 5 років	10%	A5i, i=1,...,I
4.2**	Облігації емітентів, які здійснюють свою діяльність менше 5 років, при цьому в облігації одного емітента	10% 3%	A6 A6i, i=1,...,I
4.3	Акції, облігації іноземних емітентів та цінні папери іноземних держав	20%	A7
4.4	Облігації місцевих позик	10%	A8
4.5	Іпотечні сертифікати, іпотечні облігації	10%	A9
5	Державні облігації України	80%	A10
6	Права вимоги до перестраховиків	40%	A11+A12
6*	Права вимоги до одного перестраховика-резидента	20%	A11i, i=1,...,I
6.2	Права вимоги до перестраховиків-нерезидентів	25%	A12
7	Довгострокове фінансування (кредитування) житлового будівництва	10%	A13
8	Інвестиції в економіку України	20%	A14
8*	В один об'єкт інвестування	5%	A14i, i=1,...,I
9	Інвестування в розвиток ринку іпотечного кредитування шляхом придбання цінних паперів, емітованих Державною іпотечною установою	40%	A15
9.1	Придбання цінних паперів, емітованих Державною іпотечною установою, за якими не надана державна гарантія	20%	A16
10	Банківські метали, в тому числі рахунки в банківських металах	15%	A17
11	Кредити страхувальникам-громадянам	20%	A18

* Примітка: складено за [6]

Таблиця 2

*Вимоги щодо складу та структури активів диверсифікованого ІСТ**

№ п/п	Склад активів	Частка в портфелі не більше	Позначка
1	Грошові кошти, банківські депозитні рахунки, ощадні (депозитні) сертифікати та банківські метали	50%	A1
1*	Зобов'язання в одному банку	10%	A1i, i=1,...,I
2	Цінні папери, не допущених до торгів на фондовій біржі та які не отримали рейтингову оцінку	20%	
2	Цінні папери та зобов'язання однієї юридичної особи	5%	A2
3	Державні цінні папери, доходи за якими гарантовано КМУ	50%	A3
3*	Цінні папери одного випуску	10%	A3i, i=1,...,I
4	Цінні папери органів місцевого самоврядування	40%	A4
4*	Цінні папери органів місцевого самоврядування одного випуску	10%	A4i, i=1,...,I
5	Цінні папери, доходи за якими гарантовано урядами іноземних держав	20%	A5
6	Акції та облігації іноземних емітентів, які допущені до торгів на організ. фондових ринках іноз. держав	20%	A6
7	Інші активи, дозволені законодавством України	5%	A7
8	Об'єкти нерухомості	10%	A8

* Примітка: складено за [1]*

Таблиця 3

Загальні обмеження інвестиційної діяльності з пенсійними активами НПФ*

№ п/п	Склад активів	Частка в портфелі не більше	Позначка
1	Банк. депозитні рахунки та ощадні сертифікати банків	40%	A1
1*	Зобов'язання в одному банку	10%	A1i, i=1,...,I
2	Цінні папери одного емітента (крім цінних паперів, погашення та отримання доходу за якими гарантовано КМУ)	5%	A2
3	Цінні папери, доходи за якими гарантовано КМУ	50%	A3
4	Цінні папери, доходи за якими гарантовано Радою міністрів АР Крим, та облігації місцевих позик	20%	A4
5	Облігації підприємств-резидентів України	40%	A5
6	Акції українських емітентів	40%	A6
7	Цінні папери іноземних емітентів	20%	A7
8	Іпотечні цінні папери	40%	A8
9	Об'єкти нерухомості	10%	A9
10	Банківські метали	10%	A10
11	Інші активи, не заборонені законодавством України	5%	A11

* Примітка: складено за [2]*

Інвестиційний ризик є неоднорідним і включає специфічну (CPn) і систематичну (ринкову) (PPn) компоненти. Систематична – це компонента фактору ризику, яка пов'язана зі специфікою ринку, що впливає на всі об'єкти інвестування коштів, а специфічна – це компонента, яка пов'язана зі специфікою інвестування коштів. Останню можна мінімізувати через формування диверсифікованого (розподіленого за фінансовими інструментами) портфеля.

З розвитком фінансового ринку завдання формування портфеля інституційного інвестора, який би забезпечував прийнятну дохідність за мінімального ризику стає все більш актуальною. Загальновідомі моделі для вибору такого портфеля вже давно показали свою ефективність на західних фінансових ринках. На ринках країн що розвиваються вони не працюють через відсутність умов, що необхідні для формування самих моделей. В першу чергу це стосується ліквідності фінансових інструментів, яка має забезпечувати обсяг і регулярність торгів.

Наша задача полягає у розробці універсальної методики оптимізації портфеля інституційного інвестора, яку б могли використовувати у своїй діяльності і СК, і ІСІ, і НПФ з урахуванням вітчизняної нормативно-правової бази.

Визначимо змінні моделі:

N – кількість видів активів, що входять до складу портфеля; n – індекс виду активів, k=1,...,N; An – нормативно припустима частка n-го виду активів у портфелі, яка визначається з урахуванням даних, наведених у таблицях 1-3. для кожного інвестора зокрема; CAn – суб'єктивно припустима частка n-го виду активу у портфелі з урахуванням власного досвіду або рекомендацій експертів; Dn – дохідність n-го виду активів; Pn – міра фактору ризику інвестора за розміщення коштів в активи n-го виду $P_n = C P_n + P P_n$; m – індекс варіанту портфеля активів; Xnm – частка фінансових коштів в активах n-го виду за m-го варіанта портфеля; Dm – дохідність m-го портфеля; ДП – прийнятний для інвестора рівень дохідності портфеля; Pm –

міра ринкового фактору ризику інвестора за формування m-го варіанта портфеля; РП – прийнятний для інвестора рівень ринкового фактору ризику за формування портфеля.

Задача оптимізації портфеля інституційного інвестора може вирішуватися у два способи:

1. Максимізувати дохідність за заданих обмеженнях на величину показника ризику портфеля.

2. Мінімізувати величину показника ризику за заданих обмеженнях на дохідність портфеля за умови виконання нормативних вимог.

Формальне виконання цих постановок має вигляд: знайти $D^* = \max_{m} D_m$, за умови, що для всіх m має місце нерівність $P_m \leq P_P$

або
знайти $P^* = \min_{m} P_m$, за умови, що для всіх m має місце нерівність $D_m \geq D_P$,

за виконання умов:

$$D_m = \sum_n D_n \cdot X_{nm};$$

$$P_m = \sum_n P_n \cdot X_{nm}$$

$$X_{nm} \leq C A_n \leq A_n,$$

$$\text{для всіх } n=1, \dots, N \text{ і } m=1, \dots, M.$$

Запропонована методика передбачає формування великої кількості альтернативних варіантів портфеля інституційного інвестора, і вибору з них найкращого за критерієм або максимізації дохідності або мінімізації ризику. Вибір критерію є суто суб'єктивним, тобто залежить від уподобань суб'єкта, який формує портфель.

Щодо українського законодавства, то воно лише регулює порядок визначення банківськими установами України розрахункової суми резерву на відшкодування можливих збитків від операцій з цінними паперами, встановлює методику визначення класу емітента та оцінки фінансового стану емітента і методику визначення розрахункової ринкової вартості для

цінних паперів. Однак тут відсутній критерій ризику, який необхідно обов’язково розглядати за здійснення інвестиційних операцій фінансовими установами як інституційними інвесторами.

Ми пропонуємо використовувати підходи до оцінювання фінансових ризиків, загальноприйняті у світовій практиці і можуть бути корисними вітчизняним фінансовим установам у здійсненні ними операцій з управління фінансовими активами.

Сукупний розмір ринкового фактора ризику РР розраховується за формулою:

$$PP = 12,5 (PP + FP + BP),$$

де: РР – розмір процентного фактора ризику; РР – фондовий фактор ризику; РР – валютний фактор ризику.

Процентний фактор ризику складається зі спеціального процентного фактору ризику (несприятливої зміни ціни під впливом факторів, пов’язаних з емітентом цінних паперів) і загального процентного фактора ризику (несприятливої зміни ціни, пов’язаної з коливаннями рівня процентної ставки). Розраховуючи спеціальний процентний ризик при виборі фінансових інструментів, потрібно враховувати коефіцієнти процентного ризику, наведені у табл. 4.

У свою чергу, фондовий фактор ризику також містить спеціальний фондовий фактор ризику (несприятлива зміна ринкової вартості фінансового інструмента під впливом факторів, пов’язаних з емітентом цінного паперу) і загальний фондовий фактор

Таблиця 4

Коефіцієнти процентного ризику при виборі фінансового інструмента

Вид фінансових інструментів	Коефіцієнт
Фінансові інструменти з нульовим ризиком: 1. Боргові зобов’язання урядів або центральних банків країн, які входять у “групу розвинених країн”, номінованих у валюті країни-емітента. 2. Боргові зобов’язання, номіновані у валюті країни-емітента, якщо вони повністю гарантовані або повністю забезпечені цінними паперами урядів або центральних банків країн, які входять у “групу розвинених країн” 3. Боргові зобов’язання центральних банків країн, які не входять у “групу розвинених країн”, мають строк, що залишився до погашення, менше 6 місяців і номіновані у валюті країни-емітента 4. Боргові зобов’язання, якщо вони повністю гарантовані центральними банками країн, які не входять у “групу розвинених країн”, мають строк, що залишився до погашення, менше 6 місяців і номіновані у валюті країни-емітента	0,00
Фінансові інструменти з низьким ризиком (строк погашення менше 6 місяців): 1. Державні боргові зобов’язання, емітовані Урядом України. 2. Боргові зобов’язання суб’єктів господарювання і місцевих органів влади, якщо вони повністю гарантовані або повністю забезпечені Урядом України 3. Боргові зобов’язання урядів або центральних банків країн, які входять у “групу розвинених країн”, номіновані у валюті, що відрізняється від валюти країни-емітента 4. Боргові зобов’язання, номіновані у валюті, що відрізняється від валюти країни-емітента, якщо вони повністю гарантовані або повністю забезпечені цінними паперами урядів або центральних банків країн, які входять у “групу розвинених країн” 5. Боргові зобов’язання урядів країн, які не входять у “групу розвинених країн” (незалежно від валюти у якій вони емітовані), забезпечені зобов’язаннями у валюті країни-емітента 6. Боргові зобов’язання центральних банків країн, які не входять у “групу розвинених країн”, номінованих у валюті, що відрізняється від валюти країни-емітента 7. Боргові зобов’язання, емітовані або повністю забезпечені активами міжнародних банків розвитку 8. Боргові зобов’язання, емітовані, гарантовані, індексовані або акцептовані банком країни, які входять у “групу розвинених країн” 9. Боргові зобов’язання, емітовані або гарантовані компанією державного сектора країни, яка входить у “групу розвинених країн” 10. Боргові зобов’язання, емітовані компанією, котирування яких включаються у розрахунок зведених фондових індексів: All Ords - Австралія, ATX - Австрія, BEL20 - Бельгія, TSE35 - Канада, CAC40 - Франція, DAX - Німеччина, Nikkei225 - Японія, EOE25 - Нідерланди, IBEX35 - Іспанія, OMX - Швеція, SMI - Швейцарія, FTSE100 і FTSEmid-250 - Великобританія, Dow-Jones і S&P500 - США. 11. Боргові зобов’язання, що мають короткостроковий інвестиційний рейтинг не нижче Ваа агентства “Moody’s Investors Service” або BBB агентства “Standard & Poor’s Corporation” 12. Боргові зобов’язання, якщо вони емітовані або гарантовані компанією, акції якої класифіковані у групу фінансових інструментів “з низьким ризиком” при розрахунку спеціального фондового ризику	0,25%
Фінансові інструменти з середнім ризиком – до них відносяться фінансові інструменти з низьким ризиком за умови, що строк до погашення складає від 6 до 24 місяців	1,00%
Фінансові інструменти з високим ризиком – до них відносяться фінансові інструменти з низьким ризиком за умови, що строк до погашення складає більше 24 місяців	1,60%
Фінансові інструменти з дуже високим ризиком – інструменти, які не потрапили у перераховані вище групи	8,00%

ризик (несприятлива зміна ринкової вартості фінансового інструмента, пов'язана з коливаннями цін на ринку фондових цінностей).

Для розрахунку спеціального фактора ризику пропонується зважувати брутто-позицію, або суму чистих довгих і коротких позицій за фінансовим інструментом, з використанням наступних коефіцієнтів:

- за фінансовими інструментами з низьким ризиком – 2%;
- за фінансовими інструментами з середнім ризиком – 4%;
- за фінансовими інструментами з високим і дуже високим ризиком – 8%.

Під довгою позицією за фінансовим інструментом розуміють куплений фінансовий інструмент (вимога на його продаж), а під короткою – проданий фінансовий інструмент (зобов'язання з його продажу).

Розмір загального фондового фактора ризику визначається як сума нетто-позицій, або як різниця між чистими довгими і короткими позиціями, по портфелю, зважена на 8%.

Щодо валютного ризику, то він зазвичай розраховується у такий спосіб:

$$BP = HB_{\text{вп}} \cdot 8\%,$$

де: $HB_{\text{вп}}$ – найбільша величина із суми всіх довгих відкритих позицій в іноземних валютах і дорогоцінних металах і суми всіх коротких відкритих позицій в іноземних валютах і дорогоцінних металах.

Висновки. На нашу думку, проблема запропонованої методики полягає у тому, що для її використання потрібні доступні і надійні джерела інформації. Поки що ця проблема вирішена у частині нормативно припустимої частки n -го виду активів у портфелі (тобто величини A_n). Щодо величини D_n , тобто дохідності вкладень коштів у різні активи, то джерелом її оцінки може слугувати моніторинг фінансового ринку. Ми можемо припустити, що ця проблема інвестиційними менеджерами вирішується. Наприкінці потрібно визначити способи оцінки показника систематичного ризику, оскільки оцінка показника специфічного ризику, який складається з процентного та операційного ризику, здійснюється інвестиційним менеджером своїми методами.

Очевидно, що результати успішної фінансової діяльності інституційного інвестора напряму залежать від ефективного управління його інвестиційним портфелем. В зв'язку з цим методика оптимізації розміщення активів інституційного інвестора, яка враховує українську нормативно-правову базу, вважається нам корисним новим інструментом у вирішенні задач оптимізації портфеля активів.

ЛІТЕРАТУРА

1. Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди) [Електронний ресурс]. – Закон України від 15.03.01, №2299-III. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2299-14&test=dCCMfOm7xBWMiU6EZiQYNpbgHI4t6s80msh8Ie6>.
2. Про недержавне пенсійне забезпечення [Електронний ресурс]. – Закон України від 09.07.03, №1057-IV. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?page=5&nreg=1057-15>.
3. Про страхування [Електронний ресурс]. – Закон України від 07.03.96, №85/96-ВР – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?page=3&nreg=85%2F96-%E2%F0>.
4. Про цінні папери та фондовий ринок [Електронний ресурс]. – Закон України від 23.02.06 №3480-IV. Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?page=3&nreg=3480-15>.
5. Про внесення змін до розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України від 17.12.2004 №310 [Електронний ресурс] – Розпорядження Держфінпослуг від 30.11.07 №8316. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z1376-07>.
6. Про затвердження Правил розміщення страхових резервів із страхування життя [Електронний ресурс]. – Розпорядження Держфінпослуг від 26.11.2004 №2875 – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z1626-04>.
7. Про затвердження Правил формування, обліку та розміщення страхових резервів за видами страхування, іншими, ніж страхування життя [Електронний ресурс]. – Розпорядження Держфінпослуг від 17.12.04 №1304. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0019-05>.
8. Коваленко Ю.М. Державне регулювання розміщення страхових резервів в Україні / Ю.М.Коваленко // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка: Економіка. – 2009. – № 113-114. – С.75-79.

ЗМІСТ

Пастухова В.В., д.е.н. Комплементарність лідера-стратега та команди менеджерів як фактор ефективності прийняття стратегічних рішень	3
Боровик П.М., к.е.н. Боровик О.М. Недоліки механізму оподаткування сільських аптечних закладів	7
Веселовська О.В. Характеристика процесів управління витратами на авіабудівних підприємствах України	10
Вишневська Н.М. Організаційні аспекти вдосконалення управління персоналом організацій	14
Гнєсужева І.О., к. тех. н., Романова К.І. Процес санації підприємства в Україні	17
Городецька М.О., к.е.н. Економічні тенденції інноваційного розвитку сільського господарства України в умовах глобалізації	21
Загарій В.П. Аналіз основних показників функціонування грошово-кредитної сфери економіки в Україні	25
Захарчук С.С. Проблеми формування місцевих бюджетів в Україні	30
Іващенко О.В., к.тех.н. Проблеми в активізації інноваційної діяльності в Україні	35
Ігнатів Л.М. к. е. н., Нікітіна О.О. Питання взаємозв'язку мотивації та відповідальності у менеджменті	39
Кирилова Л.І., к.е.н, Драган К.О. Управління ризиками комерційного банку	42
Колесник О.О. Прогнозування показників ринку туристичних послуг на основі трендових моделей	46
Курмаєв П.Ю., к.е.н. Сутність та структура ринку житлово-комунальних послуг в Україні	48
Малюга Н.М., д.е.н., Болух А.А. Питання здійснення контролю: фундаментальні ідеї В.І. Леніна від витоків і до сьогодення	51
Маслова Н.О., к.е.н. Якість обслуговування клієнтів як запорука конкурентоспроможності банку	56
Нестеренко Н.В., доц., Аввакумцева А.Є. Методи розрахунку ймовірності банкрутства	64
Нестеренко Н.В. доц., Боркун Л.В. Особливості розвитку податкової системи в Україні і країн-членів Європейського Союзу	67
Нестеренко Н.В., доц., Дон Н.М. Сучасні тенденції розвитку малого бізнесу в Запорізькій області	71
Ногина С.Н., к.е.н., Чиглакова Ю.С. Підходи діагностування фінансового стану підприємства	75
Прутська О.О., проф., Московчук Г.В. Іноземні інвестиції в оздоровленні господарства регіону	78
Тищенко О.М., д.е.н., Петрова Н.Б., к.е.н. Аналіз можливостей формування туристських кластерів на території України та методи оцінки їх ефективності	81
Фатюха В.В., к.е.н., Кузьменко І.В. Фінансова ефективність підприємства	88
Хруль Ю.А., магістр з фінансів, Кончин В.І., к.е.н. Управління доходами корпорації в процесі розширення глобального бізнесу (на прикладі транснаціональної корпорації “Pfizer”)	91
Коваленко Ю.М., к.е.н. Розміщення активів і оптимізація портфеля інституційного інвестора в Україні	97

Ознайомитись з “Вісником” можливо в обласній бібліотеці 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