

ODESA ВІСНИК
NATIONAL UNIVERSITY ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО
HERALD УНІВЕРСИТЕТУ
Volume 19. Issue 1/2. 2014 Том 19. Випуск 1/2. 2014
SERIES СЕРІЯ
ECONOMY ЕКОНОМІКА

MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE OF UKRAINE
Odesa I. I. Mechnikov National University

ISSN 2304-0920

ODESA NATIONAL UNIVERSITY HERALD

Series: Economy

Scientific journal

Published four times a year

Series founded in July, 2006

Volume 19. Issue 1/2. 2014

Odesa

Publishing House

«Helvetica»

2014

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

ISSN 2304-0920

ВІСНИК ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія: Економіка

Науковий журнал

Виходить 4 рази на рік

Серія заснована у липні 2006 р.

Том 19. Випуск 1/2. 2014

Одеса

Видавничий дім

«Гельветика»

2014

Засновник: Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

Редакційна колегія журналу:

І. М. Коваль (*головний редактор*), **О. В. Запорожченко** (*заступник головного редактора*), **В. О. Іваниця** (*заступник головного редактора*), **С. Л. Стрельцов** (*заступник головного редактора*), **С. М. Андрієвський**, **Ю. Ф. Вакман**, **В. В. Глебов**, **Л. М. Голубенко**, **Л. М. Дунаєва**, **В. В. Заморов**, **В. Є. Круглов**, **В. Г. Кушнір**, **В. В. Менчук**, **О. В. Смигдина**, **В. І. Труба**, **О. В. Тюрин**, **Є. А. Черкез**, **Є. М. Черноіваненко**

Редакційна колегія випуску:

О. В. Горняк, д-р екон. наук (*науковий редактор*), **А. Г. Ахламов**, д-р екон. наук, **Л. М. Алексеєнко**, д-р екон. наук, **В. Д. Базилевич**, д-р екон. наук, **Б. І. Валуєв**, д-р екон. наук, **Л. Х. Доленко**, канд. екон. наук, **В. І. Захарченко**, д-р екон. наук, **Г. М. Давидов**, д-р екон. наук, **А. П. Наливайко**, д-р екон. наук, **О. В. Садченко**, д-р екон. наук, **З. М. Соколовська**, д-р екон. наук, **А. О. Старостіна**, д-р екон. наук, **В. М. Степанов**, д-р екон. наук, **С. А. Циганов**, д-р екон. наук, **В. М. Мельник**, д-р екон. наук, професор, **С. О. Якубовський**, д-р екон. наук, **Олег Курбатов**, д-р менеджменту (Університет Париж-Північ XIII), **Ян Чемпас**, д-р економіки (Економічний університет в Катовіцах), **Л. А. Родионова**, к.э.н., доцент кафедри статистических методів Національного дослідницького університета «Высшая школа экономики» (Россія, г. Москва), **І. А. Ломачинська**, канд. екон. наук (*відповідальний редактор*)

Editorial board of the journal:

I. M. Koval (*Editor-in-Chief*), **O. V. Zaporozhchenko** (*Deputy Editor-in-Chief*), **V. O. Ivanytsia** (*Deputy Editor-in-Chief*), **E. L. Streltsov** (*Deputy Editor-in-Chief*), **S. M. Andrievsky**, **Yu. F. Vaksman**, **V. V. Glebov**, **L. M. Golubenko**, **L. M. Dunaeva**, **V. V. Zamorov**, **V. E. Kruglov**, **V. G. Kushnir**, **V. V. Menchuk**, **O. V. Smyntyna**, **V. I. Truba**, **O. V. Tyurin**, **E. A. Cherkez**, **E. M. Chernoiivanenko**

Editorial board of the series:

O. V. Gornyak, **A. G. Ahlamov**, **L. M. Alekseienco**, **V. D. Bazylevich**, **B. I. Valuev**, **L. H. Dolenko**, **V. I. Zaharchenko**, **G. M. Davydov**, **A. P. Nalyvaiko**, **O. V. Sadchenko**, **Z. M. Sokolovska**, **A. O. Starostina**, **V. M. Stepanov**, **S. A. Tsyganov**, **V. M. Melnyk**, **S. O. Yakybovskiy**, **Oleg Curbatov**, **Jan Czempas**, **L. A. Rodionova**, **I. A. Lomachynska**

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 4

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

ПІЧУГІНА М. А. ПІДХОДИ ДО СТВОРЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ КЛАСТЕРІВ ПІДПРИЄМСТВ	8
ПРИСТЕМСЬКИЙ О. С. РОЛЬ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ФАКТОРІВ ПРИ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА.....	12
БУРДЕЙНА Л. І., РУБЕЛЬ В. П., ПОВАЖУК Д. О. МЕТОДИ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ НА ПРИКЛАДІ ТРАНСПОРТНОЇ ЗАДАЧІ.....	14
САВКІНА В. М. ЖИТО ЯК ПЕРСПЕКТИВНА ЕКСПОРТНА КУЛЬТУРА ВІТЧИЗНЯНИХ ЗЕРНОВИРОБНИКІВ.....	18
СИРВЕТНИК-ЦАРІЙ В. В. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ДІАГНОСТИКИ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ.....	20
СОВКО О. М. СОЦІАЛЬНИЙ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ПІДПРИЄМСТВА: ДЕТЕРМІНАНТИ ТА ВЕКТОРИ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ.....	24
СТЕГНІЙ О. В. ВПЛИВ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ НА ЕФЕКТИВНЕ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОЇ ГАЛУЗІ.....	29
ХОМУТЕНКО Л. І., ВЯЗОВЧЕНКО В. Є. ОРГАНІЗАЦІЙНА КУЛЬТУРА ПІДПРИЄМСТВА: ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ.....	31
ЧЕРНЕНКО Ю. О. ВИБІР МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ.....	36
ШАРКО В. В. ОЦІНКА ІНТЕНСИВНОСТІ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ.....	39
ШАЦЬКА З. Я., ЮДЕНКО І. М. НЕОБХІДНІСТЬ БЕЗПЕРЕРВНОЇ ОСВІТИ У ХХІ СТОЛІТТІ.....	44
ШЕЛЕСТ Н. А. МОНІТОРИНГ СТАНУ, ПРОБЛЕМ ТА ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ М'ЯСОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ.....	47

РОЗДІЛ 5

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

ГУДЗЬ Ю. Ф. ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА ЗЕРНА В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНУ.....	51
ГУМЕНЮК А. М. ФОРМУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ МЕХАНІЗМІВ АКТИВІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА.....	55
МЕДВІДЬ В. Ю. ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ РОЗРОБКИ СТРАТЕГІЧНИХ ПЛАНІВ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ.....	60
СЕМЕНЧЕНКО Н. В. СТРАТЕГІЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....	64
ТОВКАНЕЦЬ С. А., ТОВКАНЕЦЬ О. С. НАПРЯМИ ВІДТВОРЕННЯ СКЛАДОВИХ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ В КОНТЕКСТІ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ.....	67
ШИМКО О. В. КЛАСТЕРИЗАЦІЯ ЯК ВАЖЛИВИЙ НАПРЯМОК ІНТЕНСИФІКАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ.....	71

РОЗДІЛ 6 ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

НОВАК У. П., ДАЦКІВ С. З. РЕАЛІЗАЦІЯ КОНЦЕПЦІЇ «ЗЕЛЕНОЇ ЕКОНОМІКИ»: ДОСВІД І ПРОБЛЕМИ УКРАЇНИ.....	75
СЕМЕНОВ В. Ф., БАСЮК О. В. ТЕРИТОРІАЛЬНІ УМОВИ І СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ В РЕГІОНАХ.....	78
ЧАЙКІН О. В. ОРГАНІЗАЦІЙНІ СКЛАДОВІ ЗАПРОВАДЖЕННЯ ЕКОЛОГІЧНО СЕРТИФІКОВАНОГО ВИРОБНИЦТВА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	82

РОЗДІЛ 7 ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

ВЕЛИЧКО А. В., ИЛЮХИНА Н. С. МЕХАНІЗМ РЕГУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ГОСУДАРСТВА В СФЕРІ ОБРАЗОВАНИЯ.....	86
КОЛОСОК А. М. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ.....	90
ПОЗДНЯКОВА Л. А. МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАХОВОГО РЫНКА.....	92

РОЗДІЛ 8 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

ГМИРЯ В. П. ІННОВАЦІЙНІ МЕХАНІЗМИ КРЕДИТУВАННЯ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА УКРАЇНИ.....	95
ДУДЧЕНКО В. Ю. СУЧАСНИЙ СТАН ТА СТРУКТУРА ДЕРЖАВНИХ ФІНАНСІВ РЕСПУБЛІКИ ПОЛЬЩА.....	98
ЄРІС Л. М. ДОСТАТНІСТЬ КАПІТАЛУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ: МЕТОДИ ТА ІНСТРУМЕНТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ.....	102
ХИМЧЕНКО А. Н., КАЛАЧИГИН Г. М. СОСТОЯНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА И ФОНДОВОГО РЫНКА УКРАИНЫ.....	106
КОВАЛЕНКО В. В. МАКРОПРУДЕНЦІЙНА ПОЛІТИКА В КОНТЕКСТІ ФОРМУВАННЯ НОВОЇ ПАРАДИГМИ БАНКІВСЬКОГО РЕГУЛЮВАННЯ ТА НАГЛЯДУ.....	109
КРИВУЦЬ Ю. Н. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ФИНАНСЫ КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ.....	113
МАРЧЕНКО Н. А., ЯКУНЬКО А. В. РОЛЬ ОБЛІГАЦІЙ МІСЦЕВИХ ПОЗИК У НАПОВНЕННІ І РОЗВИТКУ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ.....	117
МЕЛЬНІЧУК Н. О. РИЗИКИ ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЇХ ПРОЯВУ В УКРАЇНІ.....	120
МОСКАЛЕНКО Н. В., ГОРКАВЧУК С. А. ОФШОРНИЙ БІЗНЕС: НАСЛІДКИ ДЛЯ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЙОГО ЗАПОБІГАННЯ.....	124
НИКОЛЮК В. П. ФІНАНСОВО-ІНФЕКЦІЙНІ ВПЛИВИ НА ЕКОНОМІКИ КРАЇН ЦЕНТРАЛЬНОЇ ТА СХІДНОЇ ЄВРОПИ.....	127
РЕКУНЕНКО І. І. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ СТРУКТУРНИХ ЕЛЕМЕНТІВ ІНФРАСТРУКТУРИ ФІНАНСОВОГО РИНКУ.....	130
СЕРГЄЄВА О. С. РИЗИКО-ОРІЄНТОВАНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ БАНКУ.....	134
СЛАВКОВА А. А., ПРОЦЕНКО А. В. БОРГОВА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ.....	137
СТОРОЖЕНКО О. О. ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ.....	141

ЧМУТОВА І. М. ТЕХНОЛОГІЯ АНАЛІЗУ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОРТФЕЛЯ БАНКУ ЯК СКЛАДОВА ТЕХНОЛОГІЇ УПРАВЛІННЯ ЙОГО ФІНАНСОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ.....	145
ШЕЙКО О. П. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СПОЖИВЧОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	149

РОЗДІЛ 9 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

ДУХНОВСЬКА Л. М., СКОМОРОХОВА С. Ю., ГОРБАЧОВА О. А. МЕТОДИ НАРАХУВАННЯ АМОРТИЗАЦІЇ МАЛОЦІННИХ НЕОБОРОТНИХ МАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ.....	154
ІВАНЮТА О. В. РОЗВИТОК ФУНКЦІОНАЛЬНИХ СИСТЕМ ОБЛІКУ ВИТРАТ: ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ АСПЕКТ.....	156
МОНАСТИРСЬКА Т. Б. ОБЛІКОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ОСББ: ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ ВИТРАТ.....	160
ПРОСКУРИНА Н. М. УДОСКОНАЛЕННЯ НАРАХУВАННЯ ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВА В КОНТЕКСТІ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ.....	164
РІПКА Л. М. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ В УКРАЇНІ.....	167
РОМАНЧУК А. Л. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ МЕТОДИКИ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ ІНВЕСТИЦІЙ.....	170
СКИБА К. В., ГУРІНА Т. І., СМОРЖАНЮК Т. П. ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ОБЛІКОВОГО ВІДОБРАЖЕННЯ ОПЕРАЦІЙ З ДОВІРЧОГО УПРАВЛІННЯ МАЙНОМ.....	174
СКРИПНИК Н. В. ОБЛІК ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ: ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА НАЦІОНАЛЬНИХ ПІДХОДІВ І ВИМОГ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ.....	178
СТРОЙ Т. А. ЕФЕКТИВНІСТЬ СИСТЕМИ БЮДЖЕТУВАННЯ В УМОВАХ ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ.....	181
ФУРСА Т. П. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА.....	184
СЛОВОДЯН Н. Г., ХИЛИДИЗЮК А. М. УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ РЕАЛІЗАЦІЇ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ ТА РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦІЯМИ У МОЛОКОПЕРЕРобНИЙ ГАЛУЗІ НА ПРИКЛАДІ ПАТ «ЯГОТИНСЬКИЙ МАСЛОЗАВОД».....	188
ШИПУНОВА О. В. ОСОБЛИВОСТІ КЛАСИФІКАЦІЇ ТА ОЦІНКИ ФІНАНСОВИХ АКТИВІВ.....	191

РОЗДІЛ 10 МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

БАЛЬЗАН М. В. ПРОГНОЗУВАННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ДІЯЛЬНОСТІ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	196
ІЛЬЄНКО О. В., СОБКОВА А. О. АНАЛІЗ РОЗВИТКУ ІТ-РИНКУ УКРАЇНИ В СТРУКТУРІ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА.....	200
ТУКАЛО В. О., КОЛЯДА Ю. В. ВЗАЄМОДІЯ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИХ СКЛАДОВИХ ЕКОНОМІКИ НА ПІДРУНТІ КІЛЬКІСНОГО АНАЛІЗУ МАТЕМАТИЧНИХ МОДЕЛЕЙ.....	203

РОЗДІЛ 4

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 658:621.315.2

Пічугіна М. А.

Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»

ПІДХОДИ ДО СТВОРЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ КЛАСТЕРІВ ПІДПРИЄМСТВ

Визначено поняття інноваційного кластеру. Виділено характерні риси інноваційного кластеру. Розроблено методичні та практичні рекомендації щодо створення інноваційних кластерів. Представлено алгоритм визначення доцільності створення інноваційного кластеру.

Ключові слова: інноваційний кластер, алгоритм, принципи, підприємства.

Постановка проблеми. В сучасних реаліях виживання та успіх підприємств залежить від їх здатності створювати інновації, а рівень інноваційної активності вітчизняних підприємств залишається низьким, що пов'язано і з відсутністю умов для здійснення цього виду діяльності, і з низьким рівнем сприйняття новацій. Створення інноваційних кластерів може вплинути на підвищення конкурентоспроможності підприємств. Поширення кластерів робить вивчення цього феномену однією з актуальних теоретичних та практичних проблем і зумовлює необхідність розроблення підходів до створення кластерів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий науковий внесок у дослідження теоретичних проблем розвитку кластерної концепції зробили зарубіжні вчені: Е. Бергман, Д. Гааг, Б. Гаррет, Е. Дахмен, Е. Джуліані, М. Енрайт, Е. Менсфілд, М. Портер, В. Прайс, С. Розенфельд, П. Свон, М. Фелдман, Ю. Уенноп, Д. Якобс, Л. Янг та інші. Вивчення інноваційних процесів у межах кластеру були предметом особливої уваги Н. Карбонари, Р. Маскелла, А. Малмберга.

Питанням функціонування кластерних структур присвячено наукові праці українських учених Є. Безвужка, К. Дудкіної, С. Соколенка, Д. Стеценка. Наукові засади механізмів співпраці суб'єктів господарювання, шляхів підвищення їх ефективності, в тому числі і в інноваційній сфері, закладено в працях Г. Андрощука, М. Войнаренка, О. Длугопольського, О. Ляха, Л. Матросової, Г. Полякова, Є. Монастирського, В. Чужикова.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значний внесок іноземних та вітчизняних науковців та міжнародних організацій у розробку кластерної тематики, багато питань досі залишаються недостатньо висвітленими. У дослідженнях підкреслено необхідність та перспективи розвитку кластерів в Україні, однак недостатньо уваги присвячено конкретним заходам щодо створення інноваційних кластерів в контексті забезпечення конкурентоспроможності підприємств.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є наукове обґрунтування теоретичних та практичних положень щодо створення інноваційних кластерів.

Виклад основного матеріалу. Існуючі визначення інноваційного кластеру або окреслюють ключових учасників, або наголошують на кінцевому результаті, або акцентують на внутрішніх механізмах та умовах, що їх забезпечують. Визначальним для інноваційного кластеру є інновацій-

на спрямованість (учасників та кластеру в цілому) та механізм досягнення цілей.

Виділимо характерні риси інноваційних кластерів: інноваційна активність; креативність; система цінностей, зорієнтована на безперервні зміни; адаптивність; високий рівень соціального капіталу; інноваційний стиль управління; самоорганізація; кваліфікований персонал; жорсткі вимоги щодо рівня кооперації діяльності.

Узагальнюючи підходи різних авторів до визначення та природи інноваційних кластерів, сформулюємо визначення інноваційного кластеру як структурованої множини автономних фірм, які залучені до створення нових товарів і послуг на основі безстрокових контрактів, здатна виробляти унікальні підходи до вирішення проблем і прийняття рішень, проактивно реагувати на зміни в оточуючому середовищі і відповідно до цього адаптувати свою діяльність, концентруватися на інноваціях і безперервних покращеннях.

Дослідження підтверджують, що створення кластеру – доволі специфічний метод підвищення конкурентоспроможності. Кожен кластер є по-своєму унікальним і для отримання успіху необхідні контекстні умови, які практично не можливо штучно відтворити [1]. Поєднання необхідності змін і можливостей створює платформу для кластеру.

Спонтанне створення є наслідком випадкового згуртування ключових ресурсів та економічних суб'єктів. Якщо використати модель «чорного ящика» щодо кластеру, то на виході ми будемо мати конкурентоспроможність учасників (тобто причину членства у кластері), а на вході певні переваги (тобто початкові мотиви географічного згуртування фірм), наприклад, близькість до ринків, забезпеченість спеціалізованою робочою силою, продуктивність, пов'язана з відносинами з закладами, фірмами та споживачами [2].

Ініціативне створення – урядова організація або група компаній намагається надати певну форму, завершеність існуючій географічній концентрації підприємств або створити умови для кластерів.

Ініціативне створення можливе лише на основі існуючих сприятливих умов, які можуть бути підсилені додатковими (визначеними і створеними), наприклад, доступом до інформації, фінансових ресурсів, законодавчим забезпеченням тощо.

Процес створення можна розділити на два етапи: 1) прихований, коли з'являються нові елементи, відбувається їх кількісне зростання, і 2) явний, коли нові елементи утворюють нову струк-

туру, нову якість і відбувається поступове накопичення певних чинників, характеристик і здійснюється стрибок – поява нового, якісно відмінного.

Для того щоб кластер досяг помітної внутрішньої динаміки, він потребує залучення учасників і наявності певних умов. Під «критичною умовою» ми розуміємо не лише кількість фірм, які діють у кластері, а і такі чинники: рівень компетентності, знань, капіталу, сприятлива законодавча база, громадська підтримка, підприємницька культура. Само по собі поняття «критичної умови» є нестабільним. Критичні умови відіграють роль певного «буфера» і роблять кластер стійким до зовнішніх потрясінь.

Багато потенційних кластерів так і не реалізують заділ для перетворення у робочий кластер [3]. Визначення доцільності створення кластеру – це певна послідовність етапів (рис. 1).

Для визначення доцільності витрачання зусиль проводиться аналіз існуючих можливостей та необхідних ресурсів, а також умов для кластеризації. Результати такого аналізу створюють основу для розробки проекту створення кластеру або дозволяють прийняти обґрунтоване рішення про неперспективність задуму.

Аналіз середовища створення кластеру має дати відповіді на питання:

- ідентифікація мети кластеру;
- оцінка поточного положення і аналіз перспектив, прогноз економічного ефекту від операції;
- доцільність кластеризації;
- аналіз конкурентного середовища;
- оцінка правового стану;
- ідентифікація взаємозв'язків між елементами системи та із зовнішнім середовищем;
- визначення рівня лояльності до об'єднання;
- визначення проблем (організаційних, операційних, фінансових тощо).

Після цих «підготовчих етапів» фактично формується план досягнення цілей, який найкраще відповідає умовам, що склалися. Стратегічний план відіграє роль відцентрової сили, що забезпечує прив'язку суб'єктів до внутрішнього простору кластера. В цілому план створення кластера визначає кластерну структуру; плани розвитку і взаємозв'язків внутрішніх процесів; проекти, що плануються реалізувати учасниками кластера; програми взаємодії з зовнішніми групами впливу, що мають відношення до кластера.

На етапі створення кластеру головним є формування кластерної структури та сукупності найважливіших проектів, що плануються до реалізації учасниками кластера, визначивши по кожному проекту зв'язки та ролі. Залучення учасників полегшується, якщо існує достатньо крупний проект, що носить стратегічний характер для подальшого функціонування кластера і припускає участь потенційних організацій-учасників в забезпеченні ресурсами даного проекту і в отриманні вигод від його реалізації. Такий проект стає своєрідним прапором, під яким збираються учасники на стадії формування кластера. Разом з тим даний проект повинен бути доповнений проектами меншого масштабу, які задовольняють тим же умовам, що і основний, але закінчуються пізніше основного [4].

При створенні кластеру формування структури включає:

- виявлення учасників, зацікавлених в процесі інтеграції;
- виявлення потенціалу учасників кластера;
- розробка механізму управління кластером (рис. 2);
- забезпечення стійкості об'єднання – розробка положень і правил функціонування кластера;
- визначення масштабів спільної діяльності учасників.

Для вже функціонуючого кластера вибір нового учасника відбувається поетапно: на основі ясно визначеної необхідності в новому учаснику відбувається ідентифікація необхідних атрибутів партнера, визначаються потенційні партнери, проводиться їх оцінка, у випадку позитивної оцінки

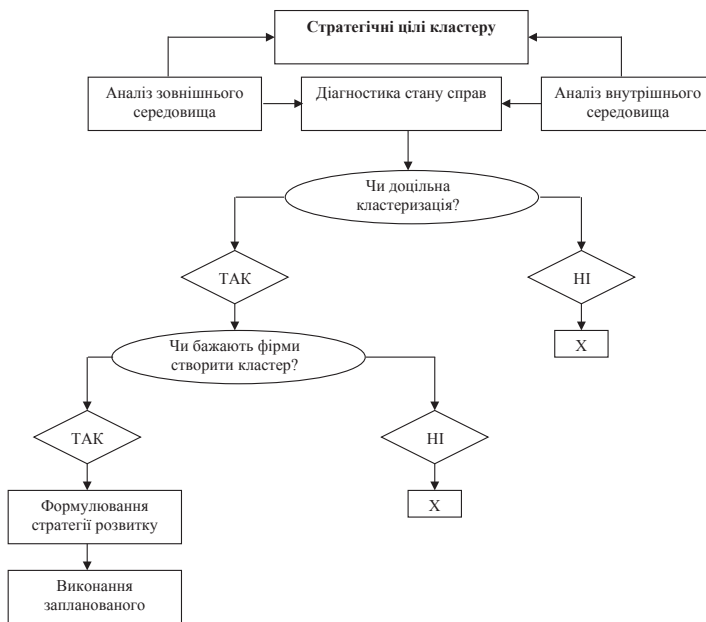


Рис.1. Блок-схема алгоритму визначення доцільності створення кластеру

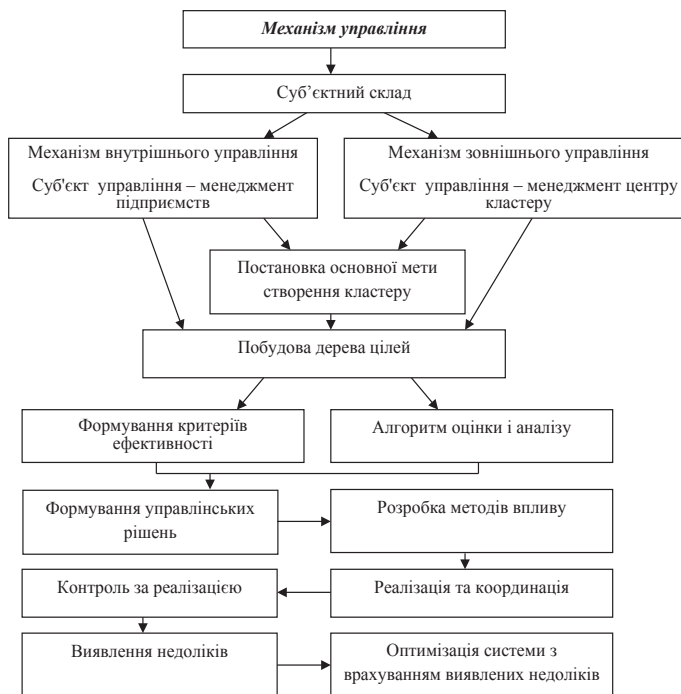


Рис. 2. Механізм управління кластером

проводяться переговори про членство у кластері і підписується договір.

На етапі розробки стратегічного плану кластеру рішення приймаються щодо керівництва процесом кластеризації та процедури процесу.

Під кластеризацією будемо розуміти процес створення об'єднаних систем створення доданої вартості, результатом якого є нові унікальні компетенції, що приведе до підвищення конкурентоспроможності учасників об'єднання.

У плані кластеризації:

- побудова дерева цілей кластеризації;
- визначення елементів взаємодії, тобто суб'єктів господарювання, що беруть участь;
- розробку (уточнення), узгодження і затвердження функцій і ролей;
- проектування форм взаємодії по стадіях ланцюга створення вартості;
- можливі параметри оптимізації взаємодії в рамках системи;
- визначення системи та механізму управління для ланцюга учасників;
- ідентифікація проблем, які можуть виникнути;
- визначення першочергових заходів, які треба зробити;
- оцінка ризиків операції;
- розгляд механізму розподілу економічного ефекту між учасниками кластеру;
- передбачення методів узгодження економічних інтересів господарюючих суб'єктів при взаємодії;
- графік реалізації проекту.

Загальний план кластеризації детально розписує, що треба зробити. З проектуванням дій відбувається і визначення виконавців, тобто команди, яка буде координувати і направляти процес створення кластеру. Може бути кілька альтернатив. Великі фірми можуть грати каталітичну роль у ряді відносин і стати основою для кластеру [5], а відтак і сформувати команду. Іншим можливим початковим вхідним пунктом створення кластеру можуть бути індустріальні асоціації. Якщо такі організації здатні стати агентами зміни, в протилежність обмеженню їх діяльності лобіюванням і захистом статус-кво, як відбувається в деяких з них, вони можуть бути готовим ресурсом, щоб ініціювати розвиток кластеру. Варто врахувати і те, що перешкодою для виробничих асоціацій, якими управляють великі фірми, вірогідно, стане підозріле ставлення до державних кластерних ініціатив через фокусування на малих та середніх підприємствах або прагнення домінувати над процесом.

Інший можливий варіант – команду формують всі потенційні учасники кластеру. В принципі, найважливішим для успіху є розуміння всіма учасниками підсумкових результатів: для чого необхідна кластеризація, яких показників досягнуть учасники, як це поєднується із стратегією компанії і які компетенції партнерів найпривабливіші. Тому, незважаючи на склад і походження команди кластеризації, варто долучати групи взаємодії, які б включали представників великого та малого бізнесу, наукових інститутів та освітніх закладів, фінансових установ, а також державних службовців (за кордоном навіть виник новий тип регіонального чиновника – координатор або кластер-менеджер). Учасники цих груп зацікавлені у ефективній роботі кластеру, можуть обмінюватися пропозиціями і закладати підвали для майбутнього співробітництва. Огляд зарубіжних публікацій

дозволяє ідентифікувати множину ролей, які уряд може відігравати по відношенню до кластеру [5]: ініціатор, опікун, координатор, менеджер.

Згідно з рекомендаціями урядового керівництва *A governor's Guide to Cluster-Based economic Development* (США, 2002), урядова підтримка є недоцільною на етапі створення кластеру, оскільки практично неможливо вплинути на бажання підприємців стати членами кластеру, і відтворення сприятливих умов дуже дорого коштує. А от для кластеру, що вже довів свою життєздатність, державна підтримка може стати критичним фактором [6].

Процедура інтеграції в кластер складається з двох фаз:

1 фаза – будівництво соціального капіталу – створюється консорціум з формуванням цілей, завдань і стратегій;

2 фаза – здійснення певних дій – договори про партнерство перетворюються в систему юридично обов'язкових договорів з матеріальною відповідальністю партнерів по прийнятих зобов'язаннях.

Можливі різні варіанти інтеграції:

- інтеграція шляхом підписання угод, що юридично зобов'язують партнерів;
- інтеграція шляхом узгодження інтересів, що здійснюється при допомозі взаємного обміну акціями; участі в прибутках; загальних проектів.

Підписання юридичних договорів повинне доповнюватися узгодженням інтересів, які в свою чергу зазвичай також приводять до розвитку співпраці, у тому числі і у формі контрактів.

У багатьох кластерних дослідженнях підкреслюється значення соціального капіталу як запоруки розвитку кластеру. Комп'ютерні мережі та інші інформаційні системи сприяють зміцненню комунікацій, однак для комунікації для кооперації необхідні взаємовідносини між людьми. Неформальна мережа контактів між особистостями виникає, перетинаючи кордони фірм і діє як канал потоку знань. Ці канали спілкування сприяють дифузії знань, надаючи фірмам у кластері певні переваги в інноваційній діяльності.

Через неврахування важливих чинників проект кластеризації може виявитися невдалим. Наприклад, виявиться брак ресурсів на реалізацію проекту, невідповідність вимогам законодавства або через ігнорування людського чинника відбудеться звільнення ключових співробітників.

Врахування принципів формування кластерів дозволяє зменшити ризики та попередити можливі невдачі. До загальних принципів можна віднести:

- обґрунтування необхідності та конкретно-цільовий характер;
- процедурне забезпечення;
- врахування віддалених результатів;
- встановлення часових меж;
- довгострокової взаємодії;
- самофінансування і прибутковості;
- легітимності;
- інформаційної забезпеченості;
- адекватності реакції об'єктів інтеграції.

Принципи формування інноваційних кластерів:

- організація взаємовигідного співробітництва і одночасне стимулювання конкуренції;

- позитивне ставлення до нових потенційних членів кластеру, а не відштовхування;
- постійні інвестиції у ті дослідження та розробки, результати яких можуть бути втілені в інновації;

- недопущення фокусування на вузьких географічних рамках або ухил до високотехнологічного кластеру без географічних обмежень;

- постійне формування соціальної мережі;
 - увага до комерціалізації;
 - акцент на міждисциплінарне співробітництво;
 - недопущення обмеження інвестицій держполітикою;
 - пошук можливостей міжкластерної взаємодії, оскільки розрахунок в основному лише на локальне знання може мати результатом руйнування кластеру, який залишається замкненим у рамках застаріваючої технологічної траєкторії.
- Кінцевим етапом має стати проведення змін, тобто формування кластеру. Виділимо ознаки сформованого кластеру:
- мережа міцних різнохарактерних та різноспрямованих зв'язків;
 - спільна мета, бачення та стратегічної програми розвитку кластеру;
 - різноманітні структурні одиниці;
 - соціальний капітал;
 - спільна база знань, фінансових і кадрових ресурсів;
 - ефект від об'єднання – кластер має якості, які непритаманні його елементам;
 - учасник/учасники, які виконують роль мережевого координатора;
 - збалансована структура;
 - система договірних відносин між учасниками.
- Визначальним показником сформованості, на нашу думку, є функціонування кластеру як системи. Системність є об'єктивною якістю всіх складних об'єктів, які є в реальній дійсності, тому

будь-який кластер можна назвати системою.

Про сформованість і життєздатність кластеру можна судити, враховуючі основні системні елементи:

1) принципи і правила, на яких будуються відносини між учасниками;

2) відносини, в які вступають учасники в ході досягнення своїх інтересів;

3) безпосередньо учасники (елементи) кластеру.

Наявність тісної взаємодії в середині приводить до того, що у взаємодії з середовищем кластер виступає як щось єдине, що зберігає свою ідентичність. Властивістю кластеру як складної системи є здатність саморозвитку, коли зміни відбуваються без втручання учасників.

Висновки і пропозиції. В результаті теоретичного аналізу було визначено поняття «інноваційний кластер», виділені його характерні риси та розроблені методичні та практичні рекомендації щодо формування інноваційних кластерів. Визначені основні способи формування кластерів в залежності від умов. Описано алгоритм визначення доцільності створення інноваційного кластеру. Також визначено чинники, які обумовлюють можливості кластеризації. Сформовано принципи формування інноваційного кластеру.

У статті обґрунтовано положення про те, що участь у кластері робить можливим подолання проблеми обмеженості внутрішніх ресурсів підприємства. Зв'язки та співпраця також стають суттєвим фактором конкурентоспроможності, а створення кластеру – шляхом її підвищення.

Список літератури:

1. Trend Chart Policy Workshop «Innovative Hot Spots in Europe: Policies to promote trans-border clusters of creative activity», May 5-6, 2003. Luxembourg, Background Paper on Cluster Policies [Electronic resource] – Mode of access : www.trendchart.org – Last access : 02-03-2014. – Title from the screen.
2. Yeung, H., W-C., Liu, W., Dicken, P. Transnational corporations and network effects of a local manufacturing cluster in mobile telecommunication equipment in China [Text] / World Development. – 2006. – Vol. 8. – № 24(124) – P. 320-336.
3. Enright M.J. Regional Clusters: What we know and what we should know. Paper prepared for the Kiel Institute International Workshop on Innovation Clusters and Interregional Competition, 2002 [Electronic resource] – Mode of access : www.springer.com. – Last access: 25-05-2013. – Title from the screen.
4. Клейнер Г. Б. Синтез стратегии кластера на основе системно-интеграционной теории [Электронный ресурс]. – Режим доступа : scerpuchitel.ru. – Загл. с экрана.
5. A Practical Guide to Cluster Development. A Report to the Department of Trade and Industry and the English RDAs by Ecotec Research & Consulting [Electronic resource]. – Mode of access : www.aeema.com. – Last access: 25-05-2013. – Title from the screen.
6. A Governor's Guide to Cluster-Based Economic Development [Electronic resource]. – Mode of access : www.nga.org. – Last access : 20-12-2013. – Title from the screen.

Пичугина М. А.

Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт»

ПОДХОДЫ К СОЗДАНИЮ ИННОВАЦИОННЫХ КЛАСТЕРОВ ПРЕДПРИЯТИЙ

Резюме

Определено понятие инновационного кластера. Выделены характерные черты инновационного кластера. Разработаны методические и практические рекомендации по созданию инновационных кластеров. Представлен алгоритм определения целесообразности создания инновационного кластера.

Ключевые слова: инновационный кластер, алгоритм, принципы, предприятия.

Pichugina M. A.

National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute»

APPROACHES TO THE CREATION INNOVATION CLUSTERS OF ENTERPRISES

Summary

The concept of innovation clusters is considered. The features of the innovation cluster are formulated. The methodical and practical recommendations for the creation of innovation clusters are suggested. The algorithm for determining the appropriateness of creating innovative cluster is presented.

Key words: innovation cluster, algorithm, the principles, enterprises.

УДК 316:33:336:334.723

Пристемський О. С.

Херсонський державний аграрний університет

РОЛЬ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ФАКТОРІВ ПРИ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Обґрунтовано та систематизовано роль соціально-економічних факторів при забезпеченні фінансової безпеки суб'єктів підприємництва. Визначені ефективні методи підвищення ролі людського фактора в роботі підприємств та їх фінансовій безпеці.

Ключові слова: соціально-економічні фактори, фінансова безпека, підприємництво, людський фактор, суб'єкти підприємництва, соціальна сфера.

Постановка проблеми. Однією з найважливіших складових у діяльності суб'єктів підприємництва є трудові ресурси. Саме людський потенціал у кінцевому випадку визначає ефективність діяльності суб'єктів підприємництва. Особливу роль він набуває при виникненні кризових ситуацій. До того ж головним фактором забезпечення фінансової безпеки є ефективна фінансово-економічна діяльність фірми, яка неможлива без кваліфікованого персоналу, зацікавленого в результатах своєї діяльності. Стосовно ролі людського чинника при забезпеченні фінансової безпеки підприємства варто зауважити, що в кожен окремий момент часу фірма прагне досягнути стану економічної рівноваги. Але оскільки постійно змінюється зовнішнє середовище підприємства, змінюється і якість рівноважного стану, а отже, повинне змінюватись і внутрішнє середовище.

Дії персоналу в критичний момент, власне, і визначають, виживе фірма або збанкрутує. Але все-таки головним чинником забезпечення фінансової безпеки є ефективна фінансово-економічна діяльність фірми, яка неможлива без кваліфікованого персоналу, зацікавлених в результатах своєї роботи. Впливу персоналу на ефективність роботи підприємства приділялася значна увага в роботах класиків економічної думки, тоді як антикризове управління багато в чому не торкається цієї проблеми. Тому необхідно більш детально проаналізувати деякі аспекти ролі людського чинника в забезпеченні фінансової безпеки та запобігання банкрутства підприємства.

Метою дослідження є визначення соціально-організаційних факторів, їх вплив на забезпечення фінансової безпеки, впровадження і використання фінансово-економічних заходів на посилення ролі людського фактора для суб'єктів підприємництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням ролі соціально-організаційних факторів при забезпеченні фінансової безпеки суб'єктів підприємництва активно займаються сучасні вчені, зокрема Е. Альтман, Дж. Агенти, О.І. Барановський, В. Бівер, М.Д. Білик, І.А. Бланк, О.Д. Василик, К.С. Горячева, А.О. Епіфанов, М.М. Єрмошенко, Г.П. Іванова, С.М. Ілляшенко, В.Г. Крижанівська, В.В. Ковальов, Е.М. Коротков, Л.О. Лігоненко, Р. Ліс, Т.М. Мельник, В.П. Москаленко, Є.В. Новосядло, Б.А. Райзберг, Н.Н. Румянцев, Р. Таффлер, О.О. Терещенко, С.Я. Салига, Г.М. Скудар, Е.А. Уткін, О.І. Хитрін та багато інших. Проблемам фінансової безпеки та забезпечення її ефективності присвячено ряд статей та монографій, проте недостатньо розроблений інструментарій для оцінки фінансової безпеки суб'єктів підприємництва, що буде зручним та доцільним для застосування в практиці вітчизняних бізнес-структур.

Результати дослідження. Головною метою підприємства має бути створення таких умов для працівників, за яких ефективність їх праці буде максимальною. Крім того, підприємство повинно стати свого роду сім'єю для працівників. У нього має бути моральна дилема, при цьому дуже серйозна – кинути підприємство у момент кризи або ж залишатися з ним до кінця і боротися за його виживання всіма доступними засобами. Дуже важливо сформувати мислення працівника так, щоб варіант залишити підприємство був для нього рівнозначний зраді сім'ї або друга, оскільки саме поведінка персоналу в критичний для підприємства момент і визначить – бути йому чи не бути [1, с. 18].

Ефективним методом підвищення ролі людського фактора в роботі суб'єктів підприємництва та їх фінансовій безпеці є розвиток соціальної сфери. З нею працівники одержують не тільки пряму винагороду у вигляді заробітної плати чи премії, але й цілий ряд непрямих бонусів, що підвищують якість їх життя. Розвиток соціальної сфери є дуже важливим, якщо не ключовим у вирішенні питання людського фактора на суб'єктах підприємництва в цілому й у системі фінансової безпеки зокрема [2, с. 66]. Практика суб'єктів підприємництва у країнах з розвинутою економікою, а також вчення багатьох учених-економістів показують, що соціальна сфера є необхідним атрибутом успішної роботи фірми.

Поняття соціальної сфери дуже знайоме компаніям у країнах з розвинутою економікою. Таким чином, інститут соціальної сфери на підприємствах є необхідною складовою успіху фірми. Він дозволяє формувати не тільки ефективно діючий, але і відданий справі персонал – основу для формування ефективної системи фінансової безпеки суб'єктів підприємництва [3, с. 87].

Важливо відзначити, що значна частина користувачів соціальних послуг не є працівниками підприємств. Це може означати, що підприємство змушене надавати послуги місцевим жителям за відсутності альтернативних можливостей, або підприємство надає ці послуги зовнішнім користувачам на комерційній основі. Частіше соціальні послуги надаються крупними підприємствами.

Соціальні послуги відіграють важливу роль у залученні й утриманні працівників на підприємстві. Так, на думку менеджерів, на половині обстежених підприємств деякі працівники готові будуть залишити підприємство, якщо воно припинить надання соціальних послуг. Особливо це стосується підприємств, на яких витрати на соціальну сферу становлять високий відсоток від фонду оплати праці [4, с. 7].

Одним із компонентів ефективної діяльності суб'єктів підприємництва є методи заохочення

трудового колективу шляхом надання соціальних послуг, чим підвищують роль і значення людського фактора. Об'єкти соціальної сфери і форми соціальної підтримки та розвитку на суб'єктах підприємництва дуже різноманітні і відрізняються як масштабами діяльності, так і обсягами фінансової підтримки. Ця розмаїтість створює передумови для впровадження соціальної сфери не лише великих, але й середніх і навіть малих суб'єктів підприємництва [5, с. 208]. Одним із позитивних моментів впровадження соціальної сфери суб'єктами підприємництва є формування витрат на соціальну сферу за рахунок резервного фонду.

Займаючись соціальною сферою, підприємства фактично виконують цілий ряд важливих функцій держави, знижуючи навантаження на бюджет. Цілком логічним виглядав би зворотний зв'язок з боку держави, а саме: зниження оподаткування суб'єктів підприємництва, що утримують об'єкти соціальної сфери; отримання субсидій для підприємств з боку держави; пільги з боку держави; пільгове кредитування банківськими установами будівництва, утримання об'єктів соціальної сфери тощо.

Позитивних моментів від використання і впровадження соціальної сфери на суб'єктах підприємництва досить багато, але поряд з ними є й ряд факторів, що заважають їй розвитку. Однією з головних причин є така, що послугами соціальної сфери підприємства, крім його працівників, користувалися безкоштовно ще багато інших. Як наслідок, ефект соціальної сфери може частково нівелюватися.

Раціоналізація соціальної сфери підприємств може багато в чому оптимізувати витрати на її утримання і підвищити ефект від її використання суб'єктами підприємництва. Досвід західних компаній показує, що принципово така можливість існує. Тому доцільно запропонувати ряд рекомендацій з удосконалення підходів щодо організації соціальної сфери на суб'єктах підприємництва в ринкових умовах, що дозволить підвищити роль людського фактора в діяльності фірми.

У першу чергу необхідно позбутися підходів минулої економічної системи, послугами соці-

альної сфери безкоштовно повинні користуватися тільки його працівники та члени їх родин, при цьому необхідно диференціювати обсяги отриманих благ залежно від внеску підрозділів і працівників для покращення результатів діяльності суб'єкта підприємництва. Оскільки фінансування соціальної сфери суб'єктів підприємництва здійснюється за рахунок прибутку, користуватися соціальними благами насамперед повинні ті підрозділи та працівники, що внесли найбільший вклад у збільшення його обсягів [6, с. 144]. Отже, загальний фонд на соціальні потреби має розподілятися відповідно до досягнутих результатів окремих підрозділів.

Диференціація розміру заохочення залежно від досягнутих результатів роботи, якщо вона наче і заздалегідь відома колективу, сприяє справедливій винагороді за реальним внеском. При такій системі виникає зацікавленість колективів у підвищенні ефективності використання виробничих можливостей і поліпшення якості продукції, у виявленні резервів удосконалення виробництва, забезпечується краще поєднання інтересів окремого працівника, колективу і організації в цілому. Отримання додаткових заохочень вимагає від працівників цілеспрямованих зусиль з підвищення ефективності роботи устаткування, скорочення витрат робочого часу на виконання робіт, забезпечення зростання продуктивності праці та якості продукції.

Висновки. Таким чином, впровадження і використання фінансово-економічних заходів щодо посилення ролі людського фактора на суб'єктах підприємництва може підвищити ефективність персоналу і організації в цілому, зросте відповідальність працівників за долю підприємства, що в кінцевому підсумку допоможе створити необхідні передумови для ефективної роботи системи фінансової безпеки. Головною проблемою розвитку соціальної сфери на суб'єктах підприємництва в Україні сьогодні є недостатня її раціоналізація. З метою подолання цієї проблеми слід застосовувати запропоновану методичку оцінки індивідуального внеску працівника чи підрозділу в загальний результат роботи підприємства.

Список літератури:

1. Гладченко Т. М. Науково-методичні основи створення механізму державного управління і регулювання системи безпеки підприємницької діяльності : регіональний аспект : автореф. дис. ... канд. наук з держ. упр. : 25.00.02 «механізми державного управління» / Таїсія Миколаївна Гладченко ; [Донецька держ. академія управління]. – Донецьк, 2004. – 20 с.
2. Ареф'єв, В. О. Стратегія забезпечення фінансової безпеки підприємства як запорука його ефективного та стабільного функціонування [Текст] / В. О. Ареф'єв // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – № 29. – С. 65-68.
3. Мартюшева Л.С. Методологічні основи організації фінансової безпеки підприємства / Л.С. Мартюшева // Фінансовий простір. – 2011. – № 1(1). – С. 85-90.
4. Єпіфанов А.О. Обґрунтування фінансового механізму підприємства [Текст] / А.О. Єпіфанов, В.П. Москаленко, О.В. Шипунова // Фінанси України. – 2004. – № 1. – С. 3-11.
5. Фінансова безпека підприємств і банківських установ [Текст] : монографія / за заг. редакцією д-ра екон. наук, проф. А. О. Єпіфанова [А. О. Єпіфанов, О. Л. Пластун, В. С. Домбровський та ін]. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2009. – 295 с.
6. Сухоруков А.І., Ладюк О.Д. Фінансова безпека держави : навчальний посібник. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 192 с.

Пристемский А. С.

Херсонский государственный аграрный университет

РОЛЬ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ ПРИ ОБЕСПЕЧЕНИИ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Резюме

Обоснована и систематизирована роль социально-экономических факторов при обеспечении финансовой безопасности субъектов предпринимательства. Определены эффективные методы повышения роли человеческого фактора в работе предприятий и их финансовой безопасности.

Ключевые слова: социально-экономические факторы, финансовая безопасность, предпринимательство, человеческий фактор, субъекты предпринимательства, социальная сфера.

Prystemskiy O. S.

Kherson State Agricultural University

A ROLE OF SOCIO-ECONOMIC FACTORS IS AT PROVIDING OF FINANCIAL SAFETY OF BUSINESS ENTITIES

Summary

Reasonably and the role of socio-economic factors is systematized at providing of financial safety of business entities. Certain effective methods of increase of role of human factor in-process enterprises and them to financial safety.

Key words: socio-economic factors, financial safety, enterprise, human factor, business entities, social sphere.

УДК 65.012.1:519.816

Бурдейна Л. І.

Рубель В. П.

Поважук Д. О.

Вінницький національний аграрний університет

МЕТОДИ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ НА ПРИКЛАДІ ТРАНСПОРТНОЇ ЗАДАЧІ

У статті розглянуті основні поняття управлінських рішень. Виявлено основні методи прийняття управлінських рішень. Наводиться математична модель та методи вирішення транспортної задачі. Обґрунтовано модель оптимізації розподілу продукції підприємства на прикладі транспортної задачі. Розглянуто задачу прийняття управлінських рішень в умовах невизначеності.

Ключові слова: прийняття рішення, управління, невизначеність, оптимізація, лінійне програмування, транспортна задача.

Постановка проблеми. Кожна організація визначає певні цілі своєї діяльності. Їх ефективне досягнення можливе лише внаслідок таких управлінських дій, котрі якісно розробляються та послідовно реалізуються в рамках даної організації. Плануючи діяльність організації, управлінці визначають цілі, способи їх реалізації та ресурси, необхідні для їх досягнення.

Під прийняттям управлінських рішень можна розуміти процес їх розробки та вибору. Управлінське рішення – результат вибору суб'єктом (органом) управління способу дій, спрямованих на розв'язання певної проблеми управління. Основна мета управлінського рішення – забезпечити координуючий вплив на об'єкт (систему) управління для досягнення цілей організації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам розробки і прийняття управлінських рішень присвячені праці вітчизняних та іноземних вчених: Бланка І.О., Вітлинського В.В., Галагана А.М., Задой А.О., Ілляшенка С.М., Камаяна А.К., Кузьміна О.Є., Мельника Л.Г., Момота В.Є., Лабскера Л.Г., Найта Ф., Старостиної А.О. Тихомирова М.П., Томпсона А.А., Трухаєва Р.І., Шендела Д., Янкового А.Г., Яновської О.В., та ін.

Метою роботи є мінімізація транспортних витрат шляхом пошуку оптимальних маршрутів і моніторингу вантажних перевезень.

Результати дослідження. Одним із прикладів задач з розподілу продукції підприємства є транспортна задача.

Класична транспортна задача лінійного програмування формулюється так: деякий однорідний продукт, що знаходиться у m постачальників A_i в обсягах a_1, a_2, \dots, a_m одиниць відповідно необхідно перевезти n споживачам B_j в обсягах b_1, b_2, \dots, b_n одиниць. При цьому виконується умова, що загальний наявний обсяг продукції у постачальників дорівнює загальному попиту всіх споживачів. Відомі вартості c_{ij} перевезень одиниці продукції від кожного A_i – го постачальника до кожного B_j – го споживача, що подані як елементи матриці виду:

$$\begin{pmatrix} c_{11} & c_{12} & \dots & c_{1n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ c_{m1} & c_{m2} & \dots & c_{mn} \end{pmatrix}$$

Необхідно визначити план перевезень, за якого вся продукція була б вивезена від постачальників, повністю задоволені потреби споживачів і загальна вартість всіх перевезень була б мінімальною [3].

У такій постановці задачі ефективність плану перевезень визначається його вартістю і така за-

дача має назву транспортної задачі за критерієм вартості перевезень.

Запишемо її математичну модель. Позначимо через x_{ij} обсяг продукції, що перевозиться від A_i постачальника до B_j споживача ($i = \overline{1, m}; j = \overline{1, n}$).

Мають виконуватися такі умови [5]:

Сумарний обсяг продукції, що вивозиться з кожного i – го пункту, має дорівнювати запасу продукції в даному пункті:

$$\begin{cases} x_{11} + x_{12} + \dots + x_{1n} = a_1; \\ x_{21} + x_{22} + \dots + x_{2n} = a_2; \\ \dots \dots \dots \dots \dots \dots \dots \\ x_{m1} + x_{m2} + \dots + x_{mn} = a_m. \end{cases}$$

Сумарний обсяг продукції, що вивезений кожному j – му споживачеві, має дорівнювати його потребам:

$$\begin{cases} x_{11} + x_{21} + \dots + x_{m1} = b_1; \\ x_{12} + x_{22} + \dots + x_{m2} = b_2; \\ \dots \dots \dots \dots \dots \dots \dots \\ x_{1n} + x_{2n} + \dots + x_{mn} = b_n. \end{cases}$$

Сумарна вартість всіх перевезень повинна бути мінімальною:

$$\begin{aligned} \min F = & c_{11}x_{11} + c_{12}x_{12} + \dots + c_{1n}x_{1n} + \\ & + c_{21}x_{21} + c_{22}x_{22} + \dots + c_{2n}x_{2n} + \\ & \dots \dots \dots \dots \dots \dots \dots \\ & + c_{m1}x_{m1} + c_{m2}x_{m2} + \dots + c_{mn}x_{mn}. \end{aligned}$$

Очевидно, що $x_{ij} \geq 0, i = \overline{1, m}; j = \overline{1, n}$.

У скороченій формі запису математична модель транспортної задачі за критерієм вартості перевезень має такий вигляд:

$$\min F = \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n c_{ij}x_{ij} \quad (1)$$

за обмежень:

$$\sum_{j=1}^n x_{ij} = a_i \quad (i = \overline{1, m}); \quad (2)$$

$$\sum_{i=1}^m x_{ij} = b_j \quad (j = \overline{1, n}); \quad (3)$$

$$x_{ij} \geq 0 \quad (i = \overline{1, m}; j = \overline{1, n}). \quad (4)$$

У розглянутій задачі має виконуватись умова:

$$\sum_{j=1}^n a_i = \sum_{i=1}^m b_j. \quad (5)$$

Транспортну задачу називають збалансованою або закритою, якщо виконується умова (5). Якщо ж така умова не виконується, то транспортну задачу називають незбалансованою, або відкритою.

Домовимося планом транспортної задачі називати будь-який невід'ємний розв'язок системи обмежень (2) – (4), який позначають матрицею $X = x_{ij} (i = \overline{1, m}; j = \overline{1, n})$. Значення невідомих величин x_{ij} – обсяги продукції, що мають бути перевезені від i – х постачальників до j – х споживачів, назватимемо перевезеннями.

Оптимальним планом транспортної задачі називають матрицю $X = x_{ij} (i = \overline{1, m}; j = \overline{1, n})$, яка задовольняє умови задачі, і для якої функція (1) набуває найменшого значення.

Використовуючи наведені умови існування розв'язку транспортної задачі, методи побудови опорних планів та умову оптимальності опорного плану транспортної задачі, сформулюємо алгоритм методу потенціалів.

Алгоритм методу потенціалів складається з таких етапів [1]:

1. Визначення типу транспортної задачі (відкрита чи замкнена). За необхідності слід звести задачу до замкненого типу.

2. Побудова першого опорного плану транспортної задачі з відомих методів.

3. Перевірка опорного плану задачі за виродженістю. За необхідності вводять нульові постачання.

4. Перевірка плану транспортної задачі на оптимальність.

Визначимо потенціали для кожного рядка і стовпця таблиці транспортної задачі. Потенціали опорного плану визначають із системи рівнянь $u_i + v_j = c_{ij}$, які записують для всіх заповнених клітинок транспортної таблиці, кількість яких дорівнює $m + n - 1$, а кількість невідомих – $(m + n)$. Кількість рівнянь на одне менше, ніж невідомих значень, тому система є невизначеною, і одному з потенціалів надають нульове значення. Після цього всі інші потенціали розраховують однозначно.

Перевіримо виконання умови оптимальності для пустих клітин. За допомогою розрахованих потенціалів перевіряють умову оптимальності $u_i + v_j \leq c_{ij}$ для незаповнених клітинок таблиці. Якщо хоча б для однієї клітини ця умова не виконується, тобто $u_i + v_j > c_{ij}$, то поточний план є неоптимальним, і від нього необхідно перейти до нового опорного плану.

Виберемо змінну для введення в базис на наступному кроці. Перехід від одного опорного плану до іншого виконують заповненням клітинки, для якої порушено умову оптимальності. Якщо таких клітинок кілька, то для заповнення вибирають ту що має найбільше порушення, тобто $\max\{\Delta_{ij} = (u_i + v_j) - c_{ij}\}$.

Побудуємо цикл і зробимо перехід до наступного опорного плану. Вибрана порожня клітинка разом з іншими заповненими становить $m + n$, отже, з цих клітин обов'язково утвориться цикл. У межах даного циклу здійснюють перерахунки, які приводять до перерозподілу постачань продукції. Кожній вершині циклу приписують певний знак, причому вільній клітинці – знак «+», а всім іншим – за черговістю «-» та «+». У клітинках зі знаком «-» вибирають значення $\theta = \min x_{ij}$ і переносять його у порожню клітинку. Одночасно це число додають до відповідних чисел, які містяться в клітинках зі знаком «+», та віднімають від чисел, що позначені знаком «-». Якщо значенню θ відповідає кілька однакових перевезень, то при відніманні залишаємо у відповідних клітинках нульові величини перевезень у такій кількості, що дає змогу зберегти невиводженість опорного плану.

Внаслідок наведеного правила вибору θ дістаємо новий опорний план, який не містить від'ємних перевезень і задовольняє умови транспортної задачі.

Оскільки кількість додається, а від половини віднімається, то загальна сума перевезень по всіх колонках і рядках залишається незмінною.

Перевіримо умови оптимальності наступного опорного плану. Якщо умова оптимальності виконується – маємо оптимальний план транспортної задачі, інакше – необхідно перейти до наступного опорного плану.

Для прикладу, розглянемо задачу в якій компанія контролює три фабрики A_1, A_2, A_3 , здатні виготовляти 150, 60 та 80 тис. од. продукції щотижня. Компанія уклала договір із чотирма замовниками B_1, B_2, B_3, B_4 , яким потрібно щотижня відповідно 110, 40, 60 та 80 тис. од. продукції.

Вартість виробництва та транспортування 1000 од. продукції замовникам з кожної фабрики наведено в таблиці.

Таблиця 1
Вартість виробництва та транспортування

Фабрика	Вартість виробництва і транспортування 1000 од. продукції за замовниками			
	B_1	B_2	B_3	B_4
A_1	4	4	2	5
A_2	5	3	1	2
A_3	2	1	4	2

Визначити для кожної фабрики оптимальний план перевезення продукції до замовників, що мінімізує загальну вартість виробництва і транспортних послуг.

Побудова математичної моделі. Нехай x_{ij} – кількість продукції, що перевозиться з i -ї фабрики до j -го замовника ($i = \overline{1,3}; j = \overline{1,4}$). Оскільки транспортна задача за умовою є збалансованою, закритою $\sum_{i=1}^3 a_i = \sum_{j=1}^4 b_j = 290$, то математична модель задачі матиме вигляд:

$$\begin{cases} x_{11} + x_{12} + x_{13} + x_{14} = 150; \\ x_{21} + x_{22} + x_{23} + x_{24} = 60; \\ x_{31} + x_{32} + x_{33} + x_{34} = 80. \end{cases}$$

Економічний зміст записаних обмежень полягає в тому що: уся вироблена на фабриках продукція має вивозитися до замовників повністю.

Аналогічні обмеження можна записати відносно замовників: продукція, що надходить до споживача, має повністю задовольняти його попит.

Математично це записується так:

$$\begin{cases} x_{11} + x_{21} + x_{31} = 110; \\ x_{12} + x_{22} + x_{32} = 40; \\ x_{13} + x_{23} + x_{33} = 60; \\ x_{14} + x_{24} + x_{34} = 80. \end{cases}$$

Загальні витрати, пов'язані з виробництвом і транспортуванням продукції, складаються як добуток обсягу перевезеної продукції та питомої вартості перевезень за відповідним маршрутом і за умовою задачі мають бути мінімальними. У цілому математичну модель поставленої задачі можна записати так:

$$Z = 4 \cdot x_{11} + 4 \cdot x_{12} + 2 \cdot x_{13} + 5 \cdot x_{14} + 5 \cdot x_{21} + 3 \cdot x_{22} + x_{23} + 2 \cdot x_{24} + 2 \cdot x_{31} + x_{32} + 4 \cdot x_{33} + 2 \cdot x_{34} \rightarrow \min.$$

$$\begin{cases} x_{11} + x_{12} + x_{13} + x_{14} = 150; \\ x_{21} + x_{22} + x_{23} + x_{24} = 60; \\ x_{31} + x_{32} + x_{33} + x_{34} = 80; \\ x_{11} + x_{21} + x_{31} = 110; \\ x_{12} + x_{22} + x_{32} = 40; \\ x_{13} + x_{23} + x_{33} = 60; \\ x_{14} + x_{24} + x_{34} = 80. \\ x_{ij} \geq 0, i = \overline{1,3}; j = \overline{1,4}. \end{cases}$$

Розв'язування задачі подамо в таблицях, які назвемо транспортними. Перший опорний план задачі побудуємо методом мінімальної вартості.

Перший опорний план транспортної задачі вроджений, оскільки кількість заповнених клітинок у таблиці дорівнює п'яти, а $(m + n - 1) = 3 + 4 - 1 = 6$. Для подальшого розв'язування задачі необхідно в одну з порожніх клітинок записати «нульове перевезення» так, щоб не порушити опорності плану, тобто можна зайняти будь-яку вільну клітинку, яка не утворює замкнутого циклу. Наприклад, заповнимо клітинку A_2B_4 . Тепер перший план тран-

спортної задачі є не виродженим, і його можна перевірити на оптимальність за допомогою методу потенціалів.

Таблиця 2
Перший опорний план задачі

A_j	B_j				u_i
	$B_1 = 110$	$B_2 = 40$	$B_3 = 60$	$B_4 = 80$	
$A_1 = 150$	110	4	2	5	$u_1 = 5$
$A_2 = 60$		5	3	2	$u_2 = 2$
$A_3 = 80$		2	1	2	$u_3 = 2$
v_j	$v_1 = -1$	$v_2 = -1$	$v_3 = -1$	$v_4 = 0$	

Тому $Z = 4 \cdot 110 + 5 \cdot 40 + 1 \cdot 60 + 1 \cdot 40 + 2 \cdot 40 = 820$ ум.од.

На основі першої умови оптимальності $u_i + v_j = c_{ij}$ складемо систему рівнянь для визначення потенціалів плану:

$$\begin{cases} u_1 + v_1 = 4; \\ u_1 + v_4 = 5; \\ u_2 + v_3 = 1; \\ u_2 + v_4 = 2; \\ u_3 + v_2 = 1; \\ u_3 + v_4 = 2. \end{cases}$$

Записана система рівнянь є невизначеною, і один з її розв'язків дістанемо, якщо, наприклад, $v_4 = 0$. Тоді всі інші потенціали однозначно визначаються: $u_1 = 5; u_2 = 2; u_3 = 2; v_1 = -1; v_2 = -1; v_3 = -1$.

Далі згідно з алгоритмом методу потенціалів перевіряємо виконання

другої умови оптимальності $u_i + v_j \leq c_{ij}$ (для порожніх клітинок таблиці):

$$A_1B_2: u_1 + v_2 = 5 + (-1) = 4 = 4;$$

$$A_1B_3: u_1 + v_3 = 5 + (-1) = 4 > 2;$$

$$A_2B_1: u_2 + v_1 = 2 + (-1) = 1 < 5;$$

$$A_2B_2: u_2 + v_2 = 2 + (-1) = 1 < 3;$$

$$A_3B_1: u_3 + v_1 = 2 + (-1) = 1 < 2;$$

$$A_3B_3: u_3 + v_3 = 2 + (-1) = 1 < 4.$$

Умова оптимальності не виконується для клітинки A_1B_3 . Порушення $\Delta_{13} = (u_1 + v_3) - c_{13} = 4 - 2 = 2$ записуємо в лівому нижньому кутку відповідної клітинки.

Перший опорний план транспортної задачі є неоптимальним. Тому від нього необхідно перейти до другого плану, змінивши співвідношення заповнених і порожніх клітинок таблиці.

Потрібно заповнити клітинку A_1B_3 , в якій є єдине порушення умови оптимальності. Ставимо в ній знак «+». Для визначення клітинки, що звільняється, будемо цикл, починаючи з клітинки A_1B_3 , та позначаємо вершини циклу по чергово знаками «-» і «+». Тепер необхідно перемістити продукцію в межах побудованого циклу. Для цього у вільну клітинку A_1B_4 переносимо менше з чисел x_{ij} , які розміщуються в клітинках зі знаком «-». Одночасно це саме число x_{ij} додаємо до відповідних чисел, що розміщуються в клітинках зі знаком «+», та віднімаємо від чисел, що розміщуються в клітинках, позначених знаком «-».

У даному випадку $\min\{60; 40\}$, тобто $\min x_{ij} = 40$. Виконавши перерозподіл продукції згідно із записаними правилами, дістанемо такі нові зна-

чення: клітинка $A_1B_3 - 40$ од. продукції, $A_2B_3 - (60 - 40) = 20$ од., $A_2B_4 - (0 + 40) = 40$ од. Клітинка A_2B_4 , звільняється і в новій таблиці буде порожньою. Усі інші заповнені клітинки першої таблиці, які не входили до циклу, переписують у другу таблицю без змін. Кількість заповнених клітинок у новій таблиці також має відповідати умові невиродженості, тобто дорівнювати $(n + m - 1)$.

Отже, другий опорний план транспортної задачі матиме вигляд, що представлено в табл. 3.
 $Z_2 = 4 \cdot 110 + 2 \cdot 40 + 1 \cdot 20 + 2 \cdot 40 + 1 \cdot 40 + 2 \cdot 40 = 740$ ум.од.

Таблиця 3
Другий опорний план транспортної задачі

A _j	B _i				u _i		
	B ₁ = 110	B ₂ = 40	B ₃ = 60	B ₄ = 80			
A ₁ = 150	-110	4	4	2	5	u ₁ = 0	
A ₂ = 60		5	3	1	40+	2	u ₂ = -1
A ₃ = 80	1+	2	1	4	40-	2	u ₃ = -1
v _i	v ₁ = 4	v ₂ = -2	v ₃ = 2	v ₄ = 3			

Новий план знову перевіряємо на оптимальність, тобто повторюємо описані раніше дії. Другий план транспортної задачі також неоптимальний (порушення для клітинки A_3B_2). За допомогою побудованого циклу виконаємо перехід до третього опорного плану транспортної задачі і дістанемо таку таблицю:

A _j	B _i				u _i	
	B ₁ = 110	B ₂ = 40	B ₃ = 60	B ₄ = 80		
A ₁ = 150	90	4	4	2	5	u ₁ = 2

Список літератури:

1. Дослідження операцій в економіці : навч. посіб. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 424 с.
2. Любчик Л.М., Шафеев Р.О. Розв'язання транспортної задачі з обмеженнями за часом за допомогою метаевристичного алгоритму. [Електронний ресурс] / Л.М. Любчик, Р.О. Шафеев // Режим доступу : http://www.kpi.kharkov.ua/archive/2013/3/6_3.pdf.
3. Овчарук І.В., Овчарук В.О. Розв'язання транспортної задачі, як складова підготовки бакалаврів з економіки та підприємництва. [Електронний ресурс] / І.В. Овчарук, О.В. Овчарук // Режим доступу : [www.maritime.kiev.ua/uploads/Jurnal/2\(17\)_2013/195.docx](http://www.maritime.kiev.ua/uploads/Jurnal/2(17)_2013/195.docx).
4. Шарапов О.Д., Дербенцев В.Д., Семьонов Д.Е. Економічна кібернетика : навч. посібник / О.Д. Шарапов, В.Д. Дербенцев, Д.Е. Семьонов. – К. : КНЕУ, 2004. – 231 с.
5. Шевченко А. С. Транспортна задача з обмеженнями на вантажопідйомність, час перечення та кількість транспортних засобів / А.С. Шевченко // Технологічний аудит. – 2013. – № 6/1(14). – С. 47-51.

Бурдейна Л. И.
Рубель В. П.
Поважук Д. А.

Винницький національний аграрний університет

МЕТОДЫ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ НА ПРИМЕРЕ ТРАНСПОРТНОЙ ЗАДАЧИ

Резюме

В статье рассмотрены основные понятия управленческих решений. Выявлены основные методы принятия управленческих решений. Приводится математическая модель и методы решения транспортной задачи. Обоснована модель оптимизации распределения продукции предприятия на примере транспортной задачи. Рассмотрена задача принятия управленческих решений в условиях неопределенности.

Ключевые слова: принятие решения, управление, неопределенность, оптимизация, линейное программирование, транспортная задача.

A ₂ = 60		5		3		1		2	u ₂ = 0
A ₃ = 80		20		40		1	4	2	u ₃ = 0
v _i		v ₁ = 2		v ₂ = 1		v ₃ = 0		v ₄ = 2	

Тому:

$$Z_3 = 4 \cdot 90 + 2 \cdot 60 + 2 \cdot 60 + 2 \cdot 20 + 1 \cdot 40 + 2 \cdot 20 = 720 \text{ ум.од.}$$

Перевірка останнього плану на оптимальність за допомогою методу потенціалів показує, що він оптимальний. Отже:

$$X^* = \begin{pmatrix} 90 & 0 & 60 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 60 \\ 20 & 40 & 0 & 20 \end{pmatrix};$$

За оптимальним планом перевезень перший заводник отримує 90 тис. од. продукції з першої фабрики та 20 тис. од. – з третьої. Другий споживач задовольняє свій попит за рахунок виробництва та перевезення 40 тис. од. продукції з третьої фабрики і т. д. При цьому загальна вартість виробництва та перевезення всієї продукції є найменшою і становить 720 ум. од.

Висновки. Транспортна задача – найбільш поширений клас задач лінійного програмування. Їх використання в управлінських процесах пов'язане з визначенням такого плану перевезення вантажу від постачальників до споживача, щоб загальні транспортні витрати були найменшими за умови, що мають бути задоволені потребами всіх споживачів.

Алгоритм розв'язання транспортної задачі має два етапи. На першому етапі цього алгоритму розташовано початковий опорний план транспортної задачі. На другому етапі розв'язання транспортної задачі методом потенціалів виконується перевірка знайденого опорного плану на оптимальність.

Burdeina L. I.
Rubel V. P.
Povazhuk D. O.

Vinnitsia National Agrarian University

METHODS MAKING MANAGEMENT DECISIONS FOR EXAMPLE TRANSPORTATION PROBLEM

Summary

The article reviewed the basic concepts of management decisions. The basic methods of decision-making. The mathematical model and methods of solving the transportation problem. The model optimization of product distribution on the example of the transportation problem. The problem of decision-making under uncertainty.

Key words: decision making, control, uncertainty, optimization, linear programming, transportation problem.

УДК 339.564:633.14

Савкіна В. М.

Луганський національний аграрний університет

ЖИТО ЯК ПЕРСПЕКТИВНА ЕКСПОРТНА КУЛЬТУРА ВІТЧИЗНЯНИХ ЗЕРНОВИРОБНИКІВ

Дослідження рівня розвитку вітчизняного виробництва жита та визначення його значення в розвитку експортного потенціалу України. Визначення пріоритетності виробництва тієї чи іншої культури. Планування та постановка конкретних завдань для вітчизняних зерновиробників.

Ключові слова: експорт, зовнішній ринок, промисловість.

Постановка проблеми. Незважаючи на те, що в Україні жито почали вирощувати понад три тисячі років тому, останнім часом спостерігалася тенденція скорочення посівних площ цієї культури у зв'язку з розширенням площ пшениці озимої, а також з економічних причин – передусім низькою закупівельною ціною на зерно жита. Однак за останні два-три роки ситуація на ринку зернових суттєво змінилася. Так, з дефіцитом продовольства у багатьох країнах світу ціни на продовольчу продукцію та сировину для її виробництва почали зростати з рекордною швидкістю. Змінилися й пріоритети щодо значення тієї чи іншої культури. На сьогодні, наприклад, закупівельні ціни на жито істотно перевищують вартість пшениці. І це при тому, що потенційна урожайність жита озимого є на порядок вищою, ніж у пшениці озимій.

Аналіз останніх досягнень та публікацій. Як зазначається в статистичних даних [2], світові посівні площі зернових за останні три десятиліття скоротилися. Відбулося істотне зменшення посівних площ у США і Західній Європі та масові ерозії ґрунтів у багатьох країнах третього світу. Врожайність ж за ці роки збільшилася на 57%. Це зростання врожайності був в основному забезпечено за рахунок використання досягнень науково-технічного прогресу в розвинутих країнах, які і визначають світові тенденції у зерновому господарстві. Тому на світовому ринку зерна склалася стійка спеціалізація: виробництво зерна концентрується в розвинених країнах, а багато країн, що розвиваються, не в змозі вирішити свої зернові проблеми і змушені йти на широкий імпорт зерна. У підсумку зростає світова торгівля зерном.

В даний час на світовому ринку спостерігається наступна ситуація: скоротилися посіви в США і Канаді; зменшилися перехідні запаси в найбільших країнах-експортерах; на ринок вийшли нові країни-експортери, такі як Угорщина, Україна, Казахстан і Туреччина, які є конкурентами Росії на світовому ринку; спостерігається стабільний ріст цін. Аргентина швидко зреагувала на сприят-

ливу кон'юнктуру світового ринку і збільшила посіви пшениці на 10%. Україна змогла скористатися ситуацією на ринку і наявними експортними терміналами, збільшивши експорт зерна до 6 млн. тонн [3]. Проте досягнення українських зерновиробників повинні мати не лише кількісні характеристики, але й якісні зрушення в удосконаленні структури експорту.

Метою статті є дослідження рівня розвитку вітчизняного виробництва жита та визначення його значення в розвитку експортного потенціалу України.

Основний матеріал. Озиме жито – це важлива продовольча і кормова культура. У зерні міститься 9-15% білка, близько 81% вуглеводів і вітаміни груп А, В, Е, РР. Житне борошно використовується для випічки різних сортів хліба. Випікають також хліб із суміші житнього і пшеничного борошна. Житній хліб характеризується високою калорійністю і за біологічною цінністю білка переважає пшеничний. Білок жита порівняно з пшеничним містить більше незамінних амінокислот, особливо лізину. У житньому хлібі містяться ненасичені жирні кислоти, здатні розчиняти холестерин в організмі людини. Тому його рекомендують вживати людям похилого віку.

Житне зерно, висівки, борошно – цінний концентрований корм. Зелена маса за кормовими якостями не поступається багаторічним травам. У зеленій масі жита більше білка (14%) ніж у озимій пшениці і кукурудзи. Житню соломку і полову використовують як грубий корм.

Зерно жита використовується і для технічних цілей. Воно переробляється на спирт, крохмаль, патоку. Із соломи виготовляють оцтову кислоту, лігнін, целюлозу та ін.

Агротехнічне значення жита полягає в здатності пригнічувати бур'яни внаслідок великої кущистості і швидкого росту. Озиме жито на зелений корм є добрим попередником для озимої пшениці, а на зерно для просапних і ярих культур.

На відміну від пшениці озимої, жито має більш

високу едафостійкість, тобто ця культура є менш вибагливою до ґрунтових умов, може рости за підвищеної кислотності ґрунту. Кореневі волоски жита здатні засвоювати з ґрунту важкорозчинні мінеральні сполуки. Також жито має вищу стійкість до морозів та бур'янів, хвороб і шкідників, високу екологічну пластичність, може вирощуватися після гірших попередників. Це є актуальною властивістю умовах катастрофічної втрати родючості ґрунтів.

У країнах Європи жито є однією з найбільш поширених зернових культур. Його вирощують на значних площах і широко застосовують у харчовій, фармацевтичній, технічній та інших галузях економіки. В Україні на деякий час цю культуру витіснила пшениця, але наразі жито починає відвоювати свої позиції.

Протягом останніх десяти маркетингових років (далі – МР) (2004/05-2013/14) посівні площі під жито скоротилися майже в 2,4 рази. Значне скорочення посівних площ відбулося в 2006/07 МР – на 40%, порівняно з 2005/06 МР, і, починаючи з 2010/11 МР, протягом останніх чотирьох років вони складають до 300 тис. га. В 2013/14 МР посівна площа під житом становила 300 тис. га, що на 2 тис. га (на 1%) більше, ніж в минулорічному періоді (рис. 1).

Відповідно скороченню посівних площ, відбулось і їх зменшення в загальній структурі посівних площ. Якщо в 2004/05 МР в структурі посівних площ жито складало 2,68%, то в 2006/07 МР – вже 1,39%, а у 2010/11- 2012/13 МР – в межах 1,01-1,08%. В 2013/14 маркетинговому році жито займало 1,07% від всіх посівних площ.

У структурі посівних площ під зерновими та зернобобовими в 2004/05 МР жито займало 4,64%, в 2006/07 МР – 2,48%, в 2010/11- 2012/13 МР – в межах 1,78-1,93%, в 2013/14 маркетинговому році – 1,85%.

Обсяги виробництва жита за останні десять років зменшилися майже в 2,5 рази. Якщо в 2004/05 МР воно становило 1,6 млн. тонн, то в 2006/07 МР – 0,584 млн. тонн (в 2,7 рази менше, ніж в 2004/05 МР). В 2010/11 – 2012/13 МР воно складало 0,464-0,676 млн. тонн. Прогнозується, що в 2013/14 МР виробництво жита складе 0,65 млн. тонн (на 26 тис. тонн або на 3% менше, ніж в минулорічному періоді), що забезпечить Україні 4 місце серед країн-провідних світових виробників жита (рис. 1).

В структурі виробництва зернових та зернобобових сільськогосподарських культур обсяги виробництва жита в 2004/05 МР склали 3,81%, в 2006/07 МР – 1,71%, в 2010/11- 2012/13 МР – в межах 1,02-1,47%. За прогнозними оцінками в 2013/14 маркетинговому році в структурі виробництва зернових та зернобобових сільськогосподарських культур обсяги виробництва жита можуть становити не більше 1,14%.

Список літератури:

1. АПК-Інформ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.apk-inform.com/ru>.
2. Департаменту сільського господарства США [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.fas.usda.gov.
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua
4. Електронна енциклопедія сільського господарства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.agroscience.com.ua>;
5. Саблук П. Т. Проблеми забезпечення доходності агропромислового виробництва в Україні в постіндустріальний період / П. Т. Саблук // Економіка АПК. – 2008. – № 4. – С. 19-37.

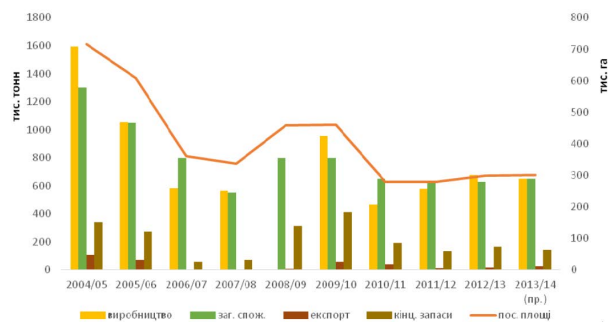


Рис. 1. Виробництво жита в Україні у 2004/05-2013/14 маркетингових роках (джерело – USDA)

Загальне споживання жита в Україні за десять останніх років зменшилось в 2 рази і в останні чотири маркетингові роки (2010/11-2013/14 МР) не перевищує 650 тис. тонн. За прогнозом в поточному маркетинговому році воно складе 650 тис. тонн, що на 25 тис. тонн (на 4%) більше, ніж в попередньому маркетинговому періоді.

Запаси жита на кінець 2013/14 МР складуть 141 тис. тонн, що на 25 тис. тонн (на 15%) менше, ніж в минулому маркетинговому році. Протягом останніх десяти років найбільший обсяг експорту жита був в 2004/05 маркетинговому році – 104 тис. тонн, найменший – в 2006/07 МР (2 тис. тонн), а в 2007/08 МР він був відсутній. В останні п'ять маркетингових періодах (2009/10-2013/14 МР) найбільший обсяг експорту був в 2009/10 МР (56 тис. тонн), найменший – у 2011/12 МР (11 тис. тонн).

За прогнозом в поточному маркетинговому періоді (рис. 1) Україна експортує 25 тис. тонн жита (на 8 тис. тонн або на 47% більше, ніж у минулорічному маркетинговому періоді). Цей обсяг експорту забезпечить Україні 5 місце серед провідних країн-експортерів жита.

Висновки та пропозиції. Таким чином, жито озиме, незважаючи на певні негативні явища, було і є однією з найцінніших продовольчих та фуражних культур в Україні. Проте широкому розповсюдженню заважають певні проблеми, основною з яких є недосконалість агротехніки. Внаслідок незаслуженої непопулярності жита протягом тривалого часу в сучасній літературі міститься дуже мало інформації про технологію вирощування цієї культури. Тому пошук агротехнічних прийомів, спрямованих на підвищення рентабельності жита озимого в умовах сучасного агропромислового виробництва є актуальним питанням, вирішення якого потребує консолідації новітніх наукових підходів відповідних профільних установ та впровадження у виробництво в господарствах різних форм власності.

Савкіна В. Н.

Луганський національний аграрний університет

РОЖЬ КАК ПЕРСПЕКТИВНАЯ ЭКСПОРТНАЯ КУЛЬТУРА ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ЗЕРНА

Резюме

Исследование уровня развития отечественного производства ржи и определения его значения в развитии экспортного потенциала Украины. Определение приоритетности производства той или иной культуры. Планирование и постановка конкретных задач для отечественных производителей зерна.

Ключевые слова: экспорт, внешние рынки, производство.

Savkina V. N.

Luhansk National Agrarian University

RYE AS PERSPECTIVE EXPORT CROP OF DOMESTIC CROP MANUFACTURERS

Summary

The research of the level of domestic rye production development and the determination of its value in the development of the export potential of Ukraine. Determination of priority of production of that or other culture. Planning and raising of certain tasks for the home producers of grain.

Key words: export, export markets, manufacturing.

УДК 330.34:005:33

Сирветник-Царій В. В.

Львівська комерційна академія

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ДІАГНОСТИКИ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ

Досліджено сутність діагностики економічного потенціалу підприємств торгівлі споживчої кооперації, її значення в процесі управління потенціалом. Визначено особливості економічного потенціалу підприємств торгівлі як об'єкту діагностики. Запропоновано методикę проведення діагностики економічного потенціалу з врахуванням його складу та галузевих особливостей.

Ключові слова: торгівля, економічний потенціал, діагностика, методика діагностики, споживча кооперація.

Постановка проблеми. Підвищення конкурентоспроможності торгівлі споживчої кооперації України як одного із основних завдань розвитку галузі [1] знаходиться в безпосередній залежності від здійснення ефективної управлінської роботи на торговельних підприємствах загалом та від ефективного управління їх економічним потенціалом. Ускладнення характеру діяльності підприємств в сучасних умовах висуває нові вимоги до інструментів управління і, зокрема, до методів дослідження й оцінки їх діяльності. Саме тому в даний час склалися об'єктивні передумови для застосування в системі управління підприємствами інструмента, який дозволяв би проводити детальне дослідження, одержувати достовірну і повну інформацію про діяльність підприємства, що служила би базою для розробки та прийняття ефективних управлінських рішень. Таким інструментом управління повинна стати діагностика.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Діагностика як інструмент забезпечення управлінського процесу своєчасною, повною та достовірною інформацією все частіше використовується у вітчизняній та зарубіжній практиці. Цьому слугують суттєві наукові розробки в сфері діагностики, її значення, можливостей та методології.

Різні аспекти діагностики діяльності торговельних підприємств все частіше досліджуються в про-

цесі вивчення різного роду аспектів господарювання підприємств галузі. Зокрема, широке коло питань цієї проблеми досліджувалося в наукових працях вітчизняних вчених-економістів – І. О. Бланка, Л. О. Лігоненко, А. А. Мазаракі, Н. М. Ушакової. Зокрема, названі вчені розглядали різноманітні аспекти здійснення діагностики торговельних підприємств загалом та здійснюваних ними окремих функцій. Концептуальні засади економічної діагностики торговельних підприємств розкрила Н. О. Сагалакова [2], яка визначення сутність, організаційно-методичне забезпечення такої діагностики, а також здійснила її практичне застосування. Праці зазначених вчених становлять підґрунтя для проведення дослідження діагностичного процесу загалом та торговельних підприємств зокрема.

Важливу роль в у вивченні діагностики потенціалу підприємств торгівлі відіграють праці вчених щодо дослідження сутності потенціалу, його складу та особливостей дослідження. Зокрема, доцільно виділити праці вітчизняних та зарубіжних вчених: Ю. В. Карпенка, Є. В. Лапіна, Л. С. Лисовської, Г. В. Рачинської, Г. П. Скляра, К. М. Хаустової, В. С. Абдулґазіс, Н. В. Ващенко, Н. С. Краснокутської, В. В. Пастухової, М. Є. Рогози, О. І. Шаманської, Н. С. Педченко, О. С. Федоніна, І. М. Репіної, О. І. Олексика, О. В. Ареф'євої, О. В. Коренкова, М. О. Зеленської, Є. Попова.

Разом з тим, мало дослідженими залишаються особливості діагностики економічного потенціалу підприємств торгівлі загалом в системі споживчої кооперації, зокрема.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Таким чином, детального вивчення потребує суть, значення та методичні особливості проведення діагностики економічного потенціалу торговельних підприємств споживчої кооперації як важливої складової управлінської роботи, направленої на забезпечення ефективності його використання.

Мета статті. Метою статті є дослідження теоретико-методичних засад діагностики економічного потенціалу підприємств торгівлі споживчої кооперації (ЕППТСК).

Виклад основного матеріалу. Зважаючи на багатоаспектність дослідження діагностики ЕППТСК, вважаємо, що його доцільно проводити виходячи із наступної логіки (рис. 1):

Поняття «діагностика» в економічній термінології запозичено з медицини. Розгляд функціонування підприємства з точки зору його життєвих циклів дозволив порівняти його з живим організмом, якому властиво народжуватись, рости – розвиватись, хворіти, одужувати тощо. Відтак, природним є застосування діагностики для виявлення характеру, важливості проблем підприємства та визначення шляхів їх подолання.

Діагноз (лат. *diagnosisis* – розпізнання) – висновок про суть хвороби і стан пацієнта, що виражається у прийнятій медичній термінології і базується на всесторонньому систематичному вивченні пацієнта. Термін «діагностика» (від грец. *diagnostikos* – спроможний розпізнавати) передбачає встановлення та вивчення ознак, які характеризують стан системи, для передбачення можливих відхилень і попереджень нормального режиму роботи; діагностика – вчення про методи і принципи розпізнання хвороб і постановки діагнозу; процес встановлення діагнозу [2, с. 23].

В економічній літературі існує точка зору, що ідея економічної діагностики фірми виникла на початку ХХ століття. Ще в 1925 році один французький лікар отримав у спадок фанерну фабрику в США. Дотримуючись професійної звички, він спробував діагностувати стан фірми, але виявився безсилем, оскільки діагностичного інструментарію в економіці не виявив. На початку 1980-х років у журналі «ЕКО» кандидат економічних наук Чеснейши з Чехословаччини висунув ідею розробки економічної діагностики [2, 3]. Основоположником концепції діагностики на думку Н. Сагалакової, є академік Муравйов О. І., який провів перші загальні дослідження в галузі економічної діагностики в Росії у 80-ті рр. ХХ ст. [4, с. 13].

Вивчення спеціальної літератури з питання застосування діагностики в галузі економіки показало, що єдиної точки зору на розуміння її сутності немає. Зокрема, на думку академіка Муравйова О. І., під економічною діагностикою підприємства необхідно розуміти «...спосіб встановлення характеру порушень нормального ходу господарського процесу на основі типових ознак, властивих тільки даному порушенню» [5, с. 72]. Вчений вважає, що «економічна діагностика... повинна служити цілям експрес-аналізу, тобто аналізу швидкого і відносно дешевого... Можливо, що більш точним є визначення економічної діагностики як одного із

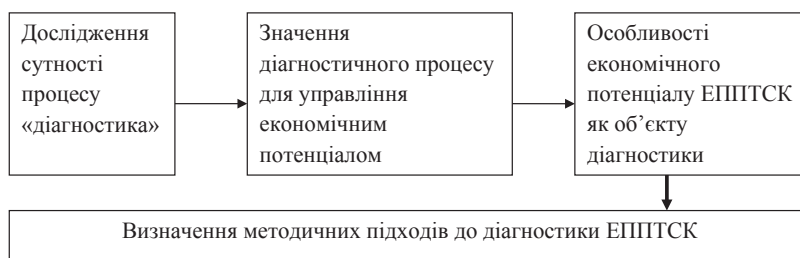


Рис. 1. Логіка дослідження теоретико-методичних засад діагностики ЕППТСК

приймів аналізу, який дозволяє зробити висновок про будь-яку сторону діяльності об'єкта, не проводячи безпосередніх спостережень (вимірів) у цій сфері, а лише складаючи динаміку відповідних показників» [5, с. 73].

На думку російського вченого О. С. Вартанова, «впровадження терміну «діагностика» здійснено не з метою позначення нового виду аналізу, а для того, щоб підкреслити, що основна увага повинна приділятися інтерпретації тих чи інших економічних результатів діяльності підприємства». Вчений визначає економічну діагностику як «розпізнання стану досліджуваного об'єкта, в тому числі економічного». Вона «направлена, перш за все, на оцінку стану економічних об'єктів в умовах неповної інформації з метою виявлення проблем розвитку і перспективних шляхів їх вирішення, а також на вивчення режимів функціонування самих систем» [6].

Загалом економічна діагностика спрямована на розпізнання стану об'єкта. У вузькому значенні економічну діагностику трактують як зарубіжні вчені, зокрема Г. Тейл, який вважає, що діагностика – «...це спосіб виявлення порушень в економіці підприємства на основі економічних ознак» [7, с. 72], так і вітчизняний вчений Г. В. Савицька, яка розглядає діагностику як «спосіб встановлення характеру порушення нормального ходу економічних процесів на основі типових ознак, характерних тільки для даного порушення» [7, с. 383]. У такому тлумаченні діагностика є способом розпізнання відхилень за певними ознаками.

У широкому значенні вдалими, на нашу думку, є визначення діагностики такими економістами, як К. В. Щиборщ, який вважає, що «економічна діагностика – це ретроспективне, оперативне та перспективне комплексне дослідження господарської діяльності підприємства, необхідне для обґрунтування його господарської політики на майбутнє, а метою економічної діагностики є виявлення найбільш важливих проблем у діяльності підприємства та розробка на цій підставі програми коротко- та довгострокових заходів, що дадуть можливість підвищити ефективність та фінансові результати діяльності підприємства» [8, с. 30]; Н. М. Погостинська, Ю. О. Погостинський, Р. Л. Жамбекова, які стверджують, що «економічна діагностика містить у собі такі методи обробки інформації, що дозволяють розрізняти якісно різні економічні стани підприємства, визначати сформовану господарську ситуацію, розпізнавати економічні проблеми. Кінцева мета діагностики складається в інформаційному забезпеченні й обґрунтуванні господарських (управлінських, фінансових, організаційних) рішень» [9, с. 5]; М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі, що розглядають економічну діагностику як початковий етап прийняття управлінських рішень і вважають, що «перший крок на шляху вирішення проблеми – визначення або діагноз, повний і правильний», а

зміст економічної діагностики – «складають виявлення, розпізнавання або прогноз відхилень від нормального або запланованого ходу господарських процесів, визначення пов'язаних з цим причин і можливих наслідків» [10, с. 125]. У таких дослідженнях діагностика розглядається як складовий елемент системи управління діяльністю підприємства, який полягає в обробці інформації з метою встановлення стану досліджуваного об'єкта, що дозволить формулювати подальшу поведінку суб'єкта господарювання.

Щодо діяльності торговельних підприємств, то найповніше і, на нашу думку, найбільш точно діагностику визначила Н. О. Сагалакова, яка розглядає її як «перманентний процес розпізнавання на основі розробленої системи показників-індикаторів проблем в діяльності торговельного підприємства, встановлення для них характеру, причин і можливих наслідків виявлених відхилень та спрямований на пошук перспективних шляхів і напрямів їх можливого розв'язання для подальшого забезпечення прибутковості та конкурентоспроможності підприємства торгівлі» [2, с. 74].

Для дослідження значення діагностики в процесі управління економічним потенціалом торговельного підприємства, доцільно, насамперед, визначити її роль в управлінні загалом. На думку багатьох дослідників діагностики економічних процесів (економічної діагностики), її мета полягає в інформаційному забезпеченні й обґрунтуванні прийняття управлінських рішень. Н. О. Сагалакова визначає роль діагностики в підвищенні ефективності управління підприємством через відстеження її впливу на прийняття управлінських рішень шляхом створення інформаційно-аналітичного забезпечення, яке сприяє обґрунтуванню управлінських рішень [2, с. 75].

Разом з тим певне інформаційне забезпечення для управління економічним потенціалом створюють і такі процеси його дослідження як аналіз та оцінка, які найчастіше застосовуються для дослідження потенціалу підприємства. Економічна діагностика близька до економічного аналізу, але це не те саме. Вони розрізняються за цілями, завданнями, інструментарієм. На думку С. М. Глухарьова, «аналіз встановлює кількісне значення параметрів, виявляє відхилення різних параметрів від норми. Діагностика, яка орієнтована на пізнання економічних протиріч, основну увагу приділяє інтерпретації тих або інших економічних результатів діяльності підприємства. Процес діагностування, безумовно, містить у собі процедури аналізу. При цьому його основними завданнями є: вивчення і оцінка стану об'єкта в умовах обмеженої інформації; визначення відхилень від нормального або оптимального стану об'єкта дослідження; дослідження причин цих відхилень та виявлення причинно-наслідкових зв'язків між показниками; інтерпретація параметрів, процесів і тенденцій, що відбуваються; підготовка коригувальних рішень щодо оптимізації діяльності об'єкта (окремих його елементів) та способів реалізації цих заходів; розробка й адаптація інструментарію діагностики для проведення досліджень» [11, с. 6]. Подібною точкою зору на процеси економічного дослідження і Дмитрієвої О. Г., яка вважає, що «економічна діагностика наближена до економічного аналізу, але це не одне й те саме. Вони різняться метою, задачами та інструментарієм, що використовується. Аналіз визначає кількісне значення параметрів, виявляє відхилення різних параметрів від норми, а діагностика (постановка

діагнозу) – це агрегований синтетичний висновок про стан досліджуваного об'єкта, який складається на основі різної аналітичної інформації, її синтезу та співставлення. Тобто головна відмінність економічної діагностики від аналізу полягає в її цільовій спрямованості на виявлення відхилень від норми, пошук патології» [12, с. 22].

Процес оцінки у загальному значенні розглядається як констатація результатів аналізу, чи як висновок, заключення про об'єкт спостереження, досліджуване явище на основі певного критерію, тобто по суті є підсумовуванням проведеного аналізу.

Таким чином, діагностика як процес пізнання досліджуваного об'єкта встановлює його стан порівняно з нормальним, причини його відхилення від норми, що дозволяє визначити подальші дії щодо його коригування, тобто, прийняти управлінські рішення щодо вдосконалення в напрямку до ідеального стану.

Основною метою діагностики ЕППТСК в широкому значенні є встановлення точного стану об'єкта дослідження, проблем, причинно-наслідкових зв'язків їх виникнення та шляхів їх вирішення. У вузькому значенні мета діагностики – формування інформації для управління економічним потенціалом торговельного підприємства.

Діагностика ЕППТСК дозволяє вирішити такі завдання:

- дослідити стан економічного потенціалу, його відповідність або невідповідність нормам, що визначаються потребами діяльності торговельного підприємства;

- встановити логічні схеми «причини-наслідки», що пояснюють залежність стану економічного потенціалу торговельного підприємства від якісно-кількісного складу його елементів і структури, а також стану середовища, в якому він існує;

- систематизувати та описати причини, що призвели до порушення в економічному потенціалі торговельного підприємства;

- визначити коригуючі заходи щодо досягнення ідеального (оптимального, нормального) стану ЕППТСК.

Діагностика ЕППТСК, виходячи із охарактеризованих його елементів, повинна включати:

- діагностику ресурсів;
- діагностику компетенцій;
- діагностику можливостей.

Діагностику ЕППТСК пропонуємо проводити на основі збалансованої системи показників. Ідея розробки збалансованої системи показників, в якій відображаються не лише фінансова оцінка стану підприємства, а й управлінські аспекти, належить Роберту Каплану і Девіду Нортона. Суть збалансування полягає у відображенні досліджуваного явища в рівній мірі за допомогою фінансових і нефінансових показників (останнім приділяється особлива увага). За такою методикою необхідно збалансувати систему показників у вигляді основних наведених напрямів.

Для проведення ЕППТСК необхідно не лише визначити перелік показників, але й послідовність дій у межах діагностичного процесу. На основі аналізу методичних рекомендацій щодо діагностики діяльності підприємства в цілому та, зокрема, торговельного, з врахуванням специфіки об'єкта дослідження, нами запропоновано методичку діагностики ЕППТСК (рис. 2).

Методика діагностики ЕППТСК складається з взаємозалежних етапів, які включають окремі послідовно здійснювані операції, виконання яких призводить до встановлення діагностичного висновку про об'єкт дослідження.

На першому етапі, підготовчому, здійснюється формування системи показників діагностики, збір і обробка інформації, необхідної для проведення діагностики та встановлення еталонного значення інтегрального показника стану ЕППТСК. У процесі формування системи показників для проведення діагностики повинні враховуватися мета та об'єкт дослідження, а також повнота відображення необхідної інформації для прийняття управлінських рішень.

В основу методичного забезпечення діагностики ЕППТСК покладено збалансовану систему показників, яка повною мірою дозволяє визначити ефективність кожної складової механізму, з одного боку, та відображає не лише кількісні, але й якісні сторони функціонування підприємства – з іншого.

Висновки і пропозиції. Таким чином, з метою встановлення точного стану ЕППТСК доцільно застосувати діагностику, як важливий напрям дослідження в економіці. Основною метою застосування економічної діагностики для дослідження ЕППТСК є формування інформаційного забезпечення управління потенціалом.

Проведення діагностики ЕППТСК доцільно здійснювати за такими основними напрямками, які характеризують його склад: діагностику ресурсів, діагностику компетенцій, діагностику можливостей. При цьому процедура проведення такої діагностики пропонується у вигляді блок-схеми, яка включає такі основні етапи, як підготовчий, діагностичне обстеження, заключний, які, в свою чергу, включають окремі певні дії.

Результати проведеного дослідження є основою для розробки напрямів управління економічним потенціалом торговельного

підприємства споживчої кооперації та покращення його стану.

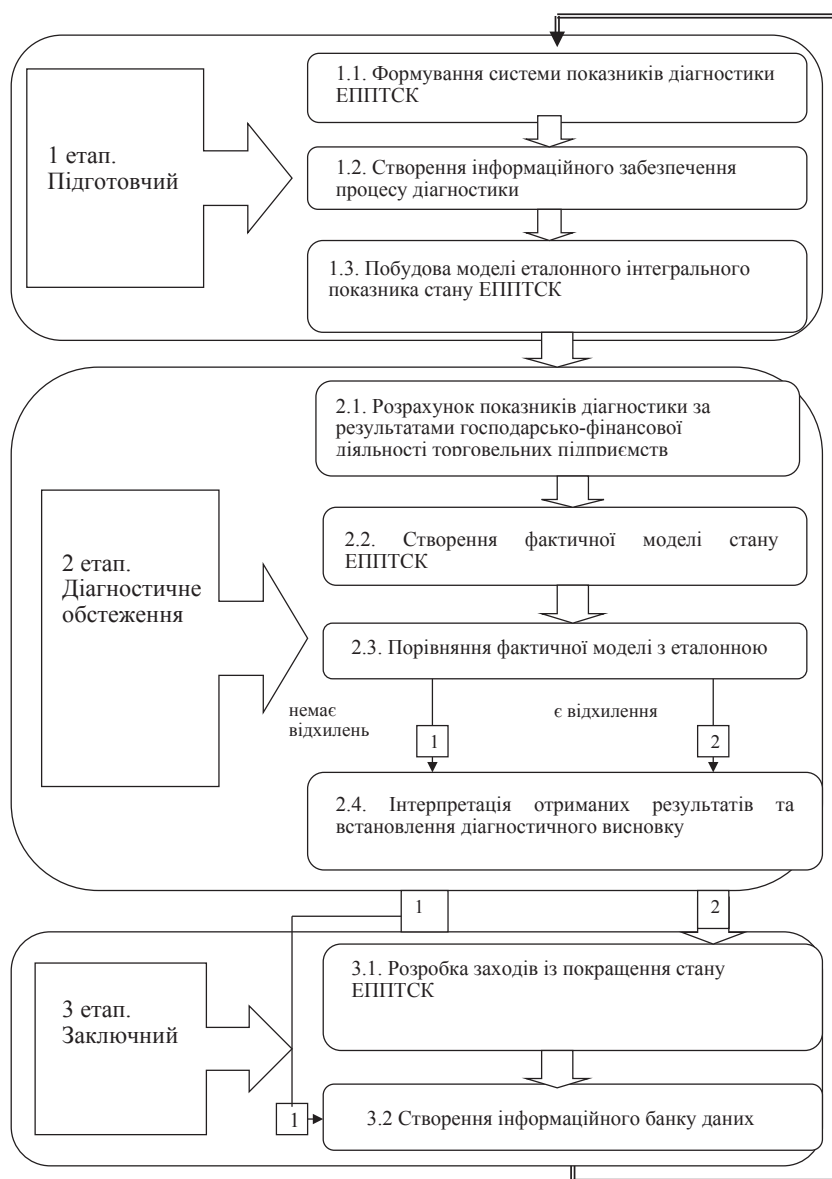


Рис. 2. Структурно-логічна схема методики проведення діагностики ЕППТСК

Список літератури:

1. Постанова XXI (позачергового) з'їзду споживчої кооперації України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nau.ua/index.php?page=hotline&file=416219-04102012-0.htm>.
2. Лясковская Е. А. Анализ и диагностика экономической и финансовой устойчивости фирмы : монография // Е. А. Лясковская. – Челябинск : Издательство ЮУрГУ, 2008. – 266 с.
3. Загорна Т. О. Економічна діагностика : навч. посібник / Загорна Т. О. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 400 с.
4. Сагалакова Н. О. Економічна діагностика діяльності торговельного підприємства : дис. ... на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.07.05 «Економіка торгівлі та послуг» / Н. О. Сагалакова. – Полтава, 2006. – 236 с.
5. Муравьев А. И. Теория экономического анализа: проблемы и решения / Муравьев А. И. – М. : Финансы и статистика, 1988. – 144 с.
6. Вартанов А. С. Экономическая диагностика деятельности предприятий: организация и методология / Вартанов А. С. – М. : Финансы и статистика, 1991. – 81 с.
7. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Савицкая Г. В. [2-е изд., испр. и доп.] – М. : ИНФРА-М, 2003. – 400 с.
8. Щиборш К. В. Бизнес-диагностика деятельности предприятия / Щиборш К. В. // Рынок ценных бумаг. – 1999. – № 16. – С. 30-33.
9. Экономическая диагностика: теория и методы / Н. Н. Погостинская, Ю. А. Погостинский, Р. Л. Жамбекова, Р. Р. Ацканов. – Нальчик : Эльбрус, 2000. – 320 с.
10. Мескон М. Х. Основы менеджмента: пер. с англ. / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М. : Дело, 1992. – 702 с.
11. Глухарьов С. М. Економічна діагностика [Електронний ресурс] / С. М. Глухарьов. – Режим доступу : <http://eprints.kname.edu.ua/6616/1/%D0%9A%D0%9B.pdf>.
12. Дмитриева О. Г. Региональная экономическая диагностика / О. Г. Дмитриева. – СПб. : СПбГУЭФ, 1992. – 274 с.

Сырветнык-Царий В. В.

Львовская коммерческая академия

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВАНИЯ ДИАГНОСТИКИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ ТОРГОВЛИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

Резюме

Исследована сущность диагностики экономического потенциала предприятий торговли потребительской кооперации, ее значение в процессе управления потенциалом. Определены особенности экономического потенциала предприятий торговли как объекта диагностики. Предложена методика проведения диагностики экономического потенциала с учетом его состава и отраслевых особенностей.

Ключевые слова: торговля, экономический потенциал, диагностика, методика диагностики, потребительская кооперация.

Syrvetnyk-Tsary V. V.

Lviv Academy of Commerce

THEORETICAL AND METHODICAL PRINCIPLES DIAGNOSTICS OF ECONOMIC POTENTIAL OF ENTERPRISES OF TRADE CONSUMER CO-OPERATION

Summary

Investigational essence of diagnostics of economic potential of enterprises of trade of consumer co-operation, its value, in the process of management potential. The features of economic potential of trade enterprises are certain as to the object of diagnostics. The method of leadthrough of diagnostics of economic potential is offered from the account of his composition and of a particular branch features.

Key words: trade, economic potential, diagnostics, method of diagnostics, consumer co operation.

УДК 330.14.01

Собко О. М.

Тернопільський національний економічний університет

СОЦІАЛЬНИЙ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ПІДПРИЄМСТВА: ДЕТЕРМІНАНТИ ТА ВЕКТОРИ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

Досліджено теоретичні аспекти формування і функціонування соціального інтелектуального капіталу підприємств. Запропоновано систему показників для оцінки стану та динаміки соціального інтелектуального капіталу підприємства. Обґрунтовані вектори розвитку соціального інтелектуального капіталу підприємств в умовах нової парадигми господарювання.

Ключові слова: соціальний інтелектуальний капітал, людський капітал, інтелектуальні здібності, міжсекторне партнерство, організаційна культура, інформаційно-комунікаційна інфраструктура.

Постановка проблеми. Один із векторів сучасного розвитку концепції «платформи вартості» інтелектуального капіталу підприємства пов'язаний із формуванням громадянського суспільства, забезпеченням демократичних цінностей, плюралізмом, що спричинює активізацію людського чинника та відображається у появі нової форми капіталу – соціального інтелектуального капіталу. Виокремлення соціального інтелектуального капіталу стало можливим завдяки розвитку інформаційних технологій, що забезпечили можливості швидкого трансферу інформації, нагромадження, розвитку та передачі нових знань, появу праці в мережах. При цьому соціальний інтелектуальний капітал представлений в усіх проявах активності людського фактора – соціуму. Зазначимо, що розвиток соціального інтелектуального капіталу можливий лише в демократичних суспільствах, у той же час значно обмежені можливості його становлення і розвитку в країнах, де існує тоталітарний режим і відсутня прогресивно налаштована політична еліта.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукову основу дослідження закладено у працях багатьох вчених. Однак, ці напрацювання представляють окремі аспекти теорії соціального капіталу, зокрема у сфері: людського чинника – у Майкла

Армстронга [4], Олександра Бутнік-Сіверського [2], Олени Грішнєвої [8], Владислава Іноземцева [1], Франціса Фукуями [3]; інноваційного – у Марка Мак-Ілрея [10] та ін. Цікавими є напрацювання дослідників Маріуша Братніцко і Януша Стрижини, які, на нашу думку, найбільш вдало підійшли до трактування соціального капіталу підприємства [9].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Панорама наукових досліджень дозволяє стверджувати, що інтелектуальна домінанта соціального капіталу підприємства, яка в умовах інформаційної економіки перетворюється на двигун прогресу, є незакінченою. Віддаючи належне напрацюванням усіх дослідників, можемо стверджувати, що наукові напрацювання, які відображають розвиток теоретичних аспектів соціального інтелектуального капіталу підприємства, є своєчасними та доцільними.

Мета статті. Метою написання цієї статті є представлення авторської моделі соціального інтелектуального капіталу, її структуризація, напрацювання показників оцінки стану, динаміки та обґрунтування соціально-економічної доцільності застосування в господарській практиці вітчизняних суб'єктів господарювання.

Виклад основного матеріалу. Соціальний капітал в економічних публікаціях відновуємо у кінці 1990-их роках минулого сторіччя. Так, Владислав Іноземцев, даючи визначення категорії інтелектуального капіталу, представляє соціальний капітал як «колективний мозок..., спілкування» (1998 р.) [1, с. 322]. Скажімо, вітчизняний учений Олександр Бутнік-Сіверський соціальний капітал відображає у вигляді сукупності колективних знань працівників підприємства, їх творчих здібностей, умінь вирішувати проблеми, лідерських якостей, підприємницьких і управлінських якостей, включаючи його складовим елементом людського капіталу (2002 р.) [2, с. 21-23]. Згідно з нашими міркуваннями, таке тлумачення соціального капіталу є дискусійним. Дозволимо собі частково не погодитися з таким підходом до тлумачення соціального капіталу, оскільки, вважаємо, по-перше, недоцільно включати соціальний капітал лише до складу людського (інтрасоціальний), по-друге, таке тлумачення свідчить про звужений підхід до визначення соціального капіталу, адже для розвитку креативного суспільства – появи лідерів, творчих людей, підприємців – потрібне певне стимулююче середовище (інтерсоціальний капітал).

Отже, соціальний інтелектуальний капітал підприємства є значно ширшим поняттям, ніж сукупність колективних знань, бо він з'являється і зростає лише тоді, коли є довіра між членами суспільства, відкритість і готовність до колективної співпраці. Звичайно, рівень розвитку соціального капіталу впливає на формування як людського, так і інших елементів інтелектуального капіталу. Підтвердженням правильності наших тверджень про вплив стану демократії в країні на розвиток соціального інтелектуального капіталу є той факт, що у цей же період учені в країнах з усталеними демократичними системами, говорячи про зростання його значення у зв'язку зі змінами у господарській практиці підприємств, акцентують увагу на заміні старих взаємозв'язків на новий тип зв'язків – мережеві зв'язки. Так, відомий економіст Франціс Фукуяма у 2000 р. представив соціальний капітал як сукупність неформальних цінностей і норм, визнаних членами певної групи, які забезпечують їм співпрацю [3, с. 180; 181; 182; 240].

Учений Майкл Армстронг акцентує увагу на соціальному капіталі, як результаті соціальних міжлюдських взаємозв'язків, тому, влучним, на нашу думку, є представлення соціального капіталу як «знань, які передаються і розвиваються через відносини між людьми, ... як сукупність горизонтальних зв'язків між людьми. Вони включають соціальні контакти і пов'язані з цим норми, які впливають на суспільство, продуктивність праці та добробут» (1996 р.) [4, с. 137].

Новаторськими серед мікроекономічних аспектів є ідеї науковців Марка Блауга (1927-2011) [5], Вільяма Самуельсона та Стефана Маркса (1998) щодо вирішення проблем з так званою «асиметрією інформації» – отриманням повної професійної інформації підлеглими від менеджерів, що знижує ефективність їх праці [6, с. 395-396].

Вальдемар Фльорчак представляючи у 2007 р. власну дефініцію людського капіталу виділяє низку аспектів соціального характеру, зокрема «... усі психофізичні риси

людини такі, як ... стан здоров'я, рівень культури, суспільно-економічна активність, світогляд» [7, с. 651].

Оригінальним є підхід (2009 р.) економістки Олени Грішнєвої до тлумачення соціального капіталу, яка доводить недоцільність його розгляду як складового елементу інтелектуального капіталу [8, с. 20-22]. Однак, дозволимо собі частково не погодитися із думкою дослідниці, оскільки соціальний капітал на сьогодні виступає важливим чинником, який суттєво впливає на розвиток людського капіталу, маючи в кінцевому результаті позитивний вплив на капіталізацію підприємства.

Зазначимо, що визнання соціального капіталу як важливого чинника, що формує вартість підприємства, спричинило опрацювання нових моделей інтелектуального капіталу підприємства у межах концепції «платформи вартості». Безумовно, серед відомих моделей інтелектуального капіталу підприємства в межах концепції «платформи вартості», які включають інтелектуальний капітал соціуму, де функціонує суб'єкт господарювання, доцільно назвати модель Маріуша Братніцького і Януша Стрижини (2001 р.) [9] та модель Марка Мак-Ілрея (2002 р.) [10].

Модель інтелектуального капіталу підприємства Маріуша Братніцького і Януша Стрижини ґрунтується на твердженні, що вартість суб'єкта господарювання залежить від матеріального та інтелектуального капіталів (рис. 1).

Безумовно, науковці є прихильниками теорії соціального капіталу, тому серед структурних елементів інтелектуального капіталу виділяють соціальний, людський та організаційний капіталі. Зауважимо, що ядром інтелектуального капіталу виступає не людський, як у попередніх моделях (наприклад, модель Лейфа Едвінсона, Майкла Меллуна), а соціальний капітал, який формує структурний капітал, – базується на взаємозв'язках через мережі, конфігурації в мережах, відповідальності підприємства; пізнавальний капітал – спільна мова, спільна відповідальність, спільна лексика; масштаб міжлюдських відносин – норми, зобов'язання, ідентифікація, довіра. Принагідно зауважимо, що характерною особливістю даної моделі є відсутність інноваційного капіталу, який у попередніх моделях лежав у основі формування вартості підприємства [9, с. 70].

Людський капітал формують: компетентність, рівень якої визначають практичні вміння працівника (швидкість виконання завдання, рівень теоретичної підготовки, фаховість, таланти); мотивація – характеризується бажанням працювати, залученням до організаційної і громадської діяльності; інтелектуальні здібності – інноваційність людського фактора, здатність до наслідування, підприємництво, здатність змінюватися [9, с. 70]. Варто зауважити, що модель інтелектуального капіталу

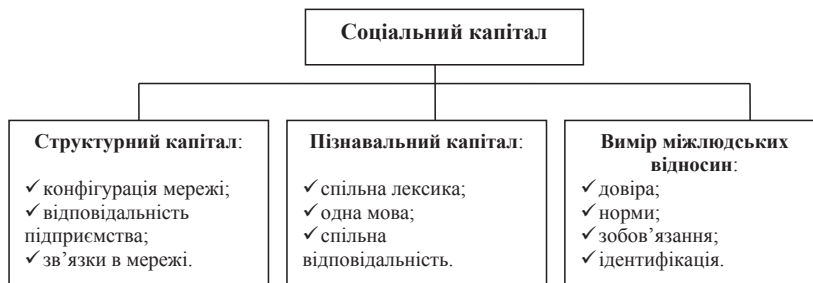


Рис. 1. Модель інтелектуального капіталу підприємства Маріуша Братніцького і Януша Стрижини [9, с. 70]

лу підприємства Марка Мак-Ілрея, опрацьована в межах концепції «платформи вартості», суттєво відрізняється від своїх попередників, є найбільш повною, складною і в повному обсязі відображає стосунки не лише усередині підприємства, а й комунікації підприємства з іншими суб'єктами господарювання [10]. До того ж, на відміну від моделі інтелектуального капіталу підприємства Маріуша Братніцького і Януша Стрижини, дослідник Марк Мак-Ілрей не нівелює інноваційний капітал, а, поєднуючи теорію соціального та інноваційного капіталів, виділяє поняття «соціального інноваційного капіталу», що робить цю модель цікавою, дискусійною і популярною, такою, що дає ґрунтовні відповіді на сучасні питання, наочне зображення якої представляє (рис. 2). Крім того, розвиток теорії «соціального інноваційного капіталу» Марка Мак-Ілрея стає підґрунтям для появи інновацій, які відповідають потребам людей, характеризуються тривалим часом використання, вищою ринковою ціною, а, в кінцевому результаті, гарантують довготривалу конкурентну перевагу і зростання ринкової вартості суб'єкта господарювання. Стратегічну конкурентоспроможність сучасних підприємств можна забезпечити на основі систематичних розробок і впровадження інновацій, яка, на думку вченого, є «ефектом соціального інноваційного капіталу» [10].

У моделі інтелектуального капіталу підприємства Марка Мак-Ілрея, опрацьованої в межах концепції «платформи вартості», соціальний капітал розглядається на основі трьох підходів: егоцентричного, який передбачає розгляд соціального капіталу як вартості відносин між працівниками підприємства; соціоцентричного, що трактує соціальний капітал як цінність з позиції людини (більше, ніж у підході егоцентричному) в структурі підприємства та її використання для досягнення доданої вартості підприємства; соціального інноваційного капіталу, який утворюється в результаті поєднання соціального та інноваційного капіталів. При цьому вчений стверджує, що соціальний інноваційний капітал з'являється при спільних діях індивідумів, які формують групу, а це, в свою чергу, зумовлює появу синергічного ефекту від спільної праці. Отже, величина соціального інноваційного капіталу не буде дорівнювати сумі індивідуальних інноваційних капіталів членів групи, оскільки кінцевий ефект збільшує ефект синергічний.

Принагідно звернемо увагу на таку якісну відмінну характеристику моделі інтелектуального капіталу підприємства Марка Мак-Ілрея, як специфічний підхід до трактування інноваційності як процесу соціальної праці, що знаходить своє відображення у формі «соціального інноваційного

капіталу», представленого як здатність працівників підприємства до самоорганізації для розробки і впровадження інновацій [10]. На думку науковця, «соціальний інноваційний капітал» виступає найважливішою формою інноваційного капіталу, оскільки стимулює розвиток інших форм капіталу, інтелектуальної власності і кожної особистості зокрема [10]. Отже, характерною рисою «соціального інноваційного капіталу» є здатність до самоорганізації для створення, дифузії, використання й інтеграції знань для активізації інноваційних процесів підприємства з мережевою структурою, а також взаємовідносини між суб'єктами (учасниками) інноваційної діяльності.

У моделі вченим уперше запропоновано інтрасоціальний капітал, який об'єднує егоцентричний і соціоцентричний соціальні капітали, які формують внутрішній соціальний капітал підприємства. Крім того, оригінальним є підхід автора до виділення інтерсоціального капіталу, який включає клієнтський і партнерський капітали. Таким чином, характерною домінантою інтелектуального капіталу в моделі Марка Мак-Ілрея залишається людський капітал, який формується на базі знань, умінь, досвіду та бажання удосконалюватися.

Важливий вплив на розвиток соціального інтелектуального капіталу підприємства мають інвестиції в інформаційне забезпечення, пов'язані з розробкою інформаційної бази про економічну ситуацію суб'єктів господарювання, особливостями організації праці та очікуваних професійних перспективах для потенційних працівників. Зважаючи на вищевикладене, вважаємо, що саме ці аспекти визначають соціально-економічну доцільність запровадження у господарську практику підприємств складової соціального інтелектуального капіталу, її економічної діагностики та дослідження впливу на капіталізацію інтелектуального капіталу загалом.

Таким чином, соціальний інтелектуальний капітал підприємства – це потенційна здатність публічної та локальної його домінант сприяти створенню доданої вартості (рис. 3).

Таким чином, запропонована авторська модель соціального інтелектуального капіталу підприємства структурізована враховуючи комплементарність його складових, інтеракційні взаємозв'язки, соціальні, інноваційні домінанти, екологічні аспекти, що в результаті позитивно впливає на капіталізацію суб'єкта господарювання. У запропонованій моделі виділимо три рівні взаємозв'язків, зокрема перший – представляють формування інтелектуального капіталу підприємства та його індивідуальної, колективної і соціальної домінант; другий – відображає функціонування соціального інтелектуального капіталу підприємства; третій – охоплює взаємозв'язки між структурними елементами останнього у розрізі локальної та публічної складових.

З метою оцінки стану соціального інтелектуального капіталу підприємства, нами пропонується низка якісних (на основі бальної оцінки) та кількісних показників. Згідно з нашими міркуваннями, при оцінці локального соціального інтелектуального капіталу доцільно визначати тип організаційної культури (підприємства, структурних підрозділів) – інноваційний (1 бал) чи традиційний (0 балів). Крім цього, дослідження філософії управління на підприємстві ґрунтується на застосуванні низки показників, за наявність яких пропонуємо зараховувати –

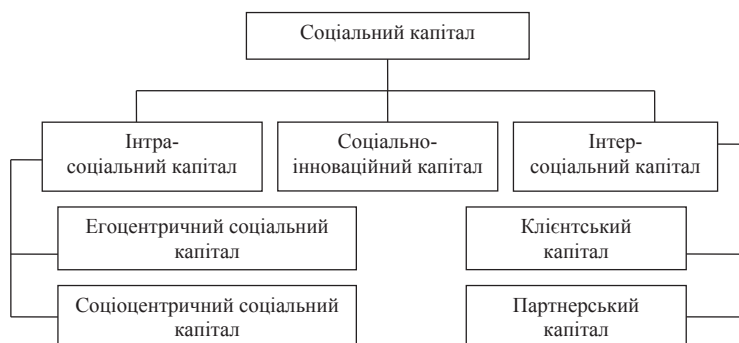


Рис. 2. Модель соціального капіталу підприємства Марка Мак-Ілрея [10]

1 бал; відсутність – 0 балів. Так, для оцінки комунікаторів (1 елемент), наприклад, Intranet-мережі, доцільно враховувати не лише їх наявність, але й її якісний рівень, який пропонуємо обраховувати на основі застосування 5 бальної шкали Лайкерта (наявність – 1 бал; відсутність – 0 балів), враховуючи також його якісне наповнення, елементами якого пропонуємо вважати сайт підприємства (2 елемент); представлення історії господарського суб'єкта (3 елемент); визначення місії та обґрунтування цілей діяльності (4 елемент); представлення стратегії розвитку (5 елемент). Встановлення рівня інформаційної наповненості комунікативної мережі пропонуємо визначати за формулою:

$$P_{inf\ form} = \frac{K_{балів}}{5} \times 100\%, \quad (1)$$

де $P_{inf\ form}$ – рівень інформаційної наповненості комунікативної мережі підприємства, %;

$K_{балів}$ – кількість актуальних для підприємства балів, встановлених за 5-бальною шкалою Лайкерта.

Функціонування мережі *online* продаж запропоновано оцінити шляхом розрахунку рівня *online* продаж (денний, місячний, кварталний, річний) за формулою:

$$P_{on-line} = \frac{Q_{on-line}}{Q_{реал}} \times 100\%, \quad (2)$$

де $P_{on-line}$ – рівень ефективності функціонування мережі *online* продаж, %;

$Q_{on-line}$ – обсяг *online* продаж, грн.;

$Q_{реал.}$ – обсяг реалізованої продукції, грн.;

При цьому, зауважимо на важливості моніторингу динаміки вказаного показника, позитивний тренд якої може виступати свідченням удосконалення управління проектами на підприємстві.

В сучасних умовах функціонування підприємств усе більшою мірою визначається наявністю та рівнем розвитку культурних артефактів і каталогів цінностей для оцінки окремих аспектів яких пропонуємо скористатися європейським тестом «European Skills Achievement Contest SKIFF» [11]. Зокрема, так пропонуємо визначати рівень лояльності (толерантності) в колективі, особисті якості (чесність, готовність ділитися власним досвідом тощо), рівень добрих стосунків з підлеглими, здатності працювати в колективі. Крім того, вважаємо за доцільне розширення в практиці господарювання вітчизняних підприємств таких оціночних показників як рівень лідерства, наявність неформальних лідерів, кількість неформальних зустрічей, рівень реструктуризації зайнятості.

Публічний соціальний інтелектуальний капітал доцільно оцінювати за показниками, які б були порівняльними з розвинутими країнами (США, ЄС, Японія), наприклад тут доцільно використовувати рівень доступності швидкісного Internet, де функціонує підприємство (наприклад, у США цей показник на сьогодні становить згідно даних моніторингу федеральної комісії зв'язку дві третини населення, а до 2020 р. відповідно до урядових програм зросте до 90%) [12]; рівень участі

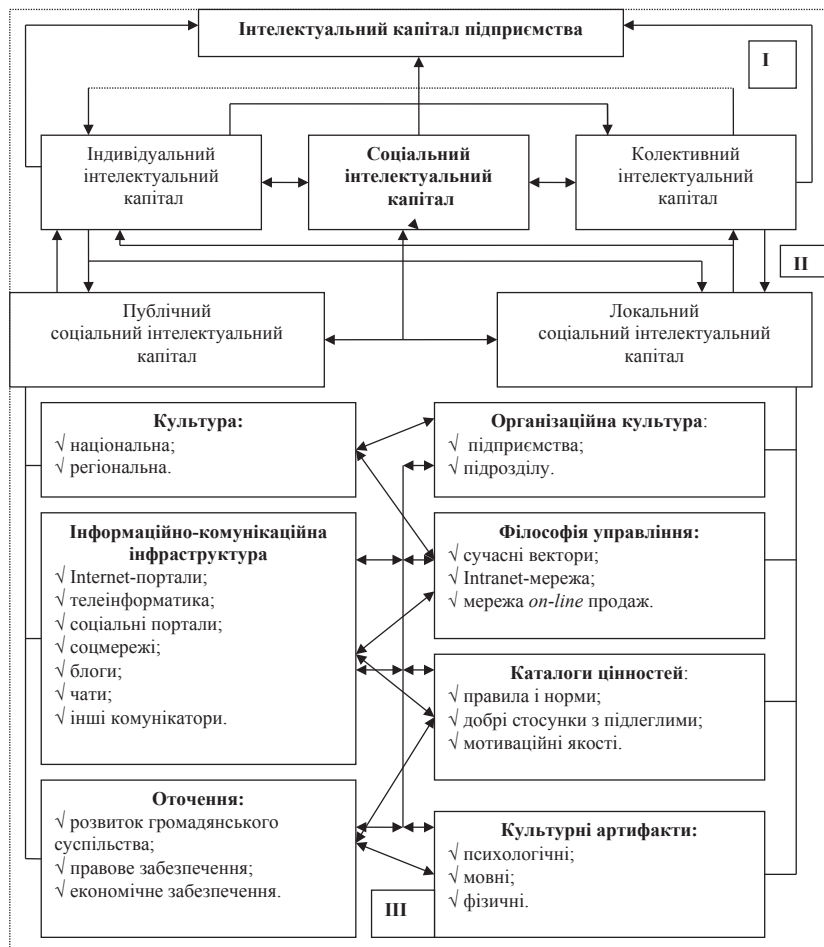


Рис. 3. Модель соціального інтелектуального капіталу підприємства (джерело: власна розробка).

населення у сучасних соціально-комунікаційних мережах (або створення такої регіональної мережі), що дозволить активізувати локальні громади, підвищити їх креативність, комунікабельність, інноваційність тощо. Отже, вирішення питання розширення Internet-покриття в Україні повинно знайти своє відображення в усіх урядових програмах розвитку, адже це є фундаментальним чинником успішності усіх без винятку реформ для модернізації економіки країни на основі формування інформаційного капіталу.

Висновки і пропозиції. У панорамі зрівноваженого розвитку підприємств, яка охоплює сукупність динамічних і швидкозмінних процесів, важливе місце займає концепція соціального інтелектуального капіталу, що сформувалася на ґрунті сучасних викликів. Зважаючи на вищевикладене, можемо стверджувати, що соціально-економічна доцільність її застосування у вітчизняній практиці господарювання визначається необхідністю швидкого покращення якісного рівня життя населення, забезпечення рівного доступу до інформаційних потоків усієї громади та формування міжсекторного партнерства, яке суттєво збільшує потенційні можливості розвитку інтелектуального капіталу суб'єкта господарювання шляхом використання знань та інформації, які містяться у його оточенні. Вирішення вказаної проблематики вимагає активізації наукових розвідок цього феномену, адже саме це змінить перспективи забезпечення економічного зростання для вітчизняних суб'єктів господарювання.

Список літератури:

1. Иноземцев В. Л. За пределами экономического общества. Постиндустриальные теории и постэкономические тенденции в современном мире / Владислав Леонидович Иноземцев. – М. : «Academia» : Наука, 1998. – 640 с.
2. Бутнік-Сіверський О. Б. Інтелектуальний капітал: теоретичний аспект / Олександр Борисович Бутнік-Сіверський. // Інтелектуальний капітал. – 2002. – № 1. – С. 16-27.
3. Fukuyama F. Wielki Wstrząs: natura ludzka a odbudowa porządku społecznego / Francis Fukuyama; [z ang. przeł. Hanna Komorowska i Krzysztof Dorosz]. – Warszawa : Bertelsmann Media, 2000. – 320 p.
4. Armstrong M. Zarządzanie zasobami ludzkimi. Strategia i działanie / Michael Armstrong; [przełożyła Magdalena Loska]. – Kraków : Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu, 1996. – 280 p.
5. Blaug M. Teoria ekonomii: ujęcie retrospektywne / Mark Blaug; [tłumacze Izabela Budzyńska, Hanna Figaszewska, Helena Hagemejem, Stanisław Kubiela, Adam Szeworski, Zofia Wiankowska-Ladyka]. – Warszawa : Wydawnictwo naukowe PWN, 2000. – 767 [1] p. – (5 wydanie).
6. Samuelson W. F. Ekonomia menedżerska / William Samuelson, Stephen G. Marks; [red. nauk. przekł. Ryszard Rapacki, tl. Bogusław Czarny]. – Warszawa : PWE, 1998. – P. 395-396.
7. Florczak W. Mikro- i makroekonomiczne korzyści związane z kapitałem ludzkim / W. Florczak // Ekonomista. – 2007. – № 5. – P. 651-673.
8. Грішнова О. А. Соціальний капітал: сутність, значення, взаємозв'язок з іншими формами капіталу / Олена Антонівна Грішнова. // Україна: аспекти праці. – 2009. – № 3. – С. 19-24.
9. Przedsiębiorczość i kapitał intelektualny / [Praca zbiorowa pod red. Mariusza Bratnickiego, Janusza Stryżyny; współ. aut. Kamili Butrym, et. al.]. – Katowice: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, 2001. – 205 p. – (Seria: Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej im. Karola Adamieckiego w Katowicach).
10. McElroy M. W. Social innovation capital / Mark W. McElroy // Journal of Intellectual Capital. – 2002.– Vol. 30. – № 1. – P. 30-39 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.emeraldinsight.com/journals.htm/journals.htm?issn=1469-1930&volume=3&issue=1&articleid=883948&show=pdf> (15.07.2013).
11. European Skills Achievement Contest SKIFF [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.google.pl/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0CDUQFjAA&url=http%3A%2F%2Fwww.iped.pl%2Fplik%2FEuropean-Skills-Achievement-Contest-SKIFF.doc&ei=HSkoU6jnJIH4wS63YCICg&usq=AFQjCNEZGklaPS_qPLCASYsJjWNjXQvgVw&bvm=bv.62922401,d.bGE (15.07.2013).
12. США планують розширити мережу швидкісного Інтернету // Голос Америки. – 2010 [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.voanews.com/com/ukrainian/2010-03-16-voa9.cfm?renderforprint=1/> (12.07. 2013).

Собко О. Н.

Тернопольский национальный экономический университет

СОЦІАЛЬНИЙ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ПРІДПРИЯТТЯ: ДЕТЕРМІНАНТИ І ВЕКТОРИ РОЗВИТТЯ В УКРАЇНІ**Резюме**

Исследованы теоретические аспекты формирования и функционирования социального интеллектуального капитала предприятий. Разработана система показателей для оценки состояния и динамики социального интеллектуального капитала предприятий. Обоснованы векторы развития социального интеллектуального капитала предприятий в условиях новой парадигмы хозяйствования.

Ключевые слова: социальный интеллектуальный капитал, человеческий капитал, интеллектуальные способности, междусекторное партнёрство, организационная культура, информационно-коммуникационная инфраструктура.

Sobko O. M.

Ternopil National Economic University

SOCIAL INTELLECTUAL CAPITAL OF AN ORGANIZATION: DETERMINANTS AND VECTORS OF DEVELOPMENT IN UKRAINE**Summary**

The theoretical aspects of formation and functioning of social intellectual capital of enterprises were investigated. The system of indices has been developed for the assessment of the state and the dynamics of social intellectual capital of an enterprise. The vectors of development of social intellectual capital have been justified in the new paradigm of management.

Key words: social intellectual capital, human capital, intellectual abilities, cross-sector partnerships, organizational culture, information and communication infrastructure.

УДК 336.14:334.7

Стегній О. В.

Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенко

ВПЛИВ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ НА ЕФЕКТИВНЕ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОЇ ГАЛУЗІ

Низька ефективність та недосконалість державної допомоги підприємствам аграрної галузі веде до зменшення об'ємів виробництва, зниження якості продукції, якості сировини, низького рівня технології, організації виробництва і кваліфікації робітників.

Ключові слова: державна підтримка, аграрні підприємства.

Постановка проблеми. Необхідність державного регулювання сільського господарства в умовах ринкової економіки зумовлена унікальними особливостями, що притаманні цій галузі, її місцем і значенням у забезпеченні продовольчої безпеки країни та житті суспільства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями впливу державного регулювання на ефективне функціонування аграрних підприємств України посідає чільне місце у наукових дослідженнях П. Саблука, М. Дем'яненка, Б. Пасхавера, П. Гайдучького, В. Юрчишина, В. Онегіної, О. Могильного та інших вітчизняних науковців.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незадовільний стан аграрних підприємств свідчить про недосконалість реформ та законів, які були прийняті для розвитку агропромислової галузі. Труді багатьох вчених направлено на розкриття сутності проблеми щодо спаду виробничої діяльності аграрних підприємств. В нашій статті ми проводимо паралелі між державною підтримкою та економічними результатами аграрних підприємств. Та доводимо той факт, що при збільшенні державної допомоги збільшуються прибутки, за рахунок чого підприємство може вести розширений тип відтворення, та навпаки.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є аналіз зв'язку між впливом державної підтримки та зростанні показників економічної ефективності виробництва основних видів сільськогосподарської продукції аграрними підприємствами України.

Виклад основного матеріалу. Підприємства аграрної галузі, завдяки наявності специфічних особливостей, не в змозі за рахунок власних коштів відшкодувати витрати виробництва, впливати на збереження земель та розвитку інфраструктури села. Підтримка з боку держави є об'єктивною необхідністю для ефективного функціонування аграрного сектору в ринкових умовах господарювання.

Автор згоден з позицію В.М. Онегіної, що до цього часу відсутня цілісна концепція побудови системи державного регулювання цін і доходів сільськогосподарських виробників у вітчизняній економіці, яка б враховувала ресурсний потенціал аграрного виробництва країни, сучасний стан його економічного механізму, особливості інституціонального середовища, тенденції глобалізації та посилення ролі міжнародних організацій у регулюванні зовнішньоекономічних зв'язків, та яка б стала чинником сталого розвитку аграрного сектору, структурних та інноваційних зрушень в АПК, гарантування продовольчої безпеки [3, с. 14].

Надзвичайно вагомого значення набуває державна цільова Програма розвитку українського села на період до 2015 року, яка затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 19 вересня 2007 року № 1158. Згідно з цією Програмою,

прогнозовані обсяги фінансування сільського господарства і сільських територій із держбюджету та інших джерел на весь період 2008-2015 років становлять 128,2 млрд грн, або ж у середньому на рік близько 16 млрд грн. [2, с. 192].

На сьогоднішній день маємо Закон України «Про Державний бюджет України прийнятий на 2012 рік» [1] щодо прямої підтримки сільського господарства у 2012 р. Передбачає витратити лише 33% загального обсягу аграрного бюджету, якщо порівнювати з попередніми роками, то у 2007 році підтримка була у обсязі 63% і з кожним роком зменшувалася. Так, у 2008 році – 57%, 2009 – 54% і т. д. Якщо брати обсяг прямої підтримки сільськогосподарських виробників у грошовому еквіваленті, то у 2012 р. заплановано витратити удвічі менше, ніж у 2008 р., і на 31% менше, ніж у 2011 р., державні витрати на програми підтримки сільського господарства та розвитку сільських територій на 2012 рік становлять 9,8 млрд грн, що на 2% менше, ніж торік. Обсяг державної підтримки відображається на економічних показниках аграрних підприємств. В таблиці 1 розглянемо, як залежить ефективне функціонування підприємств аграрної галузі від допомоги з боку держави.

Таблиця 1

Ефективність виробництва основних видів продукції аграрними підприємствами в період 2011-2012 рр.

Економічні показники	Роки		2012 р. у % до 2011 р
	2011 р.	2012 р.	
Вартість валової продукції, млн грн	121053,7	113082,3	93,41
– на 1 га, грн	5905,3	5472,03	92,66
– на 1 працівника, грн	170258,4	161338,7	94,76
у тому числі			
продукції рослинництва	92138,4	82130,2	89,14
продукції тваринництва	28915,3	30952,1	107,04
Рівень рентабельності, збитковості (–) сільськогосподарської продукції, %	27,0	20,5	75,93
у тому числі			
продукції рослинництва	32,3	22,3	69,04
– зернові	26,1	15,2	58,24
– насіння соняшнику	57,0	45,8	80,35
– цукрові буряки	36,5	15,7	43,01
– картопля	17,7	-21,5	-121,47
– овочі	9,9	-6,8	-68,69
продукції тваринництва	13,0	14,3	110,00
– ВРХ на м'ясо	-24,8	-29,5	118,95
– м'ясо свиней	-3,7	2,0	-54,05
– молоко	18,5	2,3	12,43

Джерело: розраховано автором за даними Державного комітету статистики України [9].

З даних таблиці робимо висновки, що скорочення державної підтримки у 2012 році привели до зниження всіх економічних показників аграрних підприємств. Загальна вартість валової продукції у 2012 році скоротилася на 6,6%, загальний рівень рентабельності знизився на 24%. Підприємства задіяні у аграрному секторі економіки можуть розраховувати на бюджетне фінансування біля 10-20% від загальної потреби, що призводить до суттєвого зниження ефективності використання бюджетних коштів та не призводить до стрімкого підвищення показників розвитку галузі а навпаки стримує розвиток аграрних ринків.

У 2012 році, на розвиток сільських територій спрямовано 0,23 млрд грн. (3% загального обсягу аграрного бюджету); на забезпечення аграрного сектору висококваліфікованими кадрами і новітніми розробками – 0,8 млрд грн. (10%). В цілому, обсяг аграрного бюджету на 2012 р. затверджено на рівні 8,21 млрд грн., що на 22% менше, ніж у 2011 р. [7].

Щодо витрат на проведення земельної реформи, то вини зросли що найменш у п'ять разів, витрати на наукові дослідження збільшилися на 8% щодо 2011 року але витрати на контроль безпеки, санітарні заходи не збільшувалися та залишилися на рівні 2011 року, відповідно 3% та 2%. Всі інші заходи що стимулюють агропромисловий розвиток становили менш 1%. З вищесказаного можна припустити, що влада планує введення повноцінного ринку землі, але не особливо хвилюється про якість продукції, яку виробляють агропромислові підприємства.

Що стосується державної підтримки аграрного сектора економіки України, то при аналізі відповідної літератури ми з'ясували, які саме механізми використовуються для вирішення таких завдань, як підвищення ефективності аграрного виробництва і його конкурентоспроможності, стимулювання інноваційної діяльності, поліпшення використання фондів, землі:

- податкова політика, здійснювана шляхом призначення і диференціації податкових ставок, введення податкових пільг, звільнення від податків, диференціації в оподаткуванні виробництва окремих видів продукції аграрного комплексу і т. д.;

- грошово-кредитна політика, за допомогою якої уряд впливає на грошове звернення. Це заходи щодо пільгового і пріоритетного кредитування інвестиційних проектів, пільгового страхування урожаю певних видів сільськогосподарських культур, особливо в регіонах ризикованого землеробства і т. д.;

- бюджетна політика – державні органи мають право розподіляти засоби бюджету за різними напрямками, виділяючи галузям.

- у сільському господарстві застосовують механізм гарантованих цін, що встановлюються органами влади на рівні, що забезпечує господарствам мінімальну рентабельність виробництва і отримання доходів, достатніх для розширеного відтворення, порогових (захисних) цін, якщо ціни на внутрішньому ринку істотно вище імпортних, а збут вітчизняного продовольства ускладнений, моніторинг паритету цін і поліпшення їх співвідношення, закупівельних і товарних інтервенцій, диференціації транспортних тарифів на перевезення сільськогосподарської продукції і продовольства;

- дотації з бюджету – це асигнування з державного бюджету, що виділяються підприємствам за продану продукцію для покриття збитків, зокрема

планових, наприклад, дотації до цін на продукти харчування для зниження витрат споживачів [8].

У таблиці 2 наведено розподіл видатків на державну підтримку розвитку аграрного виробництва у 2012 р. та відображено розподіл кредитів, що надаються з державного бюджету на різні потреби аграрних господарств.

Основними причинами неефективного використання коштів державного бюджету, які виділяються на підтримку АПК, є недосконалість механізмів отримання і розподілу бюджетних коштів та порушення бюджетної дисципліни при їх використанні. Щорічна зміна порядку та механізмів виділення коштів з державного бюджету, їх громіздкість, запізніле затвердження та внесення до них неодноразових змін протягом періоду спричиняє несвочасне отримання коштів державної фінансової підтримки та неефективне їх використання і повернення [6, с. 480-481].

Таблиця 2

Підтримка аграрного виробництва на 2012 рік (тис. грн.)

Найменування показників згідно з відомчою та програмною класифікаціями видатків та кредитування державного бюджету	Загальний фонд	Спеціальний фонд	Разом
Фінансування			
Заходи по боротьбі з шкідниками. Заходи по боротьбі з шкідниками та хворобами сільськогосподарських рослин, запобігання, розповсюдженню збудників інфекційних хвороб тварин	34000,0	-	34000,0
Державна підтримка розвитку хмелярства, закладення молодих садів, виноградників та ягідників і нагляд за ними	50000,0	1075000,0	1125000,0
Часткова компенсація вартості електроенергії, використаної для поливу на зрошуваних землях	50000,0	-	50000,0
Фінансова підтримка створення оптових ринків сільськогосподарської продукції	200000,0	-	200000,0
Державна підтримка галузі тваринництва	-	732000,0	732000,0
Кредитування			
Надання кредитів фермерським господарствам	-	27800,0	27800,0
Фінансова підтримка заходів в агропромисловому комплексі на умовах фінансового лізингу	25000,0	5024,2	30024,

(Інформаційне джерело – дані додатків № 3 і № 4 до Держбюджету України на 2012 р.)

Висновки і пропозиції. На сьогоднішній день не існує чіткості щодо завдань та заходів у виробництві агропромислового комплексу, що призводить до неефективного використання бюджетних коштів, та не дозволяє повною мірою досягти поставлених цілей. На державному рівні не визнається реальна потреба аграрного сектору.

Державна фінансова політика у сфері аграрного сектора економіки України, в умовах обмеженості ресурсами, повинна орієнтуватися на побудову самодостатнього фінансово незалежного аграрного сектора економіки.

Між бюджетним фінансуванням аграрного сектора економіки та показниками його діяльності необхідний кореляційний зв'язок, за рахунок якого буде проводитися системне вивчення досвіду провідних аграрних підприємств в усіх регіонах України.

Список літератури:

1. Закон України «Про державний бюджет України на 2012 рік» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4282-17>.
2. Заєць К.Д. Державне регулювання виробництва та проблеми підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції / К.Д. Заєць // Науковий вісник БДФА. Серія: Економічні науки : зб. наук. праць / гол.ред. В.В. Прядко; Міністерство фінансів України, БДФА. – Чернівці : Технодрук, 2009. – Вип. 4. – С. 190-195.
3. Онегіна В.М. Державне регулювання цін і доходів сільськогосподарських товаровиробників : [монографія] / Вікторія Михайлівна Онегіна. – К. : ННЦ ІАЕ, 2007. – 590 с.
4. Пасхавер Б. И. Ценообразование в финансовой системе продовольственного рынка / Б. И. Пасхавер // Економіка АПК. – 2007. – № 5. – С. 29.
5. Саблук П. Т. Основи організації сільськогосподарського ринку / П. Т. Саблук, Д. Я. Карич, Ю. С. Коваленко. – К., 1997. – 188 с.
6. Семенишена Н.В. Інституційні сфери обліку бюджетного фінансування сільського господарства / Н.В. Семенишена, О.Д. Радченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ir.kneu.kiev.ua:8080/bitstream/2010/1205/1/>.
7. УКАБ: підтримка сільського господарства досягла рекордно низького рівня [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.unian.ua/news/476952-ukab-pidtrimka-silskogo-gospodarstva-dosyagla-rekordno-nizkogo-rivnya.html>.
8. Програма реформ на 2010–2014 рр. Комітет з економічних реформ при Президентові України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.president.gov.ua>.
9. Україна у цифрах – 2012. Державний комітет статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : URL:<http://www.ukrstat.gov.ua>.

Стегний Е.В.

Харьковский национальный технический университет сельского хозяйства имени Петра Василенко

ВЛИЯНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ НА ЭФФЕКТИВНОЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ АГРАРНОЙ ОТРАСЛИ

Резюме

Низкая эффективность и несовершенство государственной помощи предприятиям аграрной отрасли ведет к уменьшению объемов производства, снижению качества продукции, качества сырья, низкому уровню технологии, организации производства и квалификации рабочих.

Ключевые слова: государственная поддержка, аграрные предприятия.

Stegniy O. V.

Kharkov State Technical University of Agriculture Petro Vasilenko

IMPACT OF STATE AID ON EFFECNIVE OPERATION OF THE BUSINESS OF THE AGRICULTURAL SEKTOR

Summary

Low efficiency state aid agricultural sector leads to lower production volumes, reduced product quality, quality of raw materials, low levels of technology, production and training workers.

Key words: government support, farmers.

УДК 658.3:005.73

Хомутенко Л. І.

Вязовченко В. Є.

Українська академія банківської справи Національного банку України

ОРГАНІЗАЦІЙНА КУЛЬТУРА ПІДПРИЄМСТВА: ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ

Проведено теоретичне узагальнення питань формування організаційної культури. Досліджено шляхи розвитку і сучасний стан організаційної культури підприємства. Визначено основні риси організаційної культури, виділені її вузькі місця і розроблено рекомендації по вдосконаленню і розвитку організаційної культури підприємств, орієнтованих на міжнародну діяльність.

Ключові слова: організаційна культура, організація, підприємство, колектив, персонал, удосконалення організаційної культури.

Постановка проблеми. Організаційна культура є основою життєвого потенціалу організації. Особливості стосунків між людьми, стійкі норми і

принципи життя і діяльності організації, зразки позитивної і негативної поведінки відносяться до цінностей і норм, мають важливе значення для

ефективного функціонування організації. У міру збільшення інтелектуальної складової в розвитку економічних систем все більшу увагу стали приділяти стану організаційної культури. Виникло розуміння того, що організаційна культура є одним з базових елементів успішного функціонування і розвитку організацій будь-якого масштабу і будь-якої сфери діяльності. Свідомий розвиток організаційної культури забезпечує гармонізацію соціальних і економічних чинників, підвищує стійкість і конкурентоспроможність організацій. Організації, що володіють високим рівнем організаційної культури, можуть бути успішнішими навіть при порівняно нижчому рівні матеріально-технічного і технологічного забезпечення.

В Україні під впливом глибоких соціально-економічних змін в суспільстві, подій за останній час актуальність організаційної культури істотно збільшилася як з теоретичної, так і з практичної точки зору.

У цьому контексті актуалізується необхідність вивчення організаційної культури як найважливішого чинника поліпшення якості діяльності організації, адже саме формування єдиної корпоративної культури, орієнтованої на якісне виконання будь-яких робіт, визначає високу якість товару, що випускається, або послуг, що надаються, постійне вдосконалення діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний вклад до формування поняття організаційної культури внесли дослідження зарубіжних авторів – Л. Герстнера, А. Гулімової, А. Лісовської, А. Муратова, Д. Равасі, Е. Шейна, М. Шульца та ін. Серед вітчизняних науковців можна виділити праці О. Бала, Р. Бала, Т. Башука, О. Єськова, А. Жолудевої, С. Ковалевського, В. Кулійчук, О. Медведевої, О. Муқан, М. Овчаренко, Я. Слабко, Г. Хаєта, Е. Яшиної та ін. Незважаючи на значний перелік праць з цього питання в науковій літературі, дослідження в цьому напрямку продовжуються. Це обумовлено практичною потребою і соціально-економічними, політичними і конкурентними умовами функціонування організацій, що безперервно змінюються.

Пошуки вирішення протиріч як в теоретичному, так і в практичному планах ведуть до необхідності розглянути проблему підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності, спираючись на вдосконалення організаційної культури як принципу дослідження соціальних явищ і процесів. Це зумовило вибір теми нашого дослідження.

Мета статті – розробити теоретичні і практичні рекомендації по вдосконаленню організаційної культури для підвищення ефективної діяльності персоналу підприємств, які здійснюють зовнішньоекономічну діяльність.

Виклад основного матеріалу. Концепція організаційної культури пройшла в науці тривалий шлях розвитку. Джерелом використання терміну «організаційна культура» і відповідної концепції були дослідження організаційного середовища і його характеристик, що проводилися в 60-70-х рр. ХХ століття. Тоді об'єктом дослідження був, так званий, «організаційний клімат». На початку 80-х рр. минулого століття термін «організаційна культура» набув широкого поширення в середовищі менеджерів і соціологів, що займалися культурними дослідженнями і розробкою теорії організації. Вперше термін «організаційна культура підприємства» в сучасному розумінні використав в 1990 р. Луї Герстнер – генеральний директор ІВМ [8]. В наші дні

дослідження теоретичного концепту організаційної культури продовжуються.

На практиці, на думку більшості дослідників, під терміном «організаційна культура» можна мати на увазі культуру будь-якого типу підприємства, включаючи школи, некомерційні організації, вузи, органи влади і управління і, безумовно, бізнес-структури. При цьому, стосовно підприємств і організацій сфери бізнесу, такі поняття як організаційна культура і корпоративна культура використовуються рівнозначно [7].

Предметом вивчення організаційної культури є три чинники поведінки в організації: особи, групи і структури. Можна сказати, що організаційна культура направлена на вивчення того, що роблять працівники в організації і як їх поведінка (дії) впливає на результати організації.

Найбільш поширеним визначенням організаційної культури, сьогодні розуміється те, в якому вона сприймається як «колективна поведінка людей, що є частиною якої-небудь організації» [9, с. 101]. З іншого боку, її також визначають як «сукупність цінностей, поглядів, норм, робочого сленгу, систем символів, вірувань, звичаїв і традицій». Відомий дослідник Е. Шейн в роботі 1992 року «Організаційна культура і лідерство» визначив її як «зразок колективної поведінки і обов'язків, які викладаються новим членам (співробітникам організації) як єдиний спосіб сприйняття дійсності, а також – системи «мислення» і «відчуття» [4]. Нарешті, є точка зору, що організаційна культура «визначає дорогу, по якій окремі індивіди і групи здійснюють взаємодію один з одним, з клієнтами і з власниками/засновниками» [6].

У 2006 році Д. Равасі і М. Шульц опублікували роботу «Відповідь на погрози організаційній ідентичності: дослідження ролі організаційної культури», де запропонували розуміти її як «... низку загальних інтелектуальних розумінь, що інтерпретуються у формальних і неформальних інструкціях, що визначають відповідні стереотипи поведінки в різних ситуаціях» [10].

Створення і розвиток організаційної культури, орієнтованої на якість, залежать від впливу комплексу чинників як зовнішнього, так і внутрішнього характеру. Організаційна культура об'єднує всі види діяльності і всі взаємини усередині компанії, орієнтуючи колектив на досягнення єдиної мети.

Цілісна система чинників при їх узагальненні веде нас до висновку, згідно якому можна говорити, що організаційна культура в цілому включає два поняття: організаційна культура кадрів організації і поведінка самої організації.

Організаційна культура кадрів – сукупність людських установок, поведінки і робочої діяльності груп працівників, які впливають на діяльність організації, до якої вони належать. Це поведінка кадрів усередині організації – трудова діяльність кадрів, їх вчинки і поведінка, що впливають на організацію. Поведінка організації – поняття ширше, комплексне, оскільки включає діяльність організації і поведінку її кадрів, і, отже, аби вплинути на поведінку організації, потрібно первинно управляти організаційною поведінкою її кадрів. Неоднорідність персоналу (за національністю, віком, гендерній ознаці, посадам) здійснює різний вплив на діяльність організації, формуючи її поведінку [2, с. 225].

Таким чином, поняття «організаційна культура», з точки зору авторів, формується у зв'язку з необхідністю позначення всіляких поведінкових

реакцій особи (групи) на організаційні дії (стимул-реакції, ролеві і адміністративні вимоги, розпорядження і санкції), а також у зв'язку з варіативністю типів цих реакцій. Отже можна зробити висновок: аби максимально ефективно використовувати можливості організаційної культури, необхідно добре розуміти її сутність і зміст, з яких елементів вона складається, які функції і завдання виконує, в яких формах може виявлятися. При цьому слід зазначити, що в літературі зустрічається безліч підходів як до трактувань організаційної культури, так і до виділення її елементів.

В даний час поняття організаційної культури характеризується дуже широкими наборами функціональних елементів, в які, як правило, включають наступні: духовні і матеріальні складові, поведінкові взаємини організації (роботодавців) і працівників, взаємодія із зовнішнім середовищем, набір прийнятих працівниками морально-етичних і політичних норм і цінностей, сукупність правил поведінки і спілкування у внутрішньому середовищі, укорінені ритуали, прийняті стандарти в одязі і в оформленні робочих приміщень, встановлені стандарти якості продуктів і послуг, ідеї, інтереси, досвід, навички, порядок ухвалення рішень, міфи, страхи, надії, прагнення і чекання, відчуття колективізму, відчуття упевненості і невпевненості в перспективі існування організації, місія і стратегія організації. Інтегрально набори функціональних елементів організаційної культури відображають принципи і правила, що забезпечують гармонійне поєднання економічних і соціальних чинників [3].

Досить часто в літературі можна зустріти такі поняття, як сила культури, проникнення культури і напрям культури.

Напрямом в даному випадку називається курс, у бік якого культура постійно підштовхує організацію. Чи впливає культура на поведінку і характер роботи співробітників так, щоб досягалися основні цілі організації, або, навпаки, підштовхує їх до кроків, які суперечать формальній місії і цілям організації, чи веде культура організацію в правильному напрямі?

Синонімом проникнення може бути поняття широти охоплення, з якою культура поширена в середовищі членів організації. Міра збігу поглядів на культуру членів групи і визначає силу проникнення культури усередині організації. Чим більша кількість членів групи розділяє один погляд на культуру, тим вона ширша, глибина її проникнення визначається кількістю елементів культури, за якими члени групи розділяють єдину думку. Якщо кожен співробітник діє в протилежній своїм колегам манері, то, швидше за все, група не зможе ефективно виконувати завдання. Поза сумнівом, всі члени групи повинні розділяти загальні погляди на найважливіші елементи організаційної культури, аби управлінський механізм в рамках управління культурою залишався ефективним.

Сила організаційної культури – це рівень тиску, який культура здійснює на членів організації, незалежно від напрямку. В умовах сильної культури індивідууми і команди контролюють себе самі, що веде до високої ефективності їх роботи і сприяє чіткому функціонуванню організації, оскільки прихильність зрозумілому набору цінностей, що розділяються, зменшує число конфліктів і непорозумінь. В той же час, на наш погляд, залежність сили організаційної культури і ефективність організації, далеко не однозначна, оскільки

успішна діяльність може бути причиною формування сильної культури, а не навпаки. В той же час сильна культура, що чинить помітний тиск на організаційну поведінку, є чуйним механізмом, а тому впливати на таку культуру потрібно більш обережно. Наслідками невмілого менеджменту сильної організаційної культури можуть стати серйозні процеси дезорганізації. Навпаки, правильний процес трансформації такої (сильної) культури може прискорити досягнення необхідних цілей компанії [1, с. 49].

Ці три аспекти культурного впливу безпосередньо впливають на результати діяльності організації. Позитивний ефект від організаційної культури виникає, коли вона направляє організаційну поведінку у правильному напрямку, поширена серед всіх членів групи і суттєво впливає на вибір «культурних стежинок».

Сучасному керівникові необхідне розуміння закономірностей поведінки організації і поведінки людей в рамках організації. Робота людини в організації є процесом постійної взаємодії з його організаційним оточенням. Якнайповніше організаційна культура реалізується в області задоволеності роботою, оскільки в реальності організаційна культура представлена системою, за допомогою якої співробітники вписуються в культуру і субкультуру організації і підрозділу, в якому вони працюють. Розбалансованість між тим типом культури, який встановлений в організації, і тим, який новий співробітник приносить з собою, призводить до багатьох негативних наслідків, у тому числі: занижене задоволення роботою; підвищена напруга на роботі; загальна напруга; загальне зниження ефективності функціонування організації [5, с. 971].

Різноманітність робочої сили означає, що організації стають більш гетерогенними (різноманітними) за віком, національністю, статтю. Це ускладнює спілкування і виконання поставлених завдань. Менеджери потребують зміни філософії своєї поведінки залежно від відмінностей працівників.

Розмивання кордонів в світовій економіці впливає на управлінські навички за двома напрямками: 1) зростає вірогідність роботи в іншій країні; 2) зростає вірогідність роботи з іноземними працівниками в своїй країні. Розуміння національних культур, національних відмінностей дозволяє менеджерам удосконалити навички управління.

Управління в сучасному середовищі, що швидко змінюється, передбачає можливість участі в ухваленні рішень організації працівниками. Організаційна культура дозволяє менеджерам сформувати навички групового ухвалення рішень. Навички працівників здійснюють значний вплив на ефективність управління. Організаційна культура дозволяє поліпшити навички відповідальності, зворотного зв'язку, делегування повноважень, створення продуктивних робочих команд.

У той же час сьогодні вважається, що, хоча кожне підприємство може мати свою власну унікальну культуру, у великих організаціях, які здійснюють ЗЕД, співіснують різні і інколи конфліктуючі типи як культури, так і субкультури, які породжуються різними соціо професійними характеристиками кадрового складу команди управління.

Організаційна культура підприємств, які займаються ЗЕД, потребує постійного контролю і вдосконалення, що доцільно здійснювати на системній основі – відповідно до її окремих елементів, з врахуванням їх взаємного впливу, а також орі-

ентуючись на зовнішнє середовище. На нашу думку, основою формування і оптимізації організаційної культури повинні стати складові її глибинного рівня: місія, принципи діяльності, цінності, історія, легенди, традиції, умови праці, стратегія розвитку. Аби забезпечити максимальну ефективність організаційної культури, елементи її другого рівня (артефакти) необхідно «підбудувати» під базові.

Отже, організаційна культура є важливим чинником успішного функціонування підприємств, які здійснюють ЗЕД. Разом з тим, багато керівників не усвідомлюють це повною мірою. На підприємствах, де розвитку організаційної культури відведено другорядне значення, організаційна культура заснована на наступних принципах:

- інтегруючим початком в організації виступає вирішення поточних організаційних завдань, виконання робочої програми;
- поведінка працівників визначається формальними процедурами;
- прийом нових працівників здійснюється переважно на заміну звільненим;
- широко використовується покарання як засіб впливу на працівників.

Щодо характерних ознак і рівня організаційної культури на таких підприємствах можна зробити наступні висновки: рівень організаційної культури в організації середній; в уявленнях співробітників про існуючу організаційну культуру виявляються чіткі ознаки формалізму, який негативно впливає на кінцеві результати роботи організації; організаційна культура, на думку персоналу, обмежується плановими діями і результатами; у організації не заохочуються ініціатива, працівники не беруть участь в ухваленні рішень, система заробітної плати викликає нарікання; у менеджменті нерозвинена комунікаційна взаємодія.

Слід зазначити, що на підприємствах, де організаційну культуру не можна визначити як ефективну, дійсна культура в даній організації направлена на роль, тобто об'єднання працівників визначається комунікацією і стереотипами поведінки (мають значення посади). Ухвалення рішень ґрунтується на процедурах і офіційних положеннях, підпорядкуванні інструкціям. Простежується слабе реагування на зміну ситуації (сповільнений формальний процес ухвалення рішень). Обов'язки чітко розподілені, ніхто не виходить за встановлені межі. Для такої організації характерна бюрократія (функціональна організація) і поведінка працівників є дуже передбаченою.

При обговоренні шляхів оптимізації щодо встановлення бажаної організаційної культури, тобто такої культури, яка б поєднувала інтереси керівників, управлінського персоналу та виконавців, вважаємо, що організаційна культура повинна орієнтуватися на особистість та сприяти розкриттю найкращих рис її характеру та можливостей у праці, задовольняючи різнопланові потреби людини. У той же час завдання керівництва організації

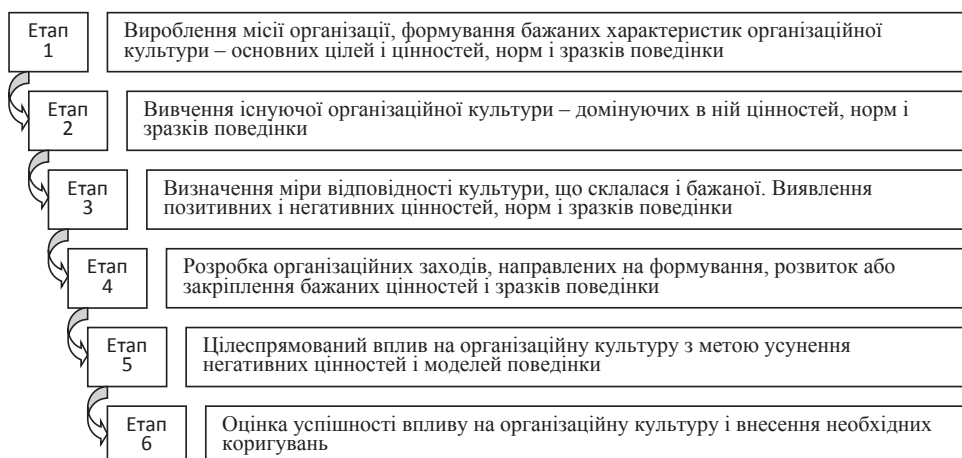


Рис. 1. Етапи формування організаційної культури підприємства, орієнтованого на міжнародну діяльність

повинні обмежуватися і не виходити за межі цілей і мети створення організації. Необхідною умовою високої організаційної культури вбачається введення принципу ухвалення рішень за допомогою досягнення консенсусу, який спирався б на підтримку співробітниками один одного. Також важливу роль відіграє орієнтація на духовні цінності.

Вітчизняна практика формування організаційної структури свідчить, що цілеспрямована робота щодо свідомого розвитку організаційної культури на українських підприємствах ведеться недостатньо, адже не спостерігається цілісності організаційної культури в організаціях. Скоріше, можна говорити про наявність окремих субкультур на різних керівництва, управлінського персоналу та виконавців, що породжує відчуття втрати цілісності колективу і дискомфорту в організації.

Тому, спираючись на результати проведеного аналізу, можна сформулювати загальні рекомендації, направлені на вдосконалення організаційної культури вітчизняних підприємств: 1) вибір підходу до вдосконалення організаційної культури з урахуванням потреб, ресурсів і потенціалу підприємства; 2) формування структури процесу вдосконалення організаційної культури; 3) розробка документації, яка б на підґрунті формальних підходів увібрала творчі здобутки колективу організації; 4) впровадження заходів щодо вдосконалення організаційної культури здійснювати на довготерміновій плановій основі з постійним коригуванням відхилень в залежності від змін, що будуть відбуватися в життєдіяльності колективу і організації.

Ще раз слід підкреслити, що керівникам підприємств, які орієнтовані на міжнародну діяльність, необхідно приділяти постійну увагу розвитку організаційної культури. При її вдосконаленні рекомендується дотримуватися етапів, відображених на рисунку 1.

Згідно вище вказаних пропозицій весь комплекс робіт по вдосконаленню організаційної культури, нами поділено на п'ять блоків: передпроектна підготовка, розробка документів і пропозицій, навчання, моніторинг, коригування. Зміст цих блоків розглядається в таблиці 1.

Висновки і пропозиції. Узагальнюючи результати, необхідно відзначити, що дослідження питань організаційної культури підприємств пройшло тривалий шлях. Проте, незважаючи на певний догматизм деяких досліджень, застиглим монолітом ця теорія не є, вона змінюється

Напрямки з вдосконалення організаційної культури

Найменування блоку	Зміст робіт	Результати
Передпроектна підготовка	1. Визначення мети і очікуваних результатів впровадження програми вдосконалення організаційної культури. 2. Розробка плану робіт по впровадженню програми. 3. Призначення відповідальної особи за впровадженням організаційної культури. 4. Визначення кола фахівців робочої групи.	• визначені цілі та розроблений детальний план впровадження програми; • ухвалено план робіт по впровадженню програми. • визначений керівник процесу; • сформована робоча група.
Розробка документів і пропозицій	1. Вибудовування логіки всієї процедури організаційної культури. 2. Опис моделі організаційної культури з визначенням усіх елементів. 3. Розробка моделі корпоративних стандартів. 4. Розробка Корпоративного кодексу організації. 5. Розробка заходів щодо поліпшення комунікативних взаємодій.	• модель організаційної культури; • затвердження корпоративного стандарту; • затвердження Кодексу корпоративної культури; • корпоративний довідник співробітника; • програма заходів щодо поліпшення комунікацій
Навчання	1. Роз'яснення керівництву актуальності впровадження заходів щодо вдосконалення організаційної культури. 2. Здійснення навчальних тренінгів для лінійних керівників з метою мотивування їх на сприйняття корпоративних цінностей	• проведені навчальні тренінги; • керівники розуміють і підтримують заходи щодо вдосконалення організаційної культури.
Моніторинг	1. Запуск програми заходів щодо вдосконалення організаційної культури. 2. Підведення проміжних підсумків і відстеження контрольних точок, з яких поступає інформація про хід і проблеми процесу. 3. Аналіз всіх елементів організаційної культури на основі зворотного зв'язку з персоналом. 4. Колективне обговорення учасниками процесу проміжних підсумків щодо впровадження організаційної культури.	• кожен новий співробітник інтегрується в колектив і адаптується до організаційної культури організації; • отриманий зворотній зв'язок від проведених заходів щодо впровадження організаційної культури; • підведені проміжні підсумки; • вироблені рішення проблемних питань
Коригування	1. Проведення обстеження щодо лояльності співробітників. 2. Введення в програму необхідних змін.	• визначено ступінь лояльності співробітників по відношенню до організації; • індивідуалізація окремих елементів організаційної культури.

разом зі зміною соціально-економічних, політичних, культурних та інших стосунків у суспільстві.

Організаційна культура є важливим чинником успішного функціонування підприємств, які здійснюють ЗЕД, хоча багато керівників не усвідомлюють це повною мірою. Згуртована, прагнуча до єдиної мети команда набагато ефективніше і швидше впорається з поставленими завданнями, ніж роз'єднаний колектив працівників, що не відчуває єднання з колегами, не має можливості

отримати від них допомогу і підтримку у важкій ситуації. Організаційна культура містить в собі потужний потенціал позитивного впливу на трудовий колектив, і якщо їм уміло скористатися, можна досягти високих результатів як матеріального, так і морального плану.

Отже, організаційна культура повинна стати дієвим чинником розвитку будь-якого підприємства, а досягти стратегічних цілей підприємства, орієнтованого на ЗЕД, можливо лише через вдосконалення організаційної культури.

Список літератури:

1. Гулимова А. Корпоративная культура: создать нельзя исправить / А. Гулимова // Управление персоналом. – № 9. – 2010. – С. 49.
2. Лисовская А. Использование моделей в организационном поведении [Текст] / Лисовская А.Ю. // Молодой ученый. – 2010. – № 1-2. – Т. 1. – С. 224 -227.
3. Муратов А.С. От устойчивости к гармоничности развития экономических систем/ А.С. Муратов // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2013. – № 5 [Электронный ресурс] – Режим доступа : URL: <http://www.uecs.ru>.
4. Шейн Э. Организационная культура и лидерство / Э. Шейн. 3-е изд. / Пер. с англ. под. ред. Т.Ю. Ковалевой. – СПб. : Питер, 2007. – 336 с.
5. Adkins B. Firms or subgroup culture: Where does fitting in matter most? / B. Adkins, D. Caldwell // Journal of Organizational Behavior, 2004, 25(8) pp. 969-978.
6. Charles W. Strategic Management. / W. L. Hill Charles, R. Jones Gareth // Houghton Mifflin. 2001.
7. Corporate culture. The view from the top, and bottom. Bosses think their firms are caring. Their minions disagree, The Economist, September 24, 2011.
8. Culture Clash: When Corporate Culture Fights Strategy, It Can Cost You. Arizona State University, 2011.
9. Denison Daniel R Corporate Culture and Organizational Effectiveness: Is Asia Different from the Rest of the World? / Daniel R. Denison, S. Haaland, P. Goelzer // Organizational Dynamics, 2004, pp. 98-109.
10. Ravasi D. Responding to organizational identity threats: exploring the role of organizational culture / D. Ravasi, M. Schultz // Academy of Management Journal, 2006, Vol.49, No.3, pp.433-458.

Хомутенко Л. И.
Вязовченко В. Е.

Украинская академия банковского дела Национального банка Украины

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ КУЛЬТУРА ПРЕДПРИЯТИЯ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ

Резюме

Проведено теоретичне обобщення питань формування організаційної культури. Исследованы пути развития и современное состояние организационной культуры предприятия. Раскрыты основные особенности организационной культуры, выделены ее узкие места и разработаны рекомендации по усовершенствованию системы организационной культуры предприятий, ориентированных на международную деятельность.

Ключевые слова: организационная культура, организация, предприятие, коллектив, персонал, усовершенствование организационной культуры.

Khomutenko L. I.
Vyazovchenko V. E.

Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine

ORGANIZATIONAL CULTURE OF ENTERPRISE: THEORETICAL AND PRACTICAL ASPECTS OF THE FORMATION

Summary

The article examines the theoretical issues of the formation of organizational culture, investigates the development and current state of the organizational culture of the companies. The article provides the main characteristics of the organizational culture, highlights its weak points and proposes the recommendations for improvement and development of the organizational culture of companies focused on international activities.

Key words: organizational culture, organization, company, staff, improvement of organizational culture.

УДК 330.131.7

Черненко Ю. О.

Одеський національний політехнічний університет

ВИБІР МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Стаття присвячена актуальній темі з управління ризиками промислових підприємств. В ній узагальнено теоретичні засади щодо класифікації методів управління ризиками. На основі проведеного дослідження надано практичні рекомендації відносно вибору методів управління ризиками на рівні промислових підприємств.

Ключові слова: ризик, управління, підприємство, метод, класифікація.

Постановка проблеми. В умовах невизначеного навколишнього середовища управління ризиками стає однією з першочергових задач, що постає перед керівництвом підприємства. Управління ризиками дозволяє підприємству гнучко і адекватно реагувати на загрози, мінімізувати ймовірність виникнення ризикових подій та знижувати рівень збитків від їх настання, таким чином підвищуючи ефективність діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням теоретичних та методичних засад оцінки та управління ризиками присвячені роботи зарубіжних та вітчизняних авторів Алгіна А., Абчука В., Растрігіна Л., Гранатурова В.М., Шегди А.В., Голованенко М.В., Івченко І.Ю., Вітлінського В.В., Скібіцького О.М., Грабового П.Г та інших. Однак, незважаючи на наявність у спеціалізованій літературі цілого ряду методів управління ризиками, через багатогранність ризику існує багато питань щодо яких поки що не дається вичерпних та однозначних відповідей. Особливо це стосується методичних підходів до управління ризиками на рівні підприємств, що й зумовило актуальність даної роботи.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Практика показує, що не зва-

жаючи на ряд різноманітних методів управління ризиками, представлений в зарубіжній та вітчизняній науковій літературі, українські промислові підприємства стикаються з проблемою вибору адекватних методів управління ризиками. Про це опосередковано свідчить високий процент банкрутств, низький рівень рентабельності.

Мета статті. Головною метою даної статті є узагальнити теоретичні засади класифікації методів управління ризиками та надати практичні рекомендації щодо вибору методу управління на рівні промислового підприємства.

Виклад основного матеріалу. Управління ризиками – це сукупність методів, прийомів і заходів, що дають змогу певною мірою прогнозувати настання ризикованих подій і вживати заходів щодо запобігання їм або зниження негативних наслідків їх настання.

В зарубіжній та вітчизняній літературі представлена досить різноманітна сукупність методів управління ризиками, які зазвичай класифікують за такими ознаками: за підходом до мінімізації ризику, за характером впливу на ризик, за співвідношенням заходів з управління і ризикової ситуації. У таблиці 1 представлена класифікація

методів управління ризиками за переліченими ознаками.

Таблиця 1

Класифікація методів управління ризиками

Ознака класифікації	Методи управління ризиками
За підходом до мінімізації ризику [1, с. 261]	1) уникнення; 2) зниження; 3) збереження; 4) передача
За характером впливу на ризик [2, с.93]	1) методи уникнення ризику 2) методи локалізації ризику 3) методи дисипації ризику 4) методи компенсації ризику
За співвідношенням заходів з управління і ризикової ситуації [2, с. 90]	1) методи трансформації ризику 2) методи фінансування ризику
За специфікою сфери застосування	1) методи, пов'язані зі специфікою окремих видів ризику 2) методи, пов'язані зі специфікою окремих галузей господарства

Розглянемо детальніше кожен з зазначених класифікацій. На рис.1 представлена класифікація ризиків за підходами до мінімізації ризику.

Деякі вчені не виділяють уникнення ризиків в окрему групу методів, відносячи їх до методів зниження ймовірності ризику. Проте, на нашу думку, таке виокремлення групи методів уникнення ризику є виправданим, так як воно спрямоване на повне ухилення від ризику, в той час як за допомогою методів зниження ймовірності ризику зменшують можливість його виникнення до прийняттого рівня. До групи методів зниження ризику входять дві підгрупи, що спрямовані відповідно на зниження ймовірності виникнення ризику та рівня збитків від настання ризикової події. В наукових роботах з управління ризиками зустрічається і третя підгрупа методів – комплексні методи, що дозволяють впливати і на ймовірність ризику і на розмір втрат від нього. Це методи пошуку оптимальних стратегій поведінки в умовах

конфліктів, розроблені в рамках теорії ігор, та методи мінімізації ризиків в умовах невизначеного природного (ринкового) середовища, включені до теорії статистичних рішень [3, с. 216].

В таблиці 2 представлений стислий опис зазначених вище методів, розглянуті їхні недоліки.

Таблиця 2

Характеристика основних методів управління ризиками

Метод управління ризиками	Опис методу	Недоліки методу
1. Уникнення	Означає відмову від реалізації заходу (проекту), пов'язаного з ризиком.	Даний метод дозволяє повністю уникнути потенційних втрат, але, з іншої сторони, не дозволяє отримати і прибуток
2. Зниження	Дані методи спрямовані на зменшення розмірів можливого збитку або вірогідності настання несприятливих подій. Носять попереджувальний характер.	Використання даного методу обмежується можливостями підприємця щодо зниження ймовірності виникнення ризику та/або рівня можливих збитків.
3. Збереження	Залишення ризику за інвестором, тобто на його відповідальності.	Використання методу можливе тільки за умови, що наслідки ризику можуть бути компенсовані за рахунок власних ресурсів.
4. Передача	Передача відповідальності за ризик третім особам, часто за винагороду, при збереженні існуючого рівня ризику.	Сторона, що приймає ризик, як правило, не має ніяких засобів для зниження рівня ризику. В неї може не вистачити коштів для покриття збитків, пов'язаних з передачею ризику [2, с. 97]

Класифікація методів управління ризиками за характером впливу на ризик також часто зустрічається в спеціалізованій літературі і багато в чому дублює попередню, проте є і відмінності.

Класифікація за характером впливу на ризик представлена такими групами методів:

1) методи ухилення від ризику (відмова від ненадійних партнерів, відмова від ризикованих проектів, відмова від господарських ризиків, пошук гарантів);

2) методи локалізації ризику (створення венчурних підприємств, створення спеціальних підрозділів на підприємстві);

3) методи дисипації ризику (диверсифікація діяльності, диверсифікація збуту і поставок, диверсифікація інвестицій, розподіл відповідальності, розподіл ризику у часі);

4) методи компенсації ризику (стратегічне планування, моніторинг макросередовища, активний цілеспрямований маркетинг, створення резервів).

За даною класифікацією методи уникнення і передачі ризиків об'єднуються в одну групу – ухилення від ризику

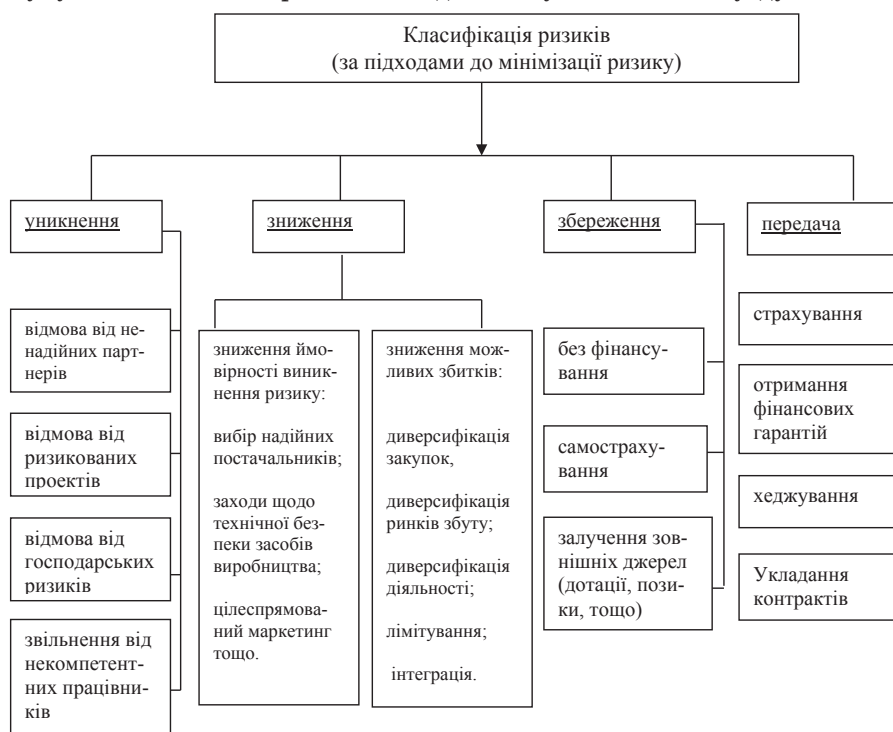


Рис. 1. Класифікація ризиків за підходами до мінімізації ризику

ку. Методи дисипації відповідають методам зниження рівня збитків з попередньої класифікації. Методи компенсації носять запобіжний характер і відповідають методам зниження ймовірності ризику. Методи локалізації рідко використовуються і застосовуються лише тоді, коли можна чітко визначити джерела ризику. Найбільш небезпечні ділянки виробничого процесу локалізуються і над ними встановлюється контроль, знижується рівень фінансового ризику [2, с. 97]. Даний метод використовують великі підприємства при впровадженні інноваційних проектів.

За ознакою співвідношення в часі заходів з управління та настання ризикової події можна виділити дві групи методів:

1) методи трансформації ризику (методи, що носять запобіжний характер);

2) методи фінансування ризику.

На думку автора, існуючі класифікації методів управління ризиками можна доповнити класифікацією за специфікою сфери застосування, виділивши при цьому дві групи методів:

1) методи, пов'язані зі специфікою окремих видів ризику;

2) методи, пов'язані зі специфікою окремих галузей господарства.

Таблиця 3
Класифікація методів управління ризиками за специфікою окремих видів ризику

Вид ризику	Методи управління
Валютний ризик	- форфейтування; - хеджування: о а) укладання форвардних угод; о б) придбання опціонів; о в) здійснення операцій типу «своп»; о г) формування валютного кошику.
Інформаційний ризик	- призначення відповідальних за інформаційну безпеку; - створення нормативних документів з описом дій персоналу, спрямованих на запобігання інформаційних ризиків; - дублювання та періодичне копіювання інформації на резервні носії; - установка антивірусних систем, тощо.
Кадровий ризик	- ретельний підбір персоналу; - впровадження програми адаптації персоналу; - вдосконалення системи мотивації персоналу; - підвищення кваліфікації робітників, - звільнення некомпетентних робітників, тощо.

Список літератури:

- Івченко І.Ю. Моделювання економічних ризиків і ризикових ситуацій : навч. посібник. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 334 с.
- Іванов А.А., Олейников С.Я., Бочаров С.А. Риск-менеджмент. Учебно-методический комплекс. – М. : Изд.центр ЕАОИ. – 2003. – 193 с.
- Шегда А.В., Голованенко М.В. Ризики в підприємстві: оцінювання та управління : навч. посібник. – К. : Знання, 2008. – 271 с.

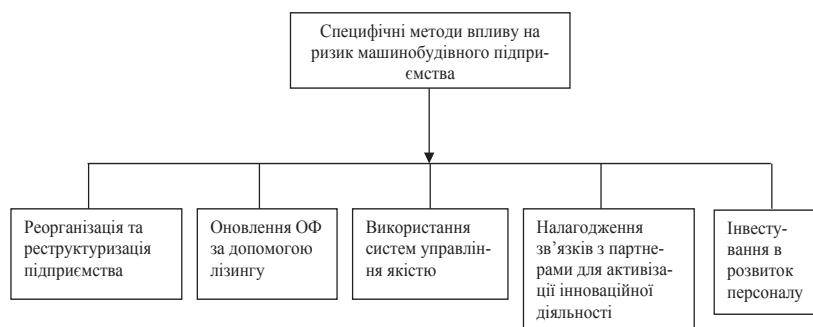


Рис. 2. Специфічні методи впливу на ризик машинобудівного підприємства

Методи, пов'язані зі специфікою окремих видів ризику, слугують для управління валютними, інформаційними, кадровими та іншими видами ризиків, враховуючи особливості даних видів ризику. Приклади такої класифікації представлені у таблиці 3.

Методи, пов'язані зі специфікою окремих галузей господарства, повинні враховувати особливості галузі, у якій діє підприємство. На нашу думку, розробка такої класифікації є одним із завдань ризик-менеджера на підприємстві. Це дозволить ідентифікувати можливі заходи з управління ризиками, що відповідатимуть сфері діяльності підприємства, і тим самим підвищити готовність підприємства відповідати на загрози навколишнього середовища. Приклад такої класифікації для підприємства машинобудівної галузі представлений на рисунку 2.

Висновки і пропозиції. Для ефективного управління ризиками підприємство повинно застосовувати усі основні методи управління ризиками відповідно до значень ймовірності виникнення ризику, величини збитків від його реалізації та мети управління ризиком. Проте окрім цього, на думку автора, для кожного підприємства є доцільним складання власної класифікації методів управління ризиків, до якої будуть входити дві групи методів – методи, пов'язані зі специфікою окремих, найбільш вагомих для підприємства видів ризику, та методи, пов'язані зі специфікою галузі, у якій діє підприємство. Таким чином у розпорядженні керівництва підприємства буде обґрунтований інструментарій з управління ризиками, що буде враховувати специфіку конкретного підприємства. Вибір адекватного методу управління ризиком дозволить підприємству гнучко реагувати на загрози навколишнього середовища і провадити ефективну діяльність.

Черненко Ю. А.

Одесский национальный политехнический университет

ВЫБОР МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Резюме

Статья посвящена актуальной теме по управлению рисками промышленных предприятий. В ней обобщены теоретические основы классификации методов управления рисками. На основе проведенного исследования представлены практические рекомендации касательно выбора методов управления рисками на уровне промышленных предприятий.

Ключевые слова: риск, управление, предприятие, метод, классификация.

Chernenko Y. O.

Odessa National Polytechnic University

SELECTION OF RISK MANAGEMENT METHODS ON INDUSTRIAL ENTERPRISE

Summary

The paper is devoted to essential topic of risk management of industrial enterprises. The most widespread risk management methods are considered. The practical recommendations on selection of risk management methods on industrial enterprise have been proposed.

Key words: risk, management, enterprise, method, classification.

УКД 330.352.3:637

Шарко В. В.

Вінницький торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

ОЦІНКА ІНТЕНСИВНОСТІ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

У статті представлений аналіз стану та динаміки інтенсивного розвитку підприємств легкої промисловості й визначено сприятливі умови та основні напрями розвитку та удосконалення діяльності підприємств легкої промисловості.

Ключові слова: легка промисловість, промислове підприємство, інтенсивний розвиток, інтенсифікація виробництва, динаміка.

Постановка проблеми. Важливість інтенсивного розвитку підприємств легкої промисловості зумовлена тим, що дана галузь передусім задовольняє потреби споживачів та забезпечує зростання національного добробуту. Дана галузь відрізняється найбільшою гнучкістю пристосування до змін попиту, легко піддається модернізації і має швидку обіговість капіталу. Тому інтенсивність розвитку легкої промисловості може сприяти збільшенню інвестиційного попиту, який дасть поштовх до нарощування виробництва у фондоутворюючих галузях.

Підприємствам легкої промисловості України стабільно працювати збільшувати обсяг виробництва протягом багатьох років заважають наявність «тіньового» сектора виробників товарів легкої промисловості, імпорт товарів турецького та китайського виробництва, ввезених у країну із заниженою митною вартістю, ввезення одягу та взуття «секонд-хенд» у необмеженій кількості [1, с. 5].

Легка промисловість тісно пов'язана з багатьма суміжними галузями промисловості та обслуговує весь господарчий комплекс, сприяє розвитку сільського господарства, хімічної та машинобудівної промисловості і тим самим підвищує економічну і стратегічну безпеку держави. Через те, в нових геополітичних умовах розвинені країни приділяють особливу увагу розвитку цієї галузі, розглядають її як пріоритетну й надають їй істотну державну підтримку [164, с. 188].

Аналіз останніх публікацій. Проблемами розвитку промислових підприємств серед українських дослідників займалися: Жаліло Я.А., Галиця І.А., Акімова І.М., Сенчук Б.В., Ляпін Д.В., Ляпіна К.М., Крючкова І.А. [5] та інші, а конкретні питання економіки легкої промисловості знайшли відображення в наступних наукових роботах серед яких слід відзначити таких авторів як Бражко О.В., Войнаренко М.П., Власюк Т.М., Кучер С.Л., Нижник В.М., Орлов О.О., Олійник Л.Г., Романовська Ю.А. та інші. Різні методи оцінки ефективності функціонування підприємств знайшли своє відображення в роботах вітчизняних вчених: А.А. Вороніна [2], А.В. Єфремова [6,7], Н.В. Каткова, а також зарубіжних авторів: Р. Каплана і Д. Нортона, К.Р. Марганії [12], З.В. Вдовенко [1].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В сучасних умовах важливе значення для інтенсифікації виробництва підприємств легкої промисловості має передувати здійснення ряду заходів, спрямованих на концентрацію інвестиційних ресурсів для реалізації їх інвестиційних і інноваційних програм і проектів. Вони повинні бути спрямовані на технічне переоснащення тих виробничих підрозділів промислових підприємств, які є визначальними у виготовленні конкурентоспроможної продукції з інноваційним наповненням.

Мета статті. Проаналізувати стан та динаміку інтенсивного розвитку підприємств легкої про-

мисловості й визначити сприятливі умови та основні напрями розвитку й удосконалення діяльності промислових підприємств.

Виклад основного матеріалу. Останнім часом відбуваються значні, як негативні так і позитивні зміни, що проявились на обсягах і на структурі виробництва підприємств легкої промисловості Хмельниччини. Відтак, до позитивних результатів таких змін ми відносимо формування вільного ринку, активізацію процесів виходу на зовнішні ринки, упорядкування економіко-господарських зв'язків з промисловими підприємствами інших країн. Проте, щодо негативних змін, то необхідно зауважити на втраті господарських зв'язків, небажанні іноземних інвесторів вкладати кошти в промисловість, призупинення або недовиконання державних програм активізації розвитку промисловості України в цілому.

Важливою складовою механізму забезпечення сталого розвитку виступають діагностика поточного стану промислового підприємства, аналіз та оцінка основних складових характеристик, які найбільше відповідають сучасним вимогам сталого розвитку. Достовірний та якісний аналіз потрібен для повноцінного забезпечення менеджерів інформаційними даними для прийняття ефективних управлінських рішень, розробки подальшої стратегії розвитку, підтримки збалансованості внутрішніх параметрів та забезпечення сталого розвитку [25, с. 288].

Воронкова А.Є. вважає, що діагностика, її прийом та процедури є «стартовими» у розвитку будь-якого підприємства, і визначає діагностику як творчий процес, тобто не існує жорстких та конкретно визначених правил її проведення, а здійснюється вона з використанням різноманітних аналітичних прийомів залежно від характеру діяльності промислового підприємства [27, с. 34].

Оцінюючи сучасний стан розвитку промисловості Хмельниччини слід відзначити, що за підсумками 2012 року обсяги промислової продукції збільшилися на 1%, тоді як за 2011 рік приріст у промисловості становив 8,4% [2-8]. Проте, все ж сучасний стан підприємств легкої промисловості на Хмельниччині й в Україні із загостренням конкуренції на світовому ринку в умовах його глобалі-

Таблиця 1
Окремі показники роботи легкої промисловості Хмельниччини за 2010-2012 рр. [2]

Показники	Роки		
	2010	2011	2012
Капітальні інвестиції, тис. грн.	99591	34659	12801
Обсяг витрат на інноваційну діяльність, тис. грн.	749588,2	898520,2	2251962
Індекси промислової продукції, у % до попереднього року	152,5	106,8	119,9
Виробництво окремих видів промислової продукції:			
Костюми чоловічі та хлопчачі, тис. грн.	59,1	57,6	47,1
Піджаки та блейзери, куртки типу піджаків, джемperi та вироби аналогічні чоловічі та хлопчачі, тис. шт.	16,8	15,0	37,9
Сукні та сарафани жіночі та дівчачі, тис. шт.	76,3	158,8	202,8
Светри, джемperi, пуловери, жилети та вироби аналогічні трикотажні машинного чи ручного в'язання, тис. шт.	48,8	16,9	55,4
Одяг верхній трикотажний, тис. шт.	26,6	35,8	39,3
Трикотаж спідній, тис. шт.	521,4	749,7	686,5
Взуття, тис. пар	4608,3	3275,8	2635,9

зації потребують об'єднання зусиль на усіх рівнях для здійснення державою системних кроків для забезпечення конкурентоздатності галузі. Аналізуючи окремі показники роботи легкої промисловості Хмельниччини за 2010-2012 рр., можна стверджувати, що результати є незадовільними (табл. 1).

Питома вага підприємств легкої промисловості, що займалися інноваціями, має тенденцію до зростання, так у 2012 році цей показник становив 22,5%, що порівняно з 2011 роком збільшилось на 0,2%. Проте, за період з 2000 по 2012 рр. даний показник дорівнює 3,6%, що у порівнянні залишається бути кращим, табл. 2.

Таблиця 2
Інноваційна активність промислових підприємств Хмельниччини за 2000-2012 рр. [5]

Роки	Питома вага підприємств, що займалися інноваціями	Загальна сума витрат	У тому числі за напрямами						
			дослідження і розробки	у тому числі		придбання нових технологій	підготовка виробництва для впровадження інновацій	придбання машин та обладнання, пов'язані з упровадженням інновацій	інші витрати
				внутрішні НДР	зовнішні НДР				
	%		тис.грн.						
2000	18,9	7865,0	837,9	x	x	-	2365,2	3923,5	738,4
2001	14,6	8209,8	340,6	x	x	-	2030,2	4756,6	1082,4
2002	16,1	11827,0	486,1	x	x	19,7	2350,7	8647,2	323,3
2003	10,4	16883,4	-	x	x	138,5	4427,3	11183,7	1133,9
2004	7,2	10805,0	897,3	x	x	84,8	2407,6	7103,7	311,6
2005	6,5	18071,6	657,7	x	x	205,6	5095,7	10513,6	1599,0
2006	6,5	136248,9	702,8	x	x	7405,3	3819,3	123223,5	1098,0
2007	7,3	91948,2	28,2	2,0	26,2	1,1	x	64310,1	27608,8
2008	4,2	179490,7	4,0	4,0	-	-	x	47105,5	132381,2
2009	6,1	1086021,6	5,0	-	5,0	-	x	21017,1	1064999,5
2010	16,9	749588,2	17,5	-	17,5	-	x	58723,4	690847,3
2011	22,3	898520,2	-	-	-	-	x	93741,2	804779,0
2012	22,5	225196,2	151,9	-	151,9	-	x	96313,0	128731,3

Як видно з табл. 2, із загальної кількості інноваційно-активних підприємств Хмельниччини 74 підприємствами (93,7%) впроваджено у виробництво нові або значно вдосконалені види продукції та технологічні процеси. Кількість підприємств, що займалися інноваціями, характеризуються позитивною динамікою рис.1.



Рис. 1. Динаміка промислових підприємств Хмельниччини, що займалися інноваціями за 2000-2012 рр., %

Автор зазначає, що для часткового розв'язання проблем легкої промисловості України необхідне наукове забезпечення розвитку ергономіки та дизайну, відновлення вітчизняної сировинної бази, забезпечення пошуку найбільш потужних сегментів

виробництва та ринків збуту готової продукції, а також управління попитом.

Недостатньо ефективна фінансово-кредитна політика сприяння розвитку підприємств галузі легкої промисловості, її певна неадекватність щодо умов фінансово-економічної кризи, підсилена такими фінансовими ризиками для підприємств, як значне зменшення попиту на товари підприємств легкої промисловості області, зниження рівня інноваційно-інвестиційної активності економіки, збільшення фінансових витрат та термінів окупності капіталовкладень. Фінансові результати до оподаткування підприємств легкої промисловості Хмельниччини за 2011-2012 роки представимо в табл. 3.

Посилення дії ризиків інституційного середовища, структурна деформація зовнішніх ринків суттєво знижують рівень фінансової стійкості підприємницького сектора легкої промисловості Хмельниччини та національної промисловості в цілому.

Діяльність підприємств легкої промисловості Хмельницької області хоча і залишається поки збитковою, проте відзначається позитивною динамікою поступового скорочення збитку. Для забезпечення довгострокової виробничої і ефективної діяльності підприємствам галузі легкої промисловості необхідно мати достатній рівень поточних активів, для того щоб, бути спроможним покрити кредиторські зобов'язання і зберегти свою ліквідність та платоспроможність. Дебіторську та кредиторську заборгованість підприємств легкої промисловості Хмельниччини представимо в табл. 4.

Фінансові результати до оподаткування підприємств легкої промисловості Хмельниччини за 2011-2012 рр. [6]

Таблиця 3

Показники	Роки	Фінансовий результат (сальдо)	Підприємства, які одержали прибуток (тис. грн.)		Підприємства, які одержали збиток (тис. грн.)	
			у % до загальної кількості підприємств	Фінансовий результат	у % до загальної кількості підприємств	Фінансовий результат
Текстильне виробництво	2011	3377,1	61,9	3911,6	38,1	534,5
	2012	23383,5	69,6	24577,5	30,4	1194,0
Виробництво одягу	2011	-2128,6	65,1	4678,3	34,9	6806,9
	2012	165,4	59,1	8463,1	40,9	8297,7
Виробництво шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів	2011	4717,0	75,0	4790,4	25,0	73,4
	2012	6311,1	81,3	6552,6	18,8	241,5

Таблиця 4
Дебіторська та кредиторська заборгованість підприємств легкої промисловості Хмельниччини за 2011-2012 роки

Показники	Роки	На кінець звітного періоду (тис.грн.)	
		дебіторська заборгованість сума	дебіторська заборгованість сума
Текстильне виробництво	2011	28151,5	78849,0
	2012	79085,0	144235,0
Виробництво одягу	2011	16851,6	34634,2
	2012	20140,5	30627,5
Виробництво шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів	2011	16851,6	34634,2
	2012	2479,3	3060,2

Сучасний стан легкої промисловості Хмельницької області можна охарактеризувати як незадовільний і нестабільний. Кризове становище в

галузі обчислюється не двома роками, а значно довше. Внутрішній ринок заповнили іноземні товари, які є нижчими за якістю і дешевшими, а тому витісняють вітчизняну продукцію з українського ринку. Підприємства не можуть ефективно працювати через брак інвестицій і відповідного високотехнологічного обладнання.

Відзначимо, що на рівні промислового підприємства інновації виступають як матеріальна основа підвищення ефективності виробництва якості й конкурентоспроможності продукції, зниження витрат. У 2012 році питома вага підприємств, що впроваджували інновації, становило 22,2 % (табл. 5).

Як видно з табл. 4, підприємства легкої промисловості переживають важкі часи, адже фінансуванням власними коштами підприємства майже неможливо. Особливо це стосується технічно застарілих підприємств, які мають за мету впроваджувати інновації. Динаміка впровадження інновацій на підприємствах легкої промисловості представлено на рис. 2.

Таблиця 5
Впровадження інновацій на промислових підприємствах Хмельниччини 2000-2012 рр. [7]

Роки	Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, %	Впроваджено нових технологічних процесів, процесів	у т.ч. маловідходні, ресурсозберігаючі	Освоєно інноваційні види продукції, на-йменувань	з них нові види техніки	Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, %
2000	11,8	26	5	405	40	5,3
2001	10,8	14	6	360	29	6,3
2002	8,9	13	5	307	22	3,8
2003	6,1	55	21	72	11	3,0
2004	4,8	12	7	31	7	3,9
2005	3,4	13	3	19	3	4,0
2006	6,5	4	3	20	14	1,9
2007	6,4	8	4	7	5	1,2
2008	3,9	16	10	8	3	0,6
2009	5,1	14	5	14	5	0,5
2010	16,0	42	19	36	13	0,3
2011	20,9	44	14	43	12	2,1
2012	22,2	32	11	27	6	2,3



Рис. 2. Динаміка впровадження інновацій на промислових підприємствах за 2000-2012 рр.

Існує низка чинників, які перешкоджають впровадженню інновацій на підприємствах легкої промисловості (рис.4). Потребують зміни та удосконалення механізми взаємодії структур наукової сфери зі споживачами наукового продук-

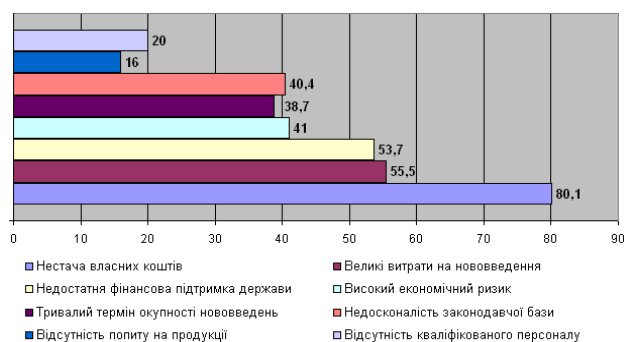


Рис. 4. Чинники, які перешкоджають інтенсифікації виробництва, %

Складено автором на основі [139, 140, 141, 180].

ту в підприємницькій та державній сфері економіки.

Розвиток науково-технічної діяльності у легкій промисловості за головну мету має створення основи для довгострокової конкурентоспроможності. Для досягнення цієї мети приватні компанії формують і розвивають в своїй структурі потужні науково-дослідні підрозділи, які виконують фундаментальні та прикладні дослідження. Найбільші обсяги науково-технічної продукції виготовляють підприємства, які корпоративізовані з науковими організаціями. На їхню долю припадає найбільша частка патентної, новітньої та ліцензованої продукції [9].

Більшість підприємств легкої промисловості Хмельниччини мають потенційні можливості та прагнуть до співпраці з потенційними інвесторами. Джерела фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств, зокрема і легкої промисловості Хмельниччини, представимо в табл. 6.

Як видно із табл. 6, у 2012 році загальна сума витрат на фінансування інноваційної діяльності підприємств легкої промисловості склала 225196, 2 тис. грн., що на 673324 тис. грн. менше у порівнянні з 2011 роком.

Підприємства легкої промисловості Хмельниччини працюють на рівні європейських стандартів, техніки та технологій, зокрема:

- підприємство ТОВ «Полонне Трауезес-фактори», експлуатує та експлуатує лінії з пошиття верхнього одягу за енергозберігаючими технологіями. Вдосконалено машини кл. 867, що випускаються у варіантах ECO, CLASSIC, Premium;

- організовані сучасні виробництва з виготовлення кімнатного та домашнього гумового взуття

Таблиця 6
Джерела фінансування інноваційної діяльності Хмельниччини за 2000-2012рр. (тис.грн.) [8]

Роки	Загальна сума витрат	У тому числі за рахунок коштів			
		власних	державного бюджету	іноземних інвесторів	інші джерела
2000	7865,0	7821,4	-	-	43,6
2001	8209,8	8209,8	-	-	-
2002	11827,0	11300,2	148,7	192,6	185,5
2003	16883,4	15473,6	-	-	1409,8
2004	10805,0	10675,0	-	-	130,0
2005	18071,6	18071,6	-	-	-
2006	136248,9	66677,9	3000,0	41165,0	25406,0
2007	91948,2	81090,2	-	-	10858,0
2008	179490,7	149911,3	-	-	29579,4
2009	1086021,6	12863,6	-	606866,0	466292,0
2010	749588,2	31929,0	1894,2	213992,0	501773,0
2011	898520,2	91673,8	-	24474,6	782371,8
2012	225196,2	65822,3	-	733,9	158640,0

ТОВ «Літма» та МПП «Схід» (м. Хмельницький);
- ТОВ «Маро Воір», що випускає пледи акрило-ві та вовняні (Дунаєвецький район);

- підприємство ТОВ «Хмельницьклегпром» має сучасну базу з японського устаткування 3-го (останнього) покоління. Наявність такого устаткування надає змогу постійно оновлювати та розширювати кількість виробів згідно з останніми тенденціями в світі. Виробництво одягу для Збройних Сил України здійснюється за допомогою використання автоматизованої системи виробництва за технологіями американської фірми GERBER;

- на підприємстві ТОВ «Взутекс» освоєно декілька видів нових фасонів копил чоловічого та жіночого літнього й зимового взуття. На основі нових копил і підощв розроблено та виготовлено понад 15 моделей модного взуття.

Висновки та перспективи подальших досліджень у даному напрямі. Таким чином, сучасний стан економічної безпеки підприємств легкої промисловості області визначається, головним чином, умовами, у межах яких вони функціонують, зокрема, у цьому контексті, специфікою й особливостями розвитку промислового комплексу Хмельницької області. Зауважимо, значний вплив на стан економічного розвитку підприємств легкої промисловості Хмельниччини має виробничий потенціал, галузева структура. Хмельницька область переважає порівняно з іншими областями України в промисловій кон'юнктурі ринку, що пов'язано, перш за все, з вигідним геополітичним положенням регіону. До того ж на підприємствах Хмельницької області виробляється 2,3% промислової продукції України та зайнято близько 3,4% промислового персоналу. Для розвитку промисло-

вості тут є сприятливі умови: достатня кількість трудових ресурсів, основна сировина база, що завозиться (шкіра, вовна, бавовна, текстиль) тощо.

Більшість підприємств легкої промисловості Хмельниччини потребує технічного переоснащення. На думку автора, можливі два варіанти вирішення цієї проблеми: купувати обладнання та технології в інших країнах; купувати результати науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт в українській науці та доводити їх до застосування у виробництві.

Для динамічного розвитку легкої промисловості необхідно: обмежити на законодавчому рівні ввезення товарів, що були у користуванні; забезпечити дієвий захист вітчизняного ринку від недобросовісної конкуренції у разі імпорту продукції легкої промисловості із заниженою митною вартістю; запропонувати єдину систему статистичної звітності та застосування реєстраторів касових операцій під час реалізації товарів легкої промисловості для детінізації внутрішнього ринку та створення рівного конкурентного середовища всіх його учасників, незалежно від форм власності та особливостей форм юридичного існування; проведення ефективної митно-тарифної політики.

Погоджуємося з тим, що держава має спиратися на такий важливий компонент, як інформаційне забезпечення на основі використання світових банків даних про технології та науково-технічні розробки, яке визначає ступінь її ефективності за умов перехідної економіки. Тому, на нашу думку, одним із можливих варіантів вирішення проблеми може стати розвиток взаємовідносин у сфері трансферу технологій, зокрема міжнародної передачі технологій.

Список літератури:

1. Вдовенко З.В. Методологические подходы к оценке эффективности деятельности субъекта хозяйствования / З.В. Вдовенко // Вестник Томского государственного университета. – 2004. – № 284. – С. 42-45.
2. Воронин А.А. Определение показателей экономической эффективности производства на основе модификации ресурсного подхода / А.А. Воронин // Экономика Украины. – 2007. – № 10. – С. 29-37.
3. Впровадження інновацій на промислових підприємствах Хмельниччини у 2012 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.km.ukrstat.gov.ua/ukr/index.htm>.
4. Гонтарева І.В. Временные факторы системной эффективности деятельности предприятия / И.В. Гонтарева // Труды Одесского политехнического университета. – 2009. – №1 (31). – С. 216-221.
5. Джерела фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств Хмельниччини за 2000-2012 р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.km.ukrstat.gov.ua/ukr/index.htm>
6. Ефремов А.В. Экономическая эффективность и ее оценка / А.В. Ефремов // Экономика и управление. – 2002. – № 5. – С. 3-7.
7. Ефремов А.В. Эффективность хозяйствования. Как ее оценивать? / А.В. Ефремов // Экономика и управление. – 2008. – № 4. – С. 7-16.
8. Інформаційно-аналітичний матеріал про роботу підгалузей легкої промисловості України (січень-вересень 2012 р.). – Легка промисловість. – Наук.-вир. ж.-л. – № 3. 2012 р. – С. 5-6.
9. Індеси промислової продукції Хмельницької області за 2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.km.ukrstat.gov.ua/ukr/index.htm>
10. Індеси промислової продукції України за 2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/ukr/index.htm>
11. Інноваційна активність промислових підприємств Хмельниччини. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.km.ukrstat.gov.ua/ukr/index.htm>.
12. Марганія К.Р. Совершенствование системы управления эффективностью предприятий реального сектора экономики : автореф. дис. ... на соискание уч. степени канд. эк. Наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / К.Р. Марганія. – М., 2009. – 18 с.
13. Олійник Л. Г. Аналіз показників інноваційної діяльності підприємств легкої промисловості / Л. Г. Олійник // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 2. Т. 2. – С. 130-131.
14. Показники роботи легкої промисловості Хмельниччини за 2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.km.ukrstat.gov.ua/ukr/index.htm>.
15. Салига К.С. Удосконалення методів оцінки економічної ефективності господарської діяльності промислових підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. эк. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / К.С. Салига. – Маріуполь, 2005. – 18 с.
16. Фінансові результати до оподаткування підприємств легкої промисловості Хмельниччини за 2012 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.km.ukrstat.gov.ua/ukr/index.htm>.
17. Ячменева В.М. Формирование системы показателей оценки адаптивности экономической системы / В.М. Ячменева // Экономика и управление. – 2008. – № 1. – С. 60-67.
18. Цопа Н.В. Оценка развития промышленных предприятий: моногр. / Н.В. Цопа / НАН Украины. Институт экономики промышленности. – Донецк – Симферополь : ИТ «АРИАЛ», 2009. – 184 с.

Шарко В. В.

Винницький торгово-економічний інститут
Київського національного торгово-економічного університета

ОЦЕНКА ИНТЕНСИВНОСТИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Резюме

В статье представлен анализ состояния и динамики интенсивного развития предприятий легкой промышленности и определены благоприятные условия и основные направления развития и совершенствования деятельности предприятий легкой промышленности.

Ключевые слова: легкая промышленность, промышленное предприятие, интенсивное развитие, интенсификация производства, динамика.

Sharko V. V.

Vinnitsa Trade and Economics Institute
Kyiv National Trade and Economic University

ASSESSMENT OF THE INTENSITY OF LIGHT INDUSTRY ENTERPRISES

Summary

The article presents an analysis of the status and dynamics of intensive development of light industry and identifies favorable conditions and direction of development and improvement of light industry enterprises.

Key words: light industry, commercial enterprise, intensive development, intensifying production, dynamics.

УДК 37 (477) «20»

Шацька З. Я.

Юденюк І. М.

Київський національний університет технологій та дизайну

НЕОБХІДНІСТЬ БЕЗПЕРЕРВНОЇ ОСВІТИ У ХХІ СТОЛІТТІ

Досліджено сутність безперервної освіти як необхідної умови розвитку суспільства у ХХІ столітті. Проаналізована роль освіти впродовж усього життя як процес розвитку й саморозвитку особистості та обґрунтовано її значення для людини в процесі переходу до інформаційного суспільства.

Ключові слова: безперервна освіта, формальна освіта, неформальна освіта, знання, самовдосконалення.

Сучасна людина живе у вік стрімкого розвитку інформаційних технологій, а це означає, що, маючи знання, вона має всі ключі до свого успіху.

В час створення нових технологій практично неможливо обійтися без вивчення нового матеріалу. Розповсюдження персональних комп'ютерів, розвитку глобальних комп'ютерних комунікацій висуває нові вимоги до оновлення знань і умінь фахівців, а отже, і до системи освіти в цілому.

У ХХІ столітті важливим є підвищення інтелектуального потенціалу людини – фахівця будь-якого профілю. Звідси можна безпомилково визначити: ХХІ століття є століттям освіти [5].

Об'єкти та методи дослідження. Досліджується сутність безперервної освіти та її необхідність у ХХІ столітті.

Постановка проблеми. Концепція безперервної освіти вперше була представлена на форумі ЮНЕСКО у 1965 році П. Ленграндом. Його погляди щодо створення умов для повного розвитку здібностей людини протягом усього життя лягли основу концепції безперервної освіти. У цій концепції по-новому розглядаються етапи життя людини, виключаючи її традиційний поділ на період навчання та праці.

Згодом були об'єднані різні освітні й навчальні ініціативи в єдину програму, яка отримала назву «Програма навчання протягом життя» (Lifelong Learning Programme). Ця програма, розроблена Європейською Комісією з питань освіти та культури, прийшла на зміну програмам професійного та дистанційного навчання, що існували до 2006 року [6].

Навчання протягом життя – це зростання інвестицій у людей і знання, набуття основних навичок, включаючи цифрову грамотність і розширення можливості для інноваційної, більш гнучкої форми навчання.

Протягом багатьох років у передових країнах світу досліджувалися питання безперервної освіти дорослих. Вивченням питань безперервної освіти займалися такі дослідники, як: Р. Дейв, Ф.Джессуп, А. Кроплі, Х. Фриз. За багато років досліджень нагромаджено значний досвід: створені спеціалізовані науково-дослідні установи, в тому числі інститут освіти дорослих ЮНЕСКО в м. Гамбурзі, також видано багато літератури щодо вивчення питань безперервної освіти.

ХХІ століття – це століття освіти. Воно ставить перед державами, суспільствами і установами освіти принципово нові завдання – створення сучасної індустрії освіти. Тому різко загострилася актуальність і необхідність вирішення проблем якості підготовки фахівців на всіх етапах до дипломної та післядипломної підготовки.

Результати та їх обговорення. Бурхливий розвиток мережі Інтернет та інформаційних технологій спричинив «інформаційний вибух» у сучасному суспільстві. Щорічний приріст знань досягає 4-6%, і сучасний фахівець майже третину загального обсягу свого робочого часу мусить витратити на поновлення професійних знань, і, таким чином, він отримує до 50% знань вже після закінчення навчального закладу [2].

Вирішення цієї проблеми полягає необхідності перегляду змісту навчання, в переході до освіти протягом життя, де базова освіта повинна доповнюватися програмами додаткової освіти й організується як основа, для доповнення іншими програмами.

У найбільш економічно розвинутих країнах, таких як Франція, Німеччина, Великобританія, Канада США, приділяється настільки значна увага інформації та знанням, що вони стали важливим чинником, який визначає рівень життя більшою мірою, ніж земельні ресурси, механізми, праця. Як свідчить світова практика, інвестиції в людський капітал в економічно розвинених країнах забезпечує до 75% приросту національного багатства [3].

Сьогодні економіка країн з високо розвинутими технологіями може розвиватися лише на основі знань. Різниця між бідними і багатими, як країнами, так і організаціями, фірмами, виявляється не лише у відсутності необхідних обсягів фінансування, але і в нестачі знань, які можна отримати лише шляхом постійного навчання.

Сьогодні в багатьох розвинутих країнах безперервна освіта дорослих людей перетворилася поряд з початковою, середньою і вищою освітою в четверту важливу самостійну сферу національної системи освіти, здійснення якої безпосередньо пов'язується з прогресом нації, з її інтелектуальним збагаченням [4].

Безперервне навчання – навчання, яке має місце впродовж всього життя людини, і яке обумовлене інтенсивним оновленням знань і умінь, необхідних для успішної і ефективної професійної діяльності і, відповідно, швидкою зміною соціальних і економічних умов, що висувають нові вимоги до рівня професійної підготовки фахівців.

Метою безперервної освіти з одного боку є забезпечення людей будь-якого віку і сфери діяльності рівним і відкритим доступом до якісного навчання, а з іншого – формування креативної особистості, здатної до саморозвитку, самостійної професійної діяльності.

Безперервна освіта має сприяти тому, щоб людина стала: самостійною, відповідальною, здатною критично мислити, бути відкритою до нового, готовою навчатися впродовж усього життя. Саме ці якості дадуть майбутньому фахівцю змогу розвиватися, бути успішним в житті, спроможним повноцінно реалізувати себе на всіх етапах свого життя.

Щоб бути успішним у житті, треба оволодіти так званими «навичками XXI століття». До цих навичок відносяться:

- критичне мислення – це аргументованість суджень та системне мислення;
- уміння швидко вирішувати проблеми – здатність в потрібний час і в потрібному обсязі знайти необхідний вихід з проблемної ситуації;
- креативність, інноваційність – творче мислення, спільна творча робота, уміння втілення інновацій;
- комунікація та співробітництво – вміння співпрацювати з іншими людьми та зрозумілих комунікацій;
- навички оперативної роботи з великими обсягами інформації, сучасними медіа та інформаційними технологіями – отримання, оцінка та управління інформацією, аналіз та створення мультимедійних продуктів;
- навички для життя та кар'єри включають: гнучкість та адаптивність, ініціативність, самодисципліну, соціальні та крос-культурні навички,

вміння керувати проектами, вміння досягати результатів, вміння керувати іншими людьми [2].

До сучасних методів безперервної освіти відносяться: командні ігри, аналіз реальних ситуацій із життя (кейс-аналіз), мозковий штурм, що дають змогу підвищити концентрацію людини, допомагають створити із групи людей команду, розвивають необхідні навички для життя та кар'єри, креативність, критичне мислення та сприяти самопізнанню та саморозвитку особистості.

Безперервне навчання має певну періодичність, яка залежить від віку тих, хто навчається:

Перший період – базова освіта. Навчається молоді віком від 6 до 24 років в спеціальних освітніх установах, від початкової школи до вищих навчальних закладів. Крім формального навчання, діти і молоді люди вчаться і у власній сім'ї, беруть участь у громадських організаціях, спілкуються з багатьма людьми, обертаються в певній культурному середовищі.

Другий період – професійна освіта. Навчаються дорослі віком від 25 до 60 років. Хоча формальну освіту до цього часу, як правило, закінчено, але люди в подальшому займаються професійним розвитком, отримують додаткову освіту, займаються науковою роботою, розширюють коло знайомств і кругозір, освоюючи нові вміння.

Третій період – освіта за бажанням. Навчаються дорослі старші 60 років. У цей період життя люди зазвичай отримують прекрасну можливість присвятити себе своїм інтересам і захопленням – це може бути соціальна робота, подорожі, виробничої роботи та багато іншого [7].

Безперервність освіти неможлива без особистої мотивації людини. Навчання відбувається добровільно, і ніхто, крім самої людини, не несе за нього відповідальності.

Для сучасної людини безперервна освіта є запорукою її конкурентоспроможності як фахівця на ринку праці. Для цього необхідно не лише оволодіти базовими комп'ютерними навичками, але й навчитися збирати та аналізувати інформацію, синтезувати нові знання, ефективно співпрацювати з людьми різних культур. Таким чином, основними виробничими ресурсами XXI століття стає інформація та знання.

Останнім часом все більш очевидним є те, що потреба в безперервній освіті проявляється не тільки на рівні окремої особистості, окремої організації, а й суспільства в цілому. Тому такою актуальною сьогодні є концепція «безперервної» освіти, адже навчання протягом усього життя – це нагальна потреба і вимога часу.

Як свідчить міжнародна практика погіршення економічної ситуації актуалізувало необхідність випереджального професійного розвитку, формування за допомогою перепідготовки до готовності швидко і адекватно реагувати на зовнішні виклики, своєчасно переходити в перспективні професійні сектори відповідно до вимог ринкової економіки та економіки «суспільства знань» (інформаційного суспільства).

Людина навчається в основному для самовдосконалення, щоб бути конкурентоспроможною на ринку праці та стати повноцінним членом суспільства. Таким чином, Lifelong Learning – це всебічний розвиток особистості, з одного боку, і спосіб сприяння розвитку всього суспільства, з іншого.

Висновки і пропозиції. Отже, розвиток без знання неможливий, адже все, що здійснюється, залежить від знання. По суті, все життя людини являє собою неформальне навчання. Опиняючись в самих різних

ситуаціях, зустрічаючи на своєму шляху самих різних людей і зав'язуючи з ними ті чи інші відносини, людина навчається. Вона набуває нові цінності, погляди, знайомиться з різними точками зору, здобуває нові знання і опановує нові вміння і навички.

Для того щоб створювати нові товари і послуги, які вирішують реальні проблеми суспільства і задовольняють потреби людей, необхідні висококваліфіковані спеціалісти у різних сферах.

Таким чином, у XXI столітті основою високого статусу людини поступово ставатиме не власність і не місце в корпоративній ієрархії, а розум, талант, уміння опрацьовувати великі обсяги інформації і вирішувати складні інтелектуальні завдання, все це можна отримати завдяки безперервній освіті. Саме таким фахівцям судилося стати основою рушійною силою економічного зростання в XXI столітті.

Список літератури:

1. Євнух М.Б. Проблеми якості освіти / Євнух М.Б., Волощук І.С. // Вища освіта України. – № 3. – Дойд.: 1. – Темат. вип. «Педагогіка і психологія: методологія, теорія, технології». – К. : Гнозис. – 2009. – С. 25.
2. Семенюк Н. Безперервна освіта: світова практика й Україна / Наталія Семенюк // Вища освіта України. – 2012. – № 4. – С. 100-105.
3. Семиченко В.А. Проблема особистісного розвитку й саморозвитку в контексті неперервної професійної освіти / В.А. Семиченко // Педагогіка і психологія. – 2010. – № 2. – С. 46-57.
4. Ситник О.І. Розвиток особистості в системі освіти дорослих на прикладі Ірландії, 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://elibrary.kubg.edu.ua/2797/1/Sytnyuk_O_TNMC_13_FLMD_PI.pdf.
5. Тягушева О.Г. Необхідність та перспективи безперервності освіти як принципу освітньої політики України / О.Г. Тягушева // Державне регулювання процесів економічного і соціального розвитку. – 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/tpdu/2008-3/doc/3/30.pdf>.
6. Erasmus+: Ірландія досягла згоди щодо нової програми з навчання, молоді та спорту. – Портал «Європейський простір», 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eu.prostir.ua/view/258384.html>.
7. Scholarly Research Journal for Interdisciplinary Studies 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.srjis.com/srjis_new/images/articles/61%20Prof.%20Samadhan%20Kedare.pdf.

Шацкая З. Я.

Юденюк И. М.

Киевский национальный университет технологий и дизайна

НЕОБХОДИМОСТЬ БЕСПРЕРЫВНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В XXI СТОЛЕТИИ

Резюме

Исследована сущность непрерывного образования как необходимого условия развития общества в XXI веке. Проанализирована роль образования на протяжении всей жизни как процесс развития и саморазвития личности и обосновано его значение для человека в процессе перехода к информационному обществу.

Ключевые слова: непрерывное образование, формальное образование, неформальное образование, знания, самосовершенствование.

Shatskaya Z. Y.

Yudenok I. M.

Kyiv National University of Technologies and Design

THE NEED FOR CONTINUOUS EDUCATION IN THE XXI CENTURY

Summary

The essence of continuing education as a prerequisite for the development of society in the XXI century. The role of education as a lifelong process and the development of self-identity and proved its value for humans in the process of transition to the information society.

Key words: lifelong learning, formal education, informal education, knowledge, self-improvement.

УДК 637.5

Шелест Н. А.

Національний університет біоресурсів та природокористування України

МОНІТОРИНГ СТАНУ, ПРОБЛЕМ ТА ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ М'ЯСОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Висвітлена динаміка виробництва, переробки та споживання м'яса та м'ясних продуктів в Україні. Проаналізовано вплив вертикальної інтеграції та сертифікації за ISO на розвиток м'ясопереробних підприємств. Обґрунтовано можливості подальшого розвитку м'ясопереробних підприємств України.

Ключові слова: продовольча безпека, якість, виробництво, споживання, ринок м'яса і м'ясних продуктів, м'ясопереробні підприємства.

Постановка проблеми. Продовольча безпека в наш час є найгострішою проблемою для людства. Для України сьогодні продовольча безпека – це забезпечення державою виробництва продуктів харчування, що задовольняє потреби кожного члена суспільства в продовольстві належної якості за умови його збалансованості та доступності для кожного члена суспільства [2]. Харчова й біологічна цінність продуктів харчування визначається їх здатністю задовольняти енергетичні та фізіологічні потреби людини в білках, жирах, вуглеводах, вітамінах, мінеральних елементах, енергії, у незамінних амінокислотах тощо. Особлива увага при розгляді питань щодо продовольчої безпеки приділяється заповненню дефіциту життєво необхідних речовин, насамперед у важливих і незамінних білках. Основним їх джерелом є м'ясо та м'ясопродукти.

В умовах міжнародної інтеграції України на світові ринки особливо актуальним є стабільне виробництво якісної, безпечної, екологічно чистої м'ясної продукції та сировини для неї. Постійні зміни стану світової та української економік, особливості та тенденції конкуренції на ринках вимагають інноваційних підходів до забезпечення якості, безпеки сировини та готової продукції, зміни стандартів до управління їх виробництвом. Для формування інноваційних підходів по ефективному вирішенні проблем пов'язаних з функціонуванням та перспективним розвитком м'ясопереробних підприємств необхідна достовірна інформація.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми функціонування, перспективи розвитку м'ясного комплексу АПК України досліджували В.Г.Андрійчук [4], Л.В.Баль-Прилипко [6], В.І.Бойко [7], О.І.Драган [8], М.В.Зубець [3], Л.В.Мамчур [7], В.Я.Месель-Веселяк [3], М.В.Присяжнюк [3], О.О.Рудич [11], П.Т.Саблука [3], О.Сікачина [12] та інші науковці та фахівці.

Виявлення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз наукових публікацій показав, що розвиток м'ясного підкомплексу АПК України в сучасних умовах тісно пов'язаний з станом тваринництва та м'ясної галузі. Для стратегічного планування якісного розвитку м'ясопереробних підприємств окремі питання потребують подальшого постійного моніторингу стану, ефективності функціонування та розвитку сировинної бази, виробничих потужностей та інвестування.

Мета статті. Дослідження сучасного стану та проблем м'ясної галузі та м'ясопереробних підприємств України для визначення перспективних шляхів їх ефективного розвитку.

Виклад основного матеріалу. Продовольча безпека країни залежить від стану продовольчого ринку. Складовою продовольчого ринку є ринок м'яса та м'ясних продуктів, що формується споживачами та виробниками – м'ясна галузь.

М'ясна галузь займає значний сегмент в харчовій промисловості України і посідає друге місце в структурі реалізованої продукції харчової промисловості, поступаючись виробництву напоїв. Її частка становить 15,4% [10], що на 4,6% менше чим в середньому за 1992-2002 рр.

Є позитивна динаміка виробництва і споживання м'яса та м'ясопродуктів всіх видів в Україні на одну особу в 2012 році відносно до показників 2000 року – відповідно 48,5 і 54,4 кг на рік. Але ці показники ще не досягли рівня 1990 року, коли виробництво перевищувало на 1кг фізіологічно обґрунтовану норму встановлену Всесвітньою організацією охорони здоров'я (WHO) [13] і споживання було вищим на 13,8 кг.

У Державній цільовій програмі розвитку українського села на період до 2015 року споживання м'яса та м'ясних продуктів на одну особу в рік у 2015 році планується довести до 80 кг [1]. Крім цього споживання м'яса всіх видів на планеті до 2050 року, за підрахунками Продовольчої і сільськогосподарської організації ООН (FAO), зросте на 73% через зростання населення та збільшення його доходів [13].

За роки незалежності України змінилися споживчі потреби населення, а саме знизилось споживання яловичини і продуктів з неї, збільшилось споживання м'яса птиці та продукції з неї (рис. 1).

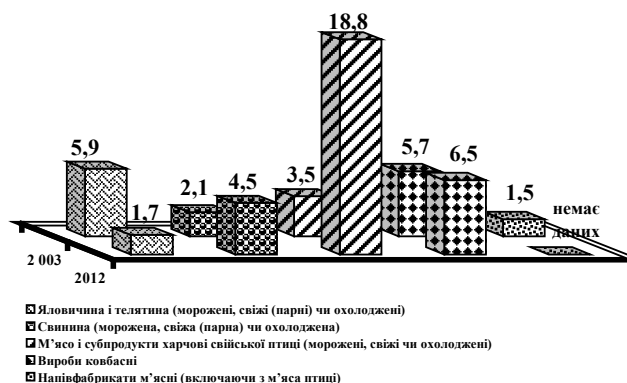


Рис. 1. Виробництво найважливіших видів м'яса і м'ясних продуктів на одну особу на рік, кг, авторська розробка [5]

Споживання м'яса і субпродуктів харчових свійської птиці у 2012 році збільшилось у 5,4 раз (прийнятна вартість кінцевого продукту, об'єм пропозиції на ринку України). Збільшилось також споживання свинини у 2,1 раз та ковбасних виробів на 14%. Але споживання яловичини і телятини зменшилось у 3,5 раз – це є наслідком зменшення пропозиції та значним підвищенням ціни (низька рентабельність, відсутність субсидій держави, довгий виробничий цикл, повільне обертання інвестицій, зменшення поголів'я на вирощуванні).

Відносно стабільним за останні десять років в Україні є виробництво м'яса і субпродуктів харчових свійської птиці, ковбас та свинини, відповідно перший показник не був меншим 100%, другий був в межах 100%, а третій майже досяг цієї межі у 2012 році і в попередніх 2010 та 2011 роках перевищив [14]. У 2012 році в порівнянні з 2003 роком виробництво: *знизилося* всіх видів – яловичини і телятини у 3,7 раз, баранини у 4,3 рази, готових продуктів та консервів у 2,3 рази; *збільшилось* – ковбасних виробів на 8,6%, м'яса і субпродуктів харчових свійської птиці у 5 раз, свинини у 2,1 раз [14].

Рівень забезпеченості м'ясом та м'ясними продуктами у 2012 році (виробництво до внутрішнього використання на території України) становив 88,9% [5]. Дослідження балансу м'яса та м'ясних продуктів, як продовольчого ресурсу, характеризує джерела їх формування та напрями використання за календарний рік (рис.2).

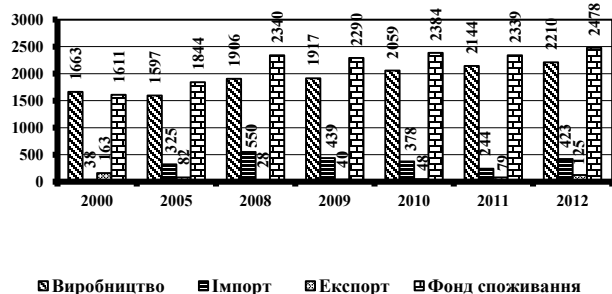


Рис. 2. Баланс м'яса та м'ясних продуктів, за календарний рік, в тисяч тонн, авторська розробка [5]

В Україні поступово зростає виробництво і споживання м'яса та м'ясних продуктів. Ці показники у 2012 році до 2000 року збільшилися на 32,9% і 54,8%. Але необхідно відмітити також і те, що є негативна тенденція до збільшення імпорту в 11,1 раз та зменшення експорту на 23,3%, хоча з моніторингу останнього показника є позитивна динаміка.

На початок 2013 року кількість м'ясопереробних підприємств на 11,1% була меншою від показника 2012 року (закриття дрібних) – 1594 суб'єкта господарської діяльності. Спостерігається низький рівень сертифікації м'ясопереробних підприємств за ISO 9001 2.5% від загальної кількості м'ясопереробних підприємств але є позитивна динаміка – цей показник збільшився на 56,3% і по отриманим сертифікатам на 42,9% (40 суб'єктів) (таблиця 1).

Дослідження концентрації м'ясопереробних підприємств свідчать про те, що: *найбільша* частка від 6,1% до 15,8% припадає на Київську, Дніпропетровську, Донецьку, Черкаську; *найменша*

Таблиця 1
Нааявність м'ясопереробних підприємств (разом великі, середні, малі), підконтрольних державній службі ветеринарної медицини України, авторська розробка

Показники	На початок року			2013 до 2012, %
	2010	2012	2013	
Кількість станом на 1 січня м'ясопереробних підприємств	1756	1774	1594	89,9
в т.ч. сертифікованих ISO 9001	25	28	40	142,9
% сертифікованих ISO 9001 від загальної кількості м'ясопереробних підприємств	1,4	1,6	2,5	156,3

– від 0,1% до 1,6% на Закарпатську, Тернопільську, Чернівецьку, Одеську, Сумську, Миколаївську, Херсонську [12].

На сьогодні в Україні найбільше виробляється м'яса та м'ясної продукції (таблиця 2) в двох регіонах: Центральному – Київській, Вінницькій, Полтавській областях; Східному – Дніпропетровській, Донецькій, Харківській областях. Їх частка в загальному виробництві складає 61% відповідно близько 35% і 26%. В цих регіонах розміщені найбільша кількість великих виробників.

З початком нового тисячоліття в м'ясному підкомплексі АПК поступово почався процес розширення й концентрації виробничих потужностей (рис.3).

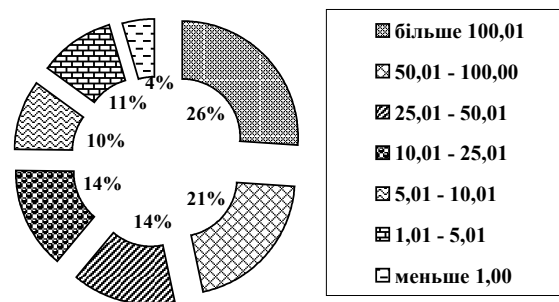


Рис. 3. Частка м'ясопереробних підприємств України по добовим обсягам виробництва м'яса, тонн, авторська розробка [12]

Все більшої ваги починають займати великі виробники, що орієнтуються на запити споживачів і забезпечують безпеку та належну якість м'ясної продукції. Так їх частка на сьогодні складає 61%, з них 26% виробництво яких більше 100,1 тонн, 21% – від 50,1 до 100 тонн, 14% – від 25,1 до 50 тонн. На середні та дрібні підприємства припадає 39%, з яких дрібні складають 4%. Останнім часом розвиваються міні-виробництва м'ясного напрямку нового формату при великих торговельних мережах, що є характерним для міст з їх присутністю.

Безпека та якість м'ясної продукції залежить від стратегії виробників, від їх ставлення до цієї проблеми. Тому виробники, якщо вони реалізують стратегію високої якості і забезпечення безпеки м'ясної продукції, впроваджують внутрішній контроль через системи управління ними, а також сертифікуються за ISO. Безпека ринку м'ясної продукції залежить не тільки від відповідальності виробників, забезпечення високоякісною сировиною, сучасною технологією тощо. Багато в чому вона залежить від позиції торгівлі – продавець не повинен купувати

Таблиця 2
Області України з найбільшою часткою виробництва, авторська розробка [12]

Регіон	Області	Основна спеціалізація	%
Центральний	Київська	переробка м'яса птиці та свинини	35
	Черкаська		
	Вінницька	виробництво ковбас	
	Полтавська		
Східний	Дніпропетровська	переробка м'яса свинини і птиці, виробництво ковбас	26
	Донецька		
	Харківська		
Західний	Львівська	переробка м'яса свинини і яловичини, виробництво ковбас	10
	Івано-Франківська		
	Волинська		

продукцію що є: неякісною, без документів, забороною до вільної реалізації. Крім цього торгова мережа повинна продукцію відповідно зберігати, транспортувати. Все це разом зробить ринок м'яса та м'ясних продуктів якісним та безпечним.

За аналітичними дослідженнями інформаційної компанії «ПроАгро» у 2012 році в рейтингу найбільших м'ясопереробних підприємств України перші місця посіли: ТОВ «М'ясна фабрика «Фаворит плюс», ТОВ «Глобінський м'ясокомбінат», ПАТ «Український бекон», ВАТ «М'ясокомбінат «Ятрань», ПАТ «Горлівський м'ясокомбінат» (таблиця 3). Ці підприємства, сьогодні і в попередні роки, є флагманами м'ясної галузі, що підтверджується рейтингами ТОП-100 найкрупніших компаній України за основними показниками діяльності [9]. Три з них входять в склад вертикально-інтегрованих структур (холдингів), майже у всіх виробництва сертифіковані за ISO 9001, 22000 і саме ці два фактори є запорукою їх успіху. Адже це дає їм можливість повністю задовольняти потреби українських споживачів маючи стабільно якісну, безпечну сировину для виробничого процесу та бути конкурентними на інших ринках.

В наш час підвищення концентрації, як форми організації суспільного виробництва і забезпечення його конкурентоспроможності, є характерною тенденцією розвитку світової економіки. Саме великі холдинги, корпорації з висококонцентрованим виробництвом спроможні швидше розвиватися на інноваційній основі, забезпечувати високу ефективність діяльності [4]. Ефект масштабу сприяє зниженню витрат виробництва на одиницю продукції.

Ринок м'яса та м'ясних продуктів вельми специфічний. Якість, безпека м'яса та м'ясної продукції має першорядне значення і залежить від дієвості інститутів ринку та держави. Ринкові інститути обмежують і стимулюють поведінку учасників ринку, формуючи соціальну відповідальність, імідж та репутацію, тобто український ринок м'яса та м'ясних продуктів стає все більш цивілізованим. Ринкові інститути повинні підкріплюватися інститутами держави. Особливу роль відіграє державний контроль за безпечністю та якістю м'ясної продукції по всьому ланцюжку, починаючи з вирощування худоби або птиці і закінчуючи прилавками торгівлі. Зважаючи на це, на думку фахівців, відпуск на самоплив м'ясної галузі є серйозною помилкою держави.

В більшості виробники стежать за дотриманням санітарних та ветеринарних норм. Але на ринку

крім них присутні ще сотні підприємств продукція, яких є зоною ризику для споживача (низька цінова категорія і якість). Якщо на цих підприємствах впровадити заходи необхідні для забезпечення якості та безпеки продукції (ISO), їх рентабельність знизиться. Це є проблемою, що вирішується на рівні держави (примусова сертифікація).

Стабільний попит на худобу та птицю, а також можливість збільшити частку у вартості кінцевого продукту є результатом вертикальної інтеграції для сільськогосподарських та м'ясопереробних підприємств м'ясопродуктового підкомплексу АПК України. Це створює можливості для спрямування в середині інтегрованої структури частини прибутку на розвиток сировинної бази, спільної логістики тощо [8]. Це підтверджується статистичними даними про збільшення сировинної бази, тобто нарощення потужностей по виробництву м'яса в Україні (рис.4).

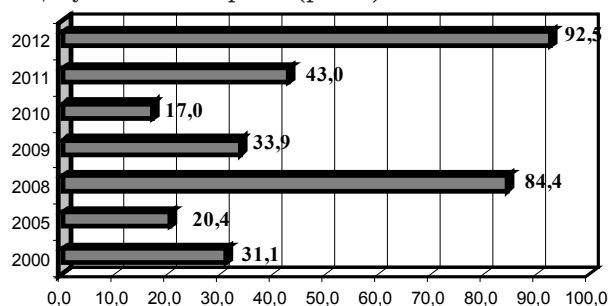


Рис. 4. Прийняття в експлуатацію потужностей харчової промисловості з виробництва м'яса, тис. тонн на рік, авторська розробка [14]

В 2012 році є позитивна динаміка в нарощуванні потужностей по виробництву м'яса в Україні, а саме цей показник збільшився в порівнянні з 2000 роком у 3 рази і у 2,2 рази з 2011 роком. Це свідчить про відродження українського тваринництва, що в перспективі плідно вплине на розвиток м'ясної галузі.

Необхідно відмітити також і те, що в минулому році у м'ясну галузь були спрямовані незначні іноземні інвестиції. Так у структурі прямих іноземних інвестицій у виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів одну з найменших часток складають інвестиції у виробництво м'яса та м'ясних продуктів – 1,7% (найбільша – напоїв 51%, найменша – продуктів борошномельно-круп'яної промисловості 1,5%) [10].

Таблиця 3
Моніторинг найбільших м'ясопереробних підприємств України у 2012 році, авторська розробка

Місце за об'ємом виробництва в 2012.	Назва підприємства		Зміни об'єму виробництва в 2012 у % до 2011	ISO 9001, 22000	Вертикально – інтегровані компанії	ТМ, найменувань
1	ПАТ МХП	ПАТ «Український бекон»	7,0	Немає даних	+	«Європродукт» - ~ 30, «Бацинський» - 45
		ПП «Миронівський м'ясопереробний завод «Легко»	Немає даних	+		«Легко» - 24
		СТОВ «Дружба народів»	-7,2	+		«Сертифікований Аргус», «Дружба народів» - 90
		ТОВ Птахофабрика «Снятинська Нова»	Немає даних	+		«Фуа Гра»
2	ТОВ «М'ясна фабрика «Фаворит плюс»		100,9	+	Немає даних	«М'ясна Лавка»-60%, «Ковбасний Ряд»-30%, «Добров»-10%
3	ТОВ «Глобінський м'ясокомбінат»		6,6	+	+	«Глобіно», > 200
4	ВАТ «М'ясокомбінат «Ятрань»		-0,4	+	Немає даних	«Ятрань», «Ятранчик», > 200
5	ПАТ «Горлівський м'ясокомбінат»		-7,0	+	+	«Щирий кум», > 170

Висновки і пропозиції. Бути конкурентними та ефективно розвиватися на перспективу м'ясопереробним підприємствам допоможе постійний моніторинг стану та перспектив ринків м'яса та м'ясної продукції, визначення свого місця на них.

Невідповідність нормам на одну особу в Україні виробництва та споживання всіх видів м'яса і м'ясних продуктів підтверджує незаповненість існуючої ємності ринку цих продуктів – це перспектива для розвитку м'ясопереробних підприємств.

Успішний розвиток м'ясопереробних підприємств залежить від якості та безпечності виготовленої продукції. Для цього в першу чергу необхідні постійні постачальники сировини, які будуть гарантувати її якість та безпеку. Тому перспективною формою організації виробництва є аграрно-

промислова інтеграція, кооперація та формування максимально закритого виробництва. Велике виробництво з значним виробничим ресурсним потенціалом, завжди є більш ефективним. Високий ступінь концентрації праці і капіталу дає можливість швидко модернізувати виробництво та налагодити випуск високоякісної, безпечної, конкурентоспроможної продукції.

Впровадження на м'ясопереробних підприємствах гармонізації систем менеджменту якості, контролю, безпеки, екобезпеки підприємства за міжнародними стандартами ISO дає можливість створити умови для підвищення конкурентоздатності та ефективності м'ясопереробних підприємств, а також знизити витрати по їх впровадженню та удосконаленню.

Список літератури:

1. Про затвердження Державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 року : Постанова Кабінету Міністрів України від 19.09.2007 №1158 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1158-2007-п.
2. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України : Наказ Міністерства Економічного розвитку і торгівлі України від 29.10.2013 № 1277 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ME131588.html.
3. Аграрний сектор економіки України (стан і перспективи розвитку) / М.В. Присяжнюк, М.В. Зубця, П.Т. Саблука та ін.; за редакцією М.В. Присяжнюк, М.В. Зубця, П. Т. Саблука, В.Я. Месель-Веселяка, М.М. Федорова. – К. : ННЦ ІАЕ, 2011. – 1008 с.
4. Андрійчук В. Г. Надконцентрація агропромислового виробництва і земельних ресурсів та її наслідки / В. Г. Андрійчук // Економіка АПК. – 2009. – № 2. – С. 3-9.
5. Баланси та споживання основних продуктів харчування населенням України // Статистичний збірник; за ред. Н.С. Власенко. – К. : Державна служба статистики України, 2013. – 56 с.
6. Баль-Прилипка Л.В. Інноваційні технології якісних та безпечних м'ясних виробів: монографія / Л.В. Баль-Прилипка, за ред. доктора біологічних наук, проф. С.Д. Мельничука. – Київ : Видавничий центр НУБіП України, 2012. – 207 с.
7. Бойко В.І., Мамчур Л.В. Ринок м'яса: світові тенденції регіонального розвитку та виробництва / Бойко В.І., Мамчур Л.В. // Економіка АПК. – 2011. – № 1. – С. 145-148.
8. Драган О. І. Корпоративні об'єднання підприємств у м'ясній промисловості / О.І. Драган // Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. – 2009. – № 2(6). – С. 173-183.
9. Крупнейшие компании Украины: Мясомолочная отрасль [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://delo.ua/business/kрупнейшие-компанії-україни-мясомолочная-отрасль-162846/.
10. Підсумки роботи харчової промисловості за 2012 рік: Міністерство аграрної політики та продовольства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://minagro.gov.ua/ministry?nid=4378.
11. Рудич О.О. Особливості маркетингової діяльності підприємств на ринку м'ясопродуктів / О.О. Рудич // Вісник Білоцерківського державного аграрного університету : збірка наукових паць. – 2009. – Вип. 63. – С. 113-117.
12. Сікачина О. Тваринницька галузь України: стан, структурні зміни та основні фактори сучасної модифікації / О. Сікачиною; за ред. В. Артюшина. – К. : Аналітично-дорадчий центр Блакитної стрічки, 2010. – 24 с.
13. Українці споживають свинини вдвічі менше за рекомендовану фізіологічну норму [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.mtochka.com.ua/?go=/articles/one&id= 0634&page=1.
14. Україна у цифрах 2012 : статистичний збірник; за ред. О.Г. Осауленка. – К. : Державна служба статистики України, 2013. – 249 с.

Шелест Н. А.

Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины

МОНІТОРИНГ СОСТОЯНИЯ, ПРОБЛЕМ И ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ МЯСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ

Резюме

Освещена динамика производства, переработки и потребления мяса и мясных продуктов в Украине. Проанализировано влияние вертикальной интеграции и сертификации по ISO на развитие мясоперерабатывающих предприятий. Обоснованы возможности дальнейшего развития мясоперерабатывающих предприятий Украины.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, качество, производство, потребление, рынок мяса и мясных продуктов, мясоперерабатывающие предприятия.

Shelest N. A.

National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

MONITORING STATE, PROBLEMS AND PROSPECTS OF MEAT PROCESSING FACTORY IN UKRAINE

Summary

The dynamic production, processing and consumption of meat and meat products of Ukraine. The influence of vertical integration and certification by ISO for the development of meat processing enterprises. Proved the possibility of further development of meat processing enterprises of Ukraine.

Key words: food security, quality, production, consumption, market meat and meat products, meat processing factory.

РОЗДІЛ 5 РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 338

Гудзь Ю. Ф.

Національний університет харчових технологій

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА ЗЕРНА В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНУ

У статті висвітлено сучасний стан розвитку зернового виробництва в усіх категоріях господарств Волинської області. Проаналізовано склад і структуру витрат, понесених сільськогосподарськими підприємствами. Визначено обсяги і структуру реалізації зерна в області за різними каналами збуту. Розглянуто цінову політику та можливості вирішення проблем нестабільного ціноутворення і зростання дохідності галузі.

Ключові слова: зернове виробництво, урожайність, рентабельність, ціноутворення, валовий збір, продовольча безпека.

Постановка проблеми. В умовах глобалізації світових ринків продовольства підвищення ефективності функціонування галузі зернового виробництва є запорукою розв'язання продовольчої безпеки не лише на державному, але й на світовому рівні. Сприятливі ґрунтово-кліматичні умови України, вагомі інноваційні розробки в галузях селекції, насінництва та новітні технології вирощування зернових культур, високий попит на зернову продукцію на внутрішньому та світовому ринках дають підстави збільшити виробництво зерна в державі у 2015-2017 рр. до 71-80 млн. тонн [7].

Особливістю сучасних умов діяльності вітчизняних виробників зерна є орієнтація на глобальні тенденції функціонування продовольчого ринку, а також необхідність адаптації до реалій внутрішнього ринку. З огляду на це, непересічного значення набуває оцінка сучасного стану та перспектив виробництва зерна як узагальнюючого виду продукції при визначенні рівня оцінки продовольчого забезпечення окремих регіонів, оскільки нестача зерна веде до породження критичної межі щодо виникнення голоду населення, нестачі харчових продуктів, і як наслідок – соціальної напруги в країні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню існуючого стану розвитку однієї з пріоритетних галузей аграрного сектору присвячено достатньо наукових праць. Серед них відомі праці належать А. П. Білітюку [1], В. І. Бойку [2], О. В. Захарчуку [3], М. Й. Маліку [4], О. Г. Шпикуляку [10], В.Я. Месель-Веселяку [5] та ін. Які в своїх публікаціях багато уваги приділяють висвітленню

тенденцій зміни кон'юнктури на зовнішньому та внутрішньому ринку зерна, аналізу ефективності та пошуку шляхів удосконалення його виробництва. Ними розроблені стратегічні аспекти розвитку зернового виробництва в Україні, підвищення його економічної ефективності за рахунок раціонального використання земельних, матеріально-технічних і трудових ресурсів, удосконалення системи ціноутворення, функціонування ринку зерна.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У той же час ряд проблем залишаються малодослідженими та вимагають подальшого наукового обґрунтування і практичного вирішення. Зокрема, це питання підвищення економічної ефективності виробництва зерна на рівні регіонів та аналізу динамічних тенденцій виробництва і реалізації зерна.

Мета статті полягає у визначенні показників, що характеризують особливості зернового виробництва та забезпечують продовольчу безпеку досліджуваного регіону.

Виклад основного матеріалу. Виробництво зерна традиційно посідає одне з пріоритетних місць серед основних галузей сільського господарства Волинської області, що зумовлюється наявністю сприятливих ґрунтово-кліматичних умов для його розвитку, багатолітнім досвідом волинян у вирощуванні сталих урожаїв зернових культур, винятковим значенням зерна та його різнобічним використанням. В Північно-західному регіоні України (Волинська, Рівненська та Житомирська області) всіма категоріями господарств у 2011 р. зернові вирощували на площі понад 800 тис. га (табл. 1).

Таблиця 1

**Основні показники виробництва зерна в Північно-західному регіоні України
(всі категорії господарств)**

Область/ регіон	Площа, з якої зібрано врожай, тис. га		Урожайність, ц/га		Валовий збір, тис. тонн	
	2000 р.	2011 р.	2000 р.	2011 р.	2000 р.	2011 р.
Україна	12586,8	15321,3	19,4	37,0	24459,0	56746,8
Північно-західний регіон, в т.ч.:	876,5	878,3	19,6	34,7	1719,2	3045,6
Волинська	259,0	251,9	19,4	29,7	503,1	747,9
Рівненська	234,6	242,7	21,1	32,6	494,7	790,5
Житомирська	382,9	383,7	18,8	39,3	721,4	1507,2
Питома вага регіону, %	7,1	5,7	x	X	7,0	5,4

Джерело: розраховано автором за даними Державного комітету статистики України

Під впливом глибоких соціально-економічних і політичних змін у розвитку продуктивних сил в сільському господарстві Волині, як і Україні в цілому, відбувається генезис зернового господарства як основної, життєво визначальної галузі. Аналіз свідчить, що у 1940 р. загальна площа зернових культур у Волинській області складала 517,1 тис. га, що становило 75,8% загальної посівної площі.

З початком економічних реформ в сільському господарстві області відбулося скорочення посівних площ і валового збору зернових і зернобобових великими сільгосп підприємствами. Зокрема, простежується тенденція зміни питомої ваги посівів цієї культури у напрямку різкого скорочення виробничих площ в сільськогосподарських підприємствах та їх концентрація в особистих селянських і фермерських господарствах. Частка господарств населення у виробництві зерна по Волинській області зростає з 34,5% у 2000 р. до 58,2% у 2011 р. У 2011 р. сільськогосподарські товаровиробники Волині усіх категорій зібрали значний за обсягами врожай – 747,9 тис. тонн. У 2012 році отримали близько 870 тис. тонн зернових, що стало найвищим показником валового збору за останні 10 років (рисунок 1).

Зростання валового збору зернових культур у 2011 році пов'язане із збільшенням посівних площ – на 11,3 тис. га, порівняно з 2010 р. та високою врожайністю – 29,7 ц/га. Позитивним явищем є те, що врожайність зернових культур в області постійно зростає (табл. 2), (рисунок 2).

У структурі використання орних земель Волині на площі, зайняті під зерновими культурами, припадає 52,4%, що свідчить про чітко виражений галузевий характер розвитку сільськогосподарського виробництва. За даними про посівні площі у 2012 р. найбільша питома вага в зерновій групі припадає на озимі зернові – 59,1% (160,7 тис. га), ярі зернові та зернобобові займають відповідно 40,9% (111,3 га).

Щороку зростають посівні площі, зайняті під олійними культурами – ріпаком, соєю, соняшни-

ком: у 2012 р. посівна площа озимого та ярого ріпаку склала 17,5 тис. га, що на 12,5 тис. га більше, ніж у 2000 р.; площа сої складає 18,6 тис. га – до 2005 р. цю олійну культуру в області взагалі не вирощували. За останні 10 років площа олійних культур зросла на 25,8 тис. га, або більш як у 6 раз. Важливим показником розвитку зернового виробництва є урожайність сільськогосподарських культур, у якому відображається вплив сукупності природнокліматичних, організаційно-економічних і техніко-технологічних чинників. За період 1990-2000 рр. в аграрному секторі економіки області спостерігались деструктивні явища, спричинені диспаритетом цін на сільськогосподарську та промислову продукцію, посилювалась економічна криза, що призвело до руйнування матеріально-технічної бази, істотно знизилася ефективність зернового виробництва, скоротилось валове виробництво зерна, зменшилась урожайність зернових культур [4]. За період трансформаційних перетворень в аграрному секторі Волині у 2000-2012 рр. виробництво зерна стабілізувалось, щороку сільськогосподарські товаровиробники нараховують валові збори, зростає урожайність, яка у 2012 р. склала 32,2 ц/га, що на 10,3 ц/га вище рівня 2000 р. (табл. 3)

Ринкова трансформація аграрного сектора економіки Волині зумовила значні зміни у формуванні ринку зерна, а саме: відбулися структурні зрушення товарообігу за сегментами ринку. За досліджуваний період (2000-2011 рр.) обсяги реалізації зернових і зернобобових зросли на 41,3% і склали у 2011 р. 220,0 тис. т, що на 64,3 тис. т більше, ніж у 2000 р. За період 2000-2011 рр. зменшились з 35,7% до 10,0% обсяги продукції, які були реалізовані на ринку.

За еколого-агрохімічною оцінкою, якість ґрунтів області в середньому оцінюється у 42 бали, що може забезпечити урожайність зернових лише на рівні 17,2 ц/га, тому обов'язковим є внесення науково обґрунтованих доз мінеральних добрив: для виконання Програми «Зерно Волині» на 2011-

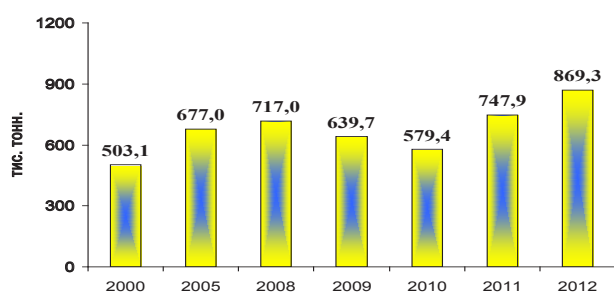


Рис. 1. Динаміка виробництва зернових в усіх категоріях господарств Волинської області

Джерело: Побудовано за даними Головного управління статистики у Волинській області

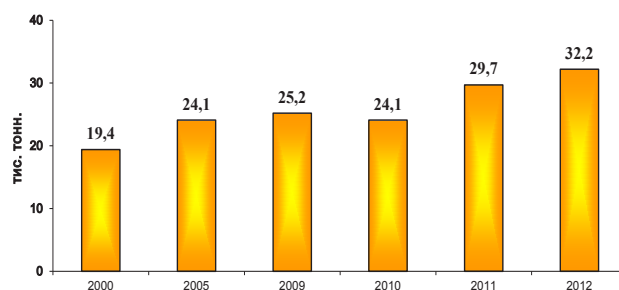


Рис. 2. Динаміка урожайності зернових в усіх категоріях господарств Волинської області

Джерело: Побудовано за даними Головного управління статистики у Волинській області

Таблиця 2

Сучасний стан розвитку зернового виробництва в усіх категоріях господарств Волинської області

Показники	2000 р.	2005 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2011 р. до 2000р., +,-
Посівна площа, тис. га	271,8	283,8	258,2	242,1	255,5	-16,3
Площа, з якої зібрано врожай, тис. га	259,0	280,9	253,7	240,6	251,9	-7,1
Питома вага зернових у структурі посівних площ, %	47,3	54,3	53,4	50,7	51,3	+4,0
Урожайність, ц/га	19,4	24,1	25,2	24,1	29,7	+10,3
Валовий збір, тис. т	503,1	677,0	639,7	579,4	747,9	+244,8
Виробництво зерна на 1 особу, кг	472	649	617	559	721	+249
Питома вага господарств населення у виробництві, %	34,5	48,3	53,0	56,4	58,2	+23,7

Джерело: Розраховано автором за даними Головного управління статистики у Волинській області

Таблиця 3

Основні показники виробництва зернових та олійних культур у Волинській області

Показники	2000 р.	2005 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2012 р. до 2000 р., +,-
<i>Площа, з якої зібрано врожай, тис. га</i>						
Зернові та зернобобові, всього, в т. ч.:	259,0	280,9	240,6	251,9	269,8	+10,8
- пшениця	127,4	145,7	126,7	129,0	131,5	+4,1
- ячмінь	39,9	31,5	32,8	31,5	34,4	-5,5
Ріпак	4,0	3,1	15,9	17,2	17,4	+17
Соя	0,0	0,2	8,3	12,0	18,3	+18,3
<i>Урожайність, ц/га</i>						
Зернові та зернобобові, всього, в т. ч.:	19,4	24,1	24,1	29,7	32,2	+12,8
- пшениця	23,0	28,0	26,0	32,3	33,6	+10,6
- ячмінь	20,8	26,7	22,0	25,7	30,0	+9,2
Ріпак	7,9	19,3	23,7	23,4	28,1	+20,2
Соя	0,0	14,1	20,5	19,6	20,7	+6,6*
<i>Валовий збір, тис. т</i>						
Зернові та зернобобові, всього, в т. ч.:	503,1	677,0	579,4	747,9	869,3	+366,2
- пшениця	293,0	407,5	329,6	416,4	441,3	+148,3
- ячмінь	83,1	84,0	72,3	80,7	103,1	+20,0
Ріпак	3,2	5,9	37,6	40,3	145,8	+142,6
Соя	0,0	0,3	17,0	23,5	37,7	+37,7

Джерело: Розраховано за даними Головного управління статистики у Волинській області

Таблиця 4

Обсяги і структура реалізації зерна у Волинській області за різними каналами збуту

Канал реалізації	2000 р.	2005 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2011 р. до 2000 р., +,-
Переробним підприємствам, тис. т	15,1	68,4	40,2	21,8	22,0	+6,9
у %	9,7	32,3	15,6	12,3	10,0	+0,3
На ринку, тис. т	55,6	21,6	25,6	19,7	22,0	-33,6
у %	35,7	10,2	9,9	11,2	10,0	-25,7
Населенню, тис. т	38,8	17,1	4,7	4,0	4,4	-34,4
у %	24,9	8,0	1,8	2,3	2,0	-22,9
За іншими напрямами, тис. т	46,2	105,2	186,9	131,0	171,6	+125,4
у %	29,7	49,5	72,7	74,2	78,0	+48,3
Всього, тис. т	155,7	212,3	257,4	176,5	220,0	+64,3

Джерело: Розраховано автором за даними Головного управління статистики у Волинській області

2015 рр. необхідно 302,4 тис. тонн в діючій речовині мінеральних добрив, в т.ч. азотних – 117,9 тис. тонн, фосфорних – 80,6 тис. тонн, калійних – 103,8 тис. тонн, відповідно водорозчинних добрив – 12,7 тис. тонн [6].

Аналіз складу і структури витрат, понесених сільськогосподарськими підприємствами Волинської області у 2011 р. на виробництво зернових і зернобобових, свідчить, що найбільшу вагу у структурі собівартості займають прямі матеріальні витрати (насіння, засоби захисту, мінеральні добрива, паливо і мастильні матеріали, електроенергія та ін.) – в середньому 65-70%.

Найбільшу питому вагу у структурі каналів збуту продукції у 2011 р. має продаж за іншими каналами – 78,0%, як правило посередникам та іншим комерційним структурам, які в місцях виробництва зерна часто закуповують її за низькими цінами або на умовах бартеру (табл. 4).

Крім того, у 2011 р. 27,2 тис. тонн зерна було видано пайовикам в рахунок орендної плати за землю та майнові паї (частки) – це на 10,0 тис. тонн більше, ніж у 2000 р.

Стабільним попитом у споживачів користується озима та яра пшениця, ячмінь та кукурудза на

зерно. За 2000-2011 р. обсяги реалізованого зерна пшениці зросли на 12,5 тис. тонн, ячменю – на 1,1 тис. тонн, а кукурудзи – на 70,2 тис. тонн.

Нині цінова політика на ринку зерна у Волинській області, як і в Україні в цілому, формується посередниками, оскільки виробники не мають ефективного доступу до організованих каналів збуту, а держава – ефективною політики регулювання (рис. 3).

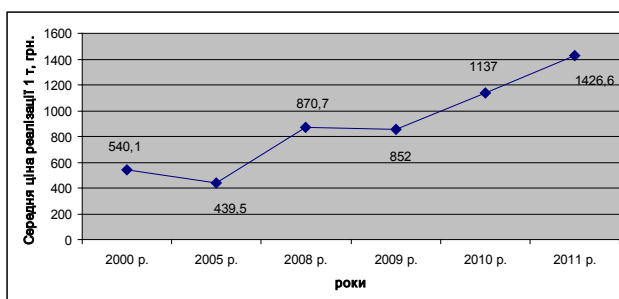


Рис. 3. Середня ціна реалізації зерна у Волинській області, грн./т

Джерело: Побудовано за даними Головного управління статистики у Волинській області

Наведені дані підтверджують значний диспаритет цін, що сформував стійкий базис нееквівалентності міжгалузевого обміну. І хоча від реалізації зернових сільськогосподарські підприємства Волинської області одержують левову частку прибутків, проблема нееквівалентності обміну залишається головною. Крім того, актуальними на ринку зерна нині для всіх його учасників, а особливо для аграріїв – безпосередніх виробників, є скачкоподібність цін, прибутків, рівня рентабельності (рис. 4).

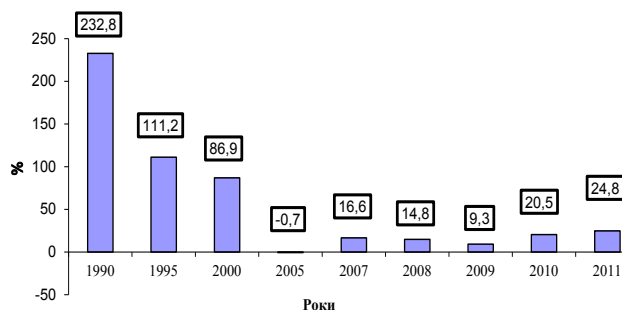


Рис. 4. Рівень рентабельності зерна у Волинській області, %

Джерело: Побудовано за даними Головного управління статистики у Волинській області

У 1990 р. сільськогосподарські товаровиробники досягли рекордного рівня рентабельності виробництва зерна – 232,8%. Протягом останніх 5 років (2007-2011 рр.) вирощування зернових і олійних культур в області є досить прибутковим: у 2011 р. рівень рентабельності виробництва озимого та ярого ріпаку становив 49,3 %, сої – 27,7%.

Допомогою у вирішенні проблем нестабільного ціноутворення і зростання дохідності галузі можуть стати форвардні закупівлі зерна Аграрним фондом для потреб державного інтервенційного фонду у визначений час та на визначених умовах в майбутньому з фіксацією цін такого придбання під час укладання форвардного біржового контракту. Ціна на зерно в такому випадку є фіксованою і сформованою виключно за ринковим принципом виходячи з попиту, пропозиції та рентабельності виробництва. У 2012 р. ціна пшениці м'якої 2 класу склала 1909,0 грн./тонну, 3 класу – 1800,0 грн./тонну 4 класу – 1729,0 грн./тонну. Жито І класу інтервенційний фонд (Аграрний фонд) закупляв по 1725,0 грн., II класу – 1643,0 грн., III класу – 1565,0 грн. за тону. Спотові закупівлі відбуваються за цінами рівноваги в межах коридору, затверджених Міністерством аграрної політики, мінімальних та максимальних інтервенційних цін. Аграрним фондом у 2012 році було закуплено 22,5 тис. тонн продовольчого зерна. Зараз в області зберігається 50,8 тис. тонн зерна Аграрного фонду. Вперше восени 2012 року проводяться форвардні закупівлі зерна у сільськогосподарських товаровиробників області з урожаю наступного року. Укладено контракти на реалізацію 27,8 тис. тонн продовольчого зерна на суму 49,1 млн. грн. Підприємства отримали 50 відсотків авансу, що склало 24,5 млн. гривень. Згідно з наказом Міністерства аграрної політики та про-

довольства України від 15.05.2012 року № 264, для потреб хлібопекарських підприємств області передбачено майже 2 тис. тонн борошна Аграрного фонду щомісячно в тому числі 1611 тонн пшеничного та 378 тонн житнього. Борошно відпускається за такими цінами: борошно вищого ґатунку – 2896 грн/т; першого ґатунку – 2711 грн/т; житнє – 2381 грн/т.

Укладання форвардних контрактів з Аграрним фондом це зручний і вигідний для аграріїв механізм, який дає змогу отримати фінансову підтримку на ключових стадіях вирощування врожаю. Слід зазначити, що Волинська область єдина в Україні проводить закупівлю зерна на умовах форварду в рамках Програми створення регіонального страхового запасу продовольчого зерна на 2010-2011 та наступні маркетингові періоди. На конкурсних умовах визначені оператори із форвардних закупівель зерна до регіонального страхового запасу продовольчого зерна. Причому передоплату проводять за тими ж цінами, що й Аграрний фонд, а остаточний розрахунок здійснюється за цінами фіксіну (фактичними цінами, які складуться у момент передачі зерна) [6]. Відповідно до Програми створення регіонального страхового запасу продовольчого зерна у Волинській області, за участю коштів обласного бюджету, на умовах форварду було закуплено 3,0 тисячі тонн продовольчого зерна, в тому числі 1,4 тис. тонн пшениці та 1,6 тис. тонн жита [7].

Висновки і пропозиції. За період трансформаційних перетворень в аграрному секторі Волині у 2000-2012 рр. виробництво зерна стабілізувалося, щороку сільськогосподарські товаровиробники нарощують валові збори, зростає урожайність, яка у 2012 р. склала 29,7 ц/га, що на 10,3 ц/га вище рівня 2000 р. На перспективу (2015 р.) в області планують довести площі зернових культур до 263,7 тис. га. Доведено, що волинське зерно є одним із тих товарів, що приносять прибутки на внутрішньому ринку і можуть бути конкурентоспроможними на зовнішньому.

Перспективи розвитку зернового виробництва на Волині пов'язуються із удосконаленням структури посівів зернових культур на основі врахування ґрунтово-кліматичних умов регіону, економічної доцільності вирощування й поліпшення фінансово-кредитного забезпечення галузі. Стратегічним напрямком покращення ситуації на зерновому ринку Волинської області є посилення взаємодії усіх його учасників, зокрема сільськогосподарських товаровиробників і зернопереробних підприємств. Це дасть можливість суттєво збільшити обсяги виробництва і реалізації продукції, забезпечити стабільність грошових надходжень, дохідність галузі та продовольчу безпеку регіону.

Отже, в сучасних умовах зміна пріоритетів вирощування зернових та олійних культур на Волині повинна здійснюватися на основі обов'язкового дотримання виробниками основних вимог землеробства, а також комплексного забезпечення потреб економіки регіону в продукції зернових та олійних, виробництва високоякісної та конкурентоспроможної продукції, рентабельного ведення галузі тощо.

Список літератури:

1. Білітюк А.П. Зерно як фактор продовольчої безпеки АПК Волині / А.П. Білітюк, Л.А. Пилипюк // Актуальні проблеми розвитку регіональних АПК : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., 26-27 трав. 2011 р. / відп. ред. Т.В. Божидарнік. – Луцьк : РВВ Луцьк. нац. техн. у-ту, 2011. – С. 90-92.

2. Бойко В. І. Зерно і ринок : монографія / В. І. Бойко – К. : ННЦ ІАЕ. – 2007. – 312 с.
3. Захарчук О. В. Ринок зерна: проблеми і сподівання / О. В. Захарчук, В. С. Шовкалюк // Економіка АПК. – 2003. – № 3. – С. 19.
4. Малік М. Й. Конкурентоспроможність аграрних підприємств: методологія і механізми : монографія / М. Й. Малік, О. А. Нужна. – К. : ННЦ ІАЕ, 2007. – 270 с.
5. Месель-Веселяк В. Я. Прогноз урожайності валових зборів сільськогосподарських культур в Україні на 2011 рік / В. Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК. – 2011. – № 5. – С. 26-33.
6. Програма «Зерно України – 2015». – К. : ДІА, 2011. – 48 с.
7. Програма з виробництва зернових та олійних культур у Волинській області в орієнтованих обсягах на 2011-2015 рр. – Луцьк, 2011. – 13 с.
8. Сільське господарство Волині : стат. збірник / за ред. В.Ю. Науменка.– Луцьк : Головне управління статистики у Волинській області, 2011.– 319 с.
9. Статистичний щорічник Волинь – 2010 / за ред. М.І. Мотиль. – Луцьк : Головне управління статистики у Волинській області, 2011. – 570 с.
10. Шпикуляк О. Г. Інституції у розвитку та регулюванні аграрного ринку : монографія / Шпикуляк О. Г. – К. : ННЦ ІАЕ, 2010. – 259 с.

Гудзь Ю. Ф.

Национальный университет пищевых технологий

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА ЗЕРНА В КОНТЕКСТЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА

Резюме

В статье освещено современное состояние развития зернового производства во всех категориях хозяйств Волынской области. Проанализированы состав и структура расходов, понесенных сельскохозяйственными предприятиями. Определены объемы и структура реализации зерна в области по разным каналам сбыта. Рассмотрены ценовая политика и возможности решения проблем нестабильного ценообразования и роста доходности отрасли.

Ключевые слова: зерновое производство, урожайность, рентабельность, ценообразование, валовой сбор, продовольственная безопасность.

Gudz Y. F.

National University of Food Technologies

EFFICIENCY OF GRAIN PRODUCTION IN THE CONTEXT OF ENSURING FOOD SECURITY IN THE REGION

Summary

The article highlights the current state of development of grain production in all categories of Volyn region. There was analyzed the composition and structure of the costs incurred by agricultural enterprises. It was defined the amount and pattern of the grain in the field for different channels. We considered pricing and the possibility of solving the problems of unstable pricing and profitability growth of industry.

Key words: grain production, productivity, profitability, pricing, gross yield, food safety.

УДК 338.242

Гуменюк А. М.

Чернівецький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

ФОРМУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ МЕХАНІЗМІВ АКТИВІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

У статті обґрунтовано необхідність, визначені перешкоди та запропоновані організаційно-економічні механізми активізації державно-приватного партнерства на периферійних, депресивних територіях західних регіонів України.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, приватний сектор, органи державної влади, органи місцевого самоврядування, організаційно-економічні механізми, депресивні та периферійні території.

Постановка проблеми. Розбудова економіки України супроводжувалася руйнуванням структури існуючих виробничих зв'язків та порушенням замкнутого циклу виробництва, що спричинило просторову диференціацію за рівнем якості функціонування регіональних економічних підсистем і виникнення депресивних районів, малих міст

та сільських поселень. Як зазначає А. Гуменюк, в існуючих умовах органи влади не спроможні подолати трансформаційну кризу, структурні диспропорції без залучення фінансових та організаційно-інформаційних ресурсів [1, с. 40]. Ефективним механізмом взаємодії держави і приватного бізнесу, інструментом соціально-економічного

розвитку на регіональному та місцевому рівні є державно-приватне партнерство (ДПП). Наприклад, Західні області України, завдяки вдалому географічному розташуванню, значному ресурсному потенціалу володіють значним потенціалом конкурентоспроможності, який повною мірою не використовується через несформованість організаційно-економічних механізмів та фінансового забезпечення реалізації декларованих регіональних стратегій соціально-економічного зростання. Особлива увага центральних органів державного управління до розвитку периферійних, сільських територій та законодавчо визначені пріоритети їх соціально-економічного забезпечення [2], актуалізують потребу в ефективній капіталізації їх ресурсного потенціалу та у формуванні додаткових джерел розвитку. Одним із найефективніших механізмів вирішення цих завдань є залучення ресурсів приватних інвесторів в межах ДПП.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам державно-приватного партнерства присвятили свої дослідження такі українські вчені, як А. Гальчинський, В. Геєць, А. Горожанкіна, Б. Данилишин, Б. Кваснюк, І. Островський, А. Павлюк, М. Туріянська, В. Тарасевич, А. Чухно, Є. Фишко, Л. Федулова, П. Шилепницький, С. Юрій та інші. Сутність державно-приватного партнерства, його роль та вплив на становлення взаємодії бізнесу і влади досліджували зарубіжні науковці Л. Абалкін, П. Боуф, Дж. Кейнс, Р. Коуз, В. Михеев, С. Перегудов, П. Самуельсон, М. Фрідмен, Ф. Шамхалов, В. Якунін, Є. Ясін та інші.

Виділення невирішених раніше частин проблеми. Проте, недостатньо вивчені перешкоди та організаційно-економічні механізми активізації державно-приватного партнерства на депресивних, периферійних територіях України.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження ролі державно-приватного партнерства, обґрунтування його організаційно-економічних механізмів активізації у соціально-економічному розвитку депресивних територій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Доцільність активізації ДПП на периферійних територіях західних областей України обумовлена низкою чинників, основними з яких є:

1) недостатнє фінансування та неефективна політика регіонального розвитку, яка не зупиняє

процес погіршення якості життя у віддалених сільських районах. Реалізація діючих стратегій і програм розвитку сільських територій не супроводжується відповідними організаційно-економічними механізмами та фінансовими ресурсами. Ресурси, які скеровуються з бюджетів різних рівнів на розвиток міст, сільських поселень, виділяються у недостатніх обсягах і використовуються недостатньо ефективно;

2) неспроможність територіальних громад фінансувати проекти розвитку територій через їх дотаційність, нестачу фінансових ресурсів, недостатньо фаховий рівень кадрового потенціалу. Станом на 2013 р. більшість територіальних громад є фінансово неспроможними (близько 90% місцевих бюджетів є дотаційними, а більше половини з них – дотаційні на понад 70%), для значної кількості сільських населених пунктів загострюються гострі економічні, екологічні, соціальні, культурні проблеми, які територіальні громади не можуть вирішувати самостійно, а отже, потребують залучення додаткових ресурсів, насамперед через активізацію ДПП. Актуальність розвитку ДПП саме у периферійних територіях західних областей України зумовлена ще й роздрібністю мережі поселень, а також тим, що сільське населення складає понад 50% загальної чисельності мешканців Закарпатської, Івано-Франківської, Рівненської, Тернопільської та Чернівецької областей (табл. 1).

3) зношеність та нерозвиненість інфраструктури як вагомий чинник незадовільної інвестиційної привабливості та недостатньої активності підприємництва на периферійних територіях західних областей України. Незважаючи на покращення окремих кількісних показників розвитку соціально-побутової інфраструктури, її якість, особливо у віддалених сільських поселеннях є низькою; стан транспортної, складської, комунікаційної інфраструктури залишається незадовільним і в переважній більшості не відповідає нормативним вимогам;

4) загострення екологічних проблем регіонів і потреба нагального їх вирішення. У західних областях України зосереджена значна кількість екологічно небезпечних об'єктів, зокрема 22 зі 100 об'єктів, які є найбільшими забруднювачами довкілля в Україні. Особливо негативно впливає на стан довкілля за останні роки відсутність кана-

Таблиця 1
Характеристика сільських поселень західних областей України станом на 01 січня 2013 р.

№ з/п	Область	районів сільських селищ міського типу		сільських населених пунктів станом на 01 січня		селищ	сіл	селищних рад	сільських рад	Населення				
				1991 р.	2013 р.					всього, осіб			частка в населенні регіону, %	
										Міські поселення та сільська місцевість	міські поселення	сільська місцевість	міські поселення	сільська місцевість
1	Волинська	16	22	1045	1054	0	1054	22	379	1039958	541435	498523	52,1	47,9
2	Закарпатська	13	19	563	579	0	579	19	307	1254393	466400	787993	37,2	62,8
3	Івано-Франківська	14	24	760	765	20	745	24	477	1381788	599569	782219	43,4	56,6
4	Львівська	20	34	1871	1850	1	1849	34	633	2540702	1546138	994564	60,9	39,1
5	Рівненська	16	16	1002	1000	3	997	16	338	1156868	553082	603786	47,8	52,2
6	Тернопільська	17	17	988	1023	1	1022	17	580	1077327	475238	602089	44,1	55,9
7	Чернівецька	11	8	398	398	0	398	8	252	907163	385653	521510	42,5	57,5

Складено за даними: Регіони України та їх склад / Офіційний веб-портал Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/z7502/A005?rdat1=23.07.2013&rf7571=19068>.

лізації, централізованого вивозу сміття та його переробки у більшості периферійних населених пунктів західних областей. Незважаючи на ініціативи Кабінету Міністрів України та органів місцевої влади, серед яких Національні проекти «Якісна вода» та «Чисте місто», державні та регіональні цільові програми і проекти розв'язання екологічних проблем регіонів є низькою;

5) потреба збереження та утримання історико-культурних об'єктів, для яких за відсутності державного чи муніципального фінансування, угоди ДПП є чим не єдиним можливим механізмом їх збереження та розвитку. Критична становище склалося у сфері історико-культурної спадщини (у західних областях розташовано близько 25 тис. історико-культурних об'єктів міжнародного, національного та місцевого значення). Так, у Львівській області найвища концентрація в Україні пам'яток архітектури та містобудування (серед них 10 замків), у Тернопільській області найвища концентрація замкових та оборонних комплексів (34 об'єкти), більшість з яких потребують негайних заходів ревалоризації;

6) необхідність реформування системи енергетичного забезпечення та пошуку альтернативних джерел енергоресурсів, ефективного використання природного ресурсного потенціалу регіону. Крім значного зацікавлення інвесторами у проектах розвитку «зеленої» енергетики в Україні на сучасному етапі, стимулюючим чинником розвитку периферійних територій є те, що реалізація проектів альтернативної енергетики найчастіше здійснюється у сільських регіонах і позитивно відображається у розвитку віддалених населених пунктів.

Недостатньо активний розвиток ДПП у вирішенні наведених проблем у західних областях зумовлений перешкодами та інституційними «пастками», основними з яких є такі:

1) попри розвиненість нормативно-правового забезпечення розвитку ДПП спостерігається недовіра визначених законодавством механізмів, внаслідок постійних змін, які вносяться до нормативно-правових актів, що не дозволяє потенційним інвесторам чітко визначити умови участі та гарантії, які вони можуть отримати у інвестиційних проектах. Недовіра нормативно-правових актів зумовлює, найперше, те, що законодавчо не визначені механізми розподілу повноважень різних органів влади щодо розробки і реалізації ДПП на регіональному рівні, відсутність єдиних стандартів відповідальності представників органів влади, механізмів контролю за їх діяльністю з боку контрольно-ревізійних установ, громадськості;

2) непрозорість процедур, недостатня відкритість конкурентного середовища під час проведення відбору потенційних партнерів ДПП, тривалість та складність погодження проектною документацією на реалізацію проектів;

3) поширення корупції в органах державної та регіональної влади, дозвільних службах, діяльність яких пов'язана з укладенням угод ДПП. За даним міжнародної організації «Transparency International», у 2012 р. Україна посідає 144 місце серед 176 країн світу у щорічному рейтингу країн за рівнем корумпованості. За останні 10 років результати практично усіх тематичних соціологічних досліджень, проведених в Україні, виявили, що корупція є основним гальмуючим чинником соціально-економічного розвитку, інвестиційної привабливості економіки держави та окремих регіонів. Причому найвищими, за результатами все-

українських опитувань у 2011 р., є рівні корупції у органах центральної та регіональної влади [3]. В Україні до цього часу не затверджено порядок проведення органами державного фінансового контролю перевірок державних закупівель, концесійних угод, угод про розподіл продукції та ін., що створює можливості для корупційних зловживань. Про поширення корупції при співпраці з владою та укладенні договорів ДПП засвідчують показники відповідного субіндексу рейтингу інвестиційної привабливості регіонів (табл. 2).

Таблиця 2
Поширення корупції в органах державного управління західних областей України

Регіон	Експортно-імпорتنі операції	Судові процеси	Податкові платежі	Державні закупівлі	Отримання дозволів та ліцензій	Виділення земельних ділянок
Волинська	5,3	5,3	5,3	5,2	5,2	5,1
Закарпатська	5,6	5,8	7,1	6,4	6,4	5,6
Івано-Франківська	5,0	4,8	5,6	4,9	5,1	4,7
Львівська	5,6	5,1	5,8	5,8	5,4	4,9
Рівненська	4,0	4,0	4,1	4,7	4,1	3,8
Тернопільська	5,6	4,9	5,7	5,0	5,2	5,2
Чернівецька	7,1	7,5	6,6	7,5	7,0	8,0
В середньому по Україні	5,4	5,1	5,6	5,5	5,4	5,1

Оцінка за інвертованою десятибальною шкалою: 0 означає значне поширення корупції, 10 – відсутність хабарництва.

Джерело: Звіт про інвестиційну привабливість регіонів / Урядовий портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=246244948&cat_id=244277212.

За оцінками експертів, за наявності ґрунтовної інституційної бази боротьби з корупцією основним чинником її недовіри на регіональному рівні є людський чинник [4];

4) недостатня активність та компетентність представників органів регіональної влади щодо активізації ДПП. Як показують результати моніторингу діяльності органів управління західних областей та окремих районів, у їх структурі чітко не визначено підрозділи чи конкретні посадові особи, відповідальні за налагодження ДПП, у стратегіях та програмах розвитку не деталізовані завдання з реалізації проектів ДПП. В офіційних електронних інформаційних ресурсах обласних та державних адміністрацій відсутні уніфіковані реєстри потенційних об'єктів ДПП, не висвітлюються переваги для потенційних інвесторів, зобов'язання та відповідальність сторін, які пропонуються при укладенні угоди. За перше півріччя 2013 р. не зафіксовано жодного прикладу інвестиційних пропозицій для потенційних партнерів ДПП на офіційних сайтах органів виконавчої влади західних областей України, викладені іноземними мовами і орієнтовані на зарубіжних інвесторів.

Негативно впливає на імідж органів місцевої влади низький рівень організаційного забезпечення розгляду та укладення угод ДПП. У західних областях України зустрічаються випадки, коли конкурсні комісії не можуть зібрати кворум для вибору переможця конкурсного відбору з пропозиції ДПП впродовж кількох місяців, фактично жодного адміністративного покарання за подібну халатність не здійснено;

5) серед потенційних інвесторів сформувався стереотип щодо держави чи місцевої влади як ненадійного партнера, у населення щодо ДПП як механізму співробітництва між владою та бізнесом, який може зашкодити особистим інтересам населення чи інтересам територіальних громад. Значна частина поправок до законодавчих актів стосовно ДПП не пройшла відповідного громадського обговорення. Зокрема, прийнята 14.08.2013 р. Концепція розвитку державно-приватного партнерства на 2013-2018 рр. не була надіслана Асоціації міст України та іншим громадським об'єднанням для обговорення [5];

6) недостатня ефективність діючих угод ДПП через невиконання партнерами зобов'язань, насамперед, зі сторони інвесторів, відсутність дієвих прикладів ДПП (крім державних закупівель) у реформуванні комунального господарства;

7) низький рівень мотивованості потенційних інвесторів інвестувати кошти у об'єкти, розмішені на периферійних територіях. Через нерозвиненість, високий ступінь зношення інфраструктури, погіршення якості людського капіталу у віддалених районах посилюються загрози зростання трансакційних видатків, непривабливим є рівень потенційної прибутковості інфраструктурних проєктів;

8) зниження ролі територіальних громад у процесах підготовки, обговорення, укладення та реалізації угод ДПП. У 2011 р. були внесені зміни до Кодексу України про надра та Закону України «Про угоди про розподіл продукції», якими вилучено пункт, згідно з яким, обов'язковому погодженню обласними радами підлягав перелік ділянок надр (родовищ корисних копалин), що могли надаватись у користування на умовах, визначених угодою про розподіл продукції, необов'язковою стала публікація в офіційних друкованих виданнях переліку таких ділянок. Місцеві ради, а, отже, і територіальні громади, усунені від будь-яких погоджень при укладенні відповідних угод ДПП. Крім цього, поправкою до Закону України «Про ДПП», з 2012 р. договори про розподіл продукції взагалі вилучено з переліку договорів ДПП, на які поширюються норми Закону [6], що також усуває зобов'язання інвесторів погоджувати відповідні дозволи з територіальними громадами при підписанні угод.

Висновки. Для забезпечення розвитку ДПП на периферійних територіях західних областей України необхідним є вдосконалення, розробка та запровадження таких організаційно-економічних механізмів:

1) ініціювання проєкту щодо системного доопрацювання та гармонізації (впродовж одного року) нормативно-правового базису розвитку ДПП з урахуванням необхідності активізації залучення інвестицій, стимулювання розвитку периферійних регіонів за участю Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, Українського центру сприяння розвитку публічно-приватного партнерства, Державного агентства з інвестицій та управління національними проєктами України, облдержадміністрацій, громадських об'єднань, а також представників вітчизняних та іноземних компаній – потенційних партнерів ДПП. Пріоритетними завданнями необхідно визначити запровадження організаційно-економічних та правових механізмів спрощення процедур створення та діяльності ДПП, стимулювання інвесторів до партнерства, законодавче закріплення повноважень та зобов'язань органів місцевої влади щодо визна-

чення, оцінки потенційних об'єктів ДПП, інформування про інвестиційні пропозиції партнерства, моніторингу за їх реалізацією та супроводом, проведення інформаційної кампанії з розробки пропозицій та їх громадського обговорення, публікація змін до законодавства не лише у офіційних виданнях, але і на офіційних сайтах органів влади різних рівнів, а також зацікавлених неурядових організацій і установ;

2) відмінити у вітчизняному законодавстві норму щодо можливості укладення договорів ДПП без конкурсу, передбачити консультування потенційних учасників конкурсного відбору і допуск їх до конкурсу за умови усунення незначних недоліків при оформленні заявок. Забезпечити громадський моніторинг проведення тендерних процедур з боку територіальних громад та спеціалізованих неурядових організацій. Передбачити запровадження чітких критеріальних вимог до потенційних партнерів ДПП, за якими відбирають переможців, публікування у офіційних інформаційних джерелах органів державного управління не лише остаточних результатів конкурсів, але і бальних оцінок за критеріями відбору кожного з учасників. Для уникнення зловживань необхідно внести відповідні зміни до Закону України «Про ДПП», згідно з якими класифікувати угоди про розподіл продукції як ДПП.

3) розробити і реалізувати проблемно-цільові програмні заходи протидії і поширення корупційних проявів в процесі ДПП з боку представників органів влади, зокрема при перевірці правильності оформлення та підготовки конкурсних документів, проведенні експертних оцінок через посилення відповідальності за корупційні дії при відборі партнерів і реалізації проєктів, недостатньо сумлінне відношення та необ'єктивність при розгляді конкурсних пропозицій.

Необхідно активне запровадження електронного адміністрування у периферійних територіях, а також громадський моніторинг та контроль за діяльністю органів державного управління щодо розвитку та супроводу ДПП. Негативні оцінки корупційних проявів під час реалізації проєктів ДПП в західних областях України доцільно нейтралізувати об'єктивним розслідуванням виявлених випадків, публічним висвітленням результатів розслідувань та покаранням винних;

4) науково-дослідним установам, спеціалізованим органам щодо налагодження ДПП провести моніторинг активності та ефективності діяльності окремих місцевих органів влади з розвитку ДПП, з'ясувати наявність чітко визначених структурних підрозділів та службовців, до обов'язків яких входить розвиток ДПП, визначення та паспортизація потенційних об'єктів ДПП, сформованість їх реєстрів, налагодженість діалогу з потенційними інвесторами і його ефективність. За результатами моніторингу видати звіт та методичні рекомендації щодо механізмів усунення перешкод, визначення пріоритетів ефективності та використання інноваційних підходів активізації ДПП. Запровадити, за участі представників спеціалізованих громадських об'єднань, методичну підтримку та сприяння підвищенню фаховості представників органів місцевої влади щодо створення та супроводу ДПП, у тому числі за рахунок програм і фондів ЄС, для проведення семінарів, круглих столів, консультацій, проєктів медіаосвіти тощо;

5) забезпечити активний діалог між потенційними учасниками партнерств та іншими зацікавленими особами з використанням потенціалу

внутрішньої та зовнішньої інфраструктури виставково-ярмаркової діяльності регіонів, офіційних та спеціалізованих комунікаційних мереж, широко висвітлювати можливості співробітництва та позитивний досвід ДПП. Завдяки забезпеченню відкритості та публічності усіх етапів експертиз, конкурсних відборів, громадському моніторингу та контролю за діяльністю представників органів влади, сприяти формуванню позитивного відношення співпраці з владою в межах ДПП, а також додаткових переваг для територіальних громад при реалізації проектів партнерства, що висвітлювати у ЗМІ, офіційних інформаційних джерелах.

Для захисту інтересів територіальних громад передбачити необхідність укладення колективних договорів та угод між потенційними партнерами і територіальними громадами [7], у яких визначити повноваження представників територіальних громад щодо участі у проведенні відповідних експертиз, розробці, обговоренні, підписанні угод ДПП (особливо при використанні надр), а також гарантії належного рівня екологічної, соціальної, економічної безпеки для населення;

б) сприяти поширенню інформації про інвестиційні пропозиції ДПП та залученню більшої кількості учасників конкурсних відборів. Критерієм відбору визначити ділову репутацію потенційних інвесторів, їх досвід у реалізації інвестиційних проектів. В умовах конкурсів, а також при під-

писанні угод чітко окреслити відповідальність за невиконання інвестором зобов'язань, врахувати доцільність страхування економічних, екологічних, соціальних ризиків при реалізації угод ДПП;

7) підвищити мотивацію потенційних партнерів укладення угод ДПП, у тому числі завдяки пільговому оподаткуванню будівництва та експлуатації об'єктів соціальної та транспортної інфраструктури у сільській місцевості, гарантувати можливість доступу інвесторів до унікальних ресурсів (природних, культурних). У сфері житлово-комунального господарства продовжити реформування галузі, створити сприятливі умови для встановлення комерційно вигідних тарифів на комунальні послуги для населення з частковим їх відшкодуванням за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів.

Гарантувати спрощення процедур участі у конкурсних відборах, укладенні та реалізації угод ДПП через активне впровадження електронного адміністрування проектів ДПП у регіонах, мінімізувати кількість дозвільних та погоджувальних процедур, використовуючи принцип «єдиного інвестиційного вікна». Встановити контроль з боку органів влади за дотриманням термінів видачі інформації, дозвільної, технічної документації, погоджень на усіх етапах підготовки та реалізації ДПП, визначивши адміністративні покарання для службовців за порушення цих термінів.

Список літератури:

1. Гуменюк А.М. Інформаційна та інституціональна компоненти розвитку депресивних регіонів / А.М. Гуменюк // Розвиток сучасної логістично-орієнтованої економіки: збірник наукових праць Донецького державного університету управління. – Донецьк : ДонДУУ, 2012. – Т. XIII. – 390 с. – (Серія Економіка; вип. 227).
2. Про пріоритетність соціального розвитку села та агропромислового комплексу в народному господарстві : Закон України № 400-ХІІ від 17.10.1990 // Відомості Верховної Ради УРСР (ВВР). – 1990. – № 45. – С. 602.
3. Стан корупції в Україні. Порівняльний аналіз загальнонаціональних досліджень: 2007-2009, 2011. Звіт за результатами соціологічних досліджень. – Київ, 2011. – 47 с.
4. Зусилля України у боротьбі з корупцією: поточний стан: аналітична доповідь / Офіційний сайт ГГ «Європа без бар'єрів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://novisa.org.ua/zusillya-ukrayini-u-borot-bi-z-koruptsiye/>.
5. Концепція розвитку державно-приватного партнерства на 2013-2018 роки прийнято Урядом 14 серпня / Офіційний сайт Асоціації міст України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.auc.org.ua/news/kontseptsiyu-rozvitku-derzhavno-privatnogo-partnerstva-na-2013-2018-roki-priinyato-uryadom-14-s>.
6. Закон України «Про державно-приватне партнерство», ст.5, част. четверта (згідно з Законом України Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо виконання угод про розподіл продукції № 5406-17 від 02.10.2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>.
7. Бобко У.П. Колективні договори як інструмент захисту інтересів громад в процесі активізації транскордонного співробітництва / У.П. Бобко // Механізми та інструменти використання переваг інтеррегіонального та транскордонного співробітництва у підвищенні конкурентоспроможності західних регіонів України. – Львів РФ НІСД у м. Львові, 2011. – С. 117-120.

Гуменюк А. М.

Черновицкий торгово-экономический институт
Киевского национального торгово-экономического университета

ФОРМИРОВАНИЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ МЕХАНИЗМОВ АКТИВИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Резюме

В статье обоснована необходимость, определены препятствия и предложены организационно-экономические механизмы активизации государственно-частного партнерства на периферийных, депрессивных территориях западных регионов Украины.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, частный сектор, органы государственной власти, органы местного самоуправления, организационно-экономические механизмы, депрессивные и периферийные территории.

Gumeniuk A. M.

Chernivtsi Trade and Economics Institute Kyiv National Trade and Economic University

FORMING OF REGIONAL MECHANISMS OF ACTIVATION OF STATE-PRIVATE PARTNERSHIP

Summary

In the article the necessity is justified, the obstacles are defined and the organization and economic mechanisms of activation of state and private partnership on the peripheral, depressed territories of western regions of Ukraine are proposed.

Key words: state and private partnership, private sector, state authorities, bodies of local self-government, organizational and economic mechanisms, depressed and peripheral territories.

УДК 332.15

Медвідь В. Ю.

Донбаська національна академія будівництва та архітектури

ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ РОЗРОБКИ СТРАТЕГІЧНИХ ПЛАНІВ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

У статті вдосконалено економічний механізм розробки стратегічних планів регіонального розвитку. Визначено суб'єктний склад учасників механізму розробки стратегічних планів регіонального розвитку. Обґрунтовано основні функції, які повинні здійснювати всі учасники при розробці стратегічних планів регіонального розвитку. Визначено основні результати, які можна отримати від використання цих функцій.

Ключові слова: регіональний розвиток, економічний механізм, стратегічні плани.

Постановка проблеми. Одним з важливих інструментів економічного регулювання регіонального розвитку виступають стратегічні плани. По суті, стратегічні плани регіонального розвитку є комплексною характеристикою, своєрідною моделлю змін (з позитивним трендом) основних показників і параметрів майбутнього стану регіону, забезпечення яких і може бути кваліфіковано як економічне регулювання.

Стратегічні плани економічного і соціального розвитку повинні розроблятися на дотриманні певної логіки. Така логіка визначається змістом збереження або зміни основних властивостей об'єкту планування: для розвитку території регіону – це забезпечення насиченості і освоєності території; для розвитку регіональної економічної системи – це посилення її стійкості, цілісності, комплексності і життєздатності; для планування розвитку регіонального економічного простору – це додання йому однорідності.

Розробка стратегічних планів економічного і соціального розвитку регіонів передбачає наявність власного економічного механізму. Під економічний механізм розробки стратегічних планів економічного і соціального розвитку регіонів розуміється деяка система форм і способів співпраці, що забезпечує певний порядок в діяльності учасників суспільних стосунків по постановці і досягненню стратегічних цілей регіонального розвитку. Саме такий механізм дозволить здійснити спробу до адаптації економічного регулювання до умов регіонального розвитку.

Соціально-економічна значущість проблеми економічного регулювання регіонального розвитку регіонів в контексті ринкових умов, що відбуваються в Україні, наявність при цьому невирішених правових та організаційних питань зумовили вибір теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Слід зазначити, що проблема економічного регулювання регіонального розвитку широко дискутується в наукових працях провідних учених Укра-

їни. Серед найбільш вагомих необхідно відмітити, насамперед, Орлова та А.І. Іващенко [1], які в своїх працях розглядали деякі аспекти удосконалення напрямів реалізації стратегії соціально-економічного розвитку України. Також складові організаційно-економічного механізму розробки стратегічного плану економічного розвитку на регіональному рівні розглядається в праці В.О. Жаворонкова [2].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значні результати наукових досліджень щодо економічного регіонального регулювання та розробки стратегічних планів регіонального розвитку, не дістали достатнього опрацювання питання, що пов'язані з удосконаленням економічного механізму розробки стратегічних планів регіонального розвитку.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є вдосконалення економічного механізму розробки стратегічних планів регіонального розвитку.

Виклад основного матеріалу. Економічний механізм розробки стратегічних планів регіонального розвитку структурно представлений в наступному вигляді (рис. 1).

Суб'єктний склад механізму розробки стратегічних планів регіонального розвитку може включати не лише безпосередніх учасників, зайнятих розробкою стратегічних планів регіонального розвитку (місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування), але і також представників експертного співтовариства (неформальних організацій і об'єднань креативного шару регіонального соціуму, наукових організацій) і фінансистів (серед яких не обов'язково мають бути представники банківського або фондового ринку, але і підприємницького сектору) [2].

Слід підкреслити, що стратегічні плани регіонального розвитку змістовно і структурно поглинають основні заходи, передбачені в аналогічних стратегічних планах адміністративно-територіальних утворень (міст, районів, населених пунктів). У зв'язку з чим виникає необхідність синхроніза-

ції заходів і зусиль, спрямованих на досягнення головної і допоміжних цілей стратегічного розвитку регіонів.

Важливими вимогами відносно розробки стратегічних планів виступають: цільова спрямованість всіх без виключення заходів; комплексність і синхронність підцілей і завдань стратегічного плану; системність заходів, пропорованих для досягнення головної мети стратегічного плану; облік можливих умов реалізації етапних заходів реалізації стратегічного плану; виявлення впливу реалізації плану на основні параметри економічного, соціального і екологічного розвитку регіону; забезпечення адресності заходів як завдань (по виконавцях, термінах, контрольним цифрам і тому подібне); також інші вимоги, дотримання яких диктується достатком регіону (рівнем життя населення, формами територіальної організації регіонального господарства і ін.) [1].

Нормативно-правовий базу розробки стратегічних планів регіонального розвитку виступають Конституція України [2], Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» [3], Закон України «Про місцеві державні адміністрації» [4], Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів» [5], Закон України «Про державне стратегічне планування» [6], Закон України «Про планування і забудову територій» [7], Концепція державної регіональної політики [8], Методичні рекомендації по розробці стратегічних планів муніципального розвитку [9], Постанова Кабінету Міністрів України «Про впровадження комплексної оцінки соціально-економічного розвитку Автономної Республіки Крим, областей, м. Києва і Севастополя» [10], інші акти Президента України і Кабінету Міністрів України, нормативні акти центральних і місцевих органів виконавчої влади і органів місцевого самоврядування.

Місцеві органи виконавчої влади (обласні державні адміністрації і районні державні адміністрації) покликані забезпечувати узгодженість в діяльності всіх учасників, що залучаються для розробки стратегічних планів регіонального розвитку. Діяльність ця пов'язана з визначенням не лише складу учасників, але і забезпеченням синхронності в їх діях відносно вибору головної і допоміжних цілей регіонального розвитку на віддалену перспективу, а також дотримання вимог нормативно-правового характеру відносно порядку розробки і наповнення стратегічних планів регіонального розвитку.

При розробці проекту стратегічного плану повинні враховуватися природні, матеріальні, трудові і фінансові ресурси, що є в наявності (як з точки зору економії відповідних видів ресурсів – на вході системи, так і з точки зору результативності їх трансформації – на виході системи). Місцеві органи виконавчої влади розробляють і розголошують проект (або різні варіанти проекту) стратегічного плану регіонального розвитку. Після публічних обговорень проекту (окремих його варіантів) стратегічного плану регіонального розвитку вибраний варіант прямує на затвердження відповідній раді і підлягає виконанню. В ході виконання даного проекту місцеві органи виконав-



Рис. 1. Економічний механізм розробки стратегічних планів регіонального розвитку

чої влади здійснюють суворий контроль ефективного використання вживаних ресурсів.

Органи місцевого самоврядування при розробці проектів стратегічних планів регіонального розвитку покликані надавати районним і обласним державним адміністраціям пропозиції по економічному, соціальному і культурному розвитку з врахуванням запитів територіальних громад, інтереси яких вони представляють. При цьому дані органи влади повинні розглядати і погоджувати пропоровані заходи в стратегічний план як розвитку даної території, так і розвитку регіону з врахуванням їх можливого негативного впливу на соціальні, демографічні, екологічні та інші наслідки. Викликано це тією обставиною, що ніхто інший не знає про реальні умови і можливості територіального розвитку, як органи місцевого самоврядування.

Особлива увага повинна звертатися на забезпечення ефективного використання природних, трудових і фінансових ресурсів з тим, щоб економічний і соціальний розвиток відповідних територій відрізнявся збалансованим характером. Важливе місце у ряді таких заходів займає забезпеченість фінансовими ресурсами: з причини істотної обмеженості бюджетними ресурсами особливо гостро коштує проблема здійснення інвестиційної діяльності на відповідних територіях. Для цього виникає необхідність залучення фінансових ресурсів приватних інвесторів.

Як правило, стратегічні цілі розвитку територіальних громад загалом в стратегічному плані регіонального розвитку формують стратегічні підцілі і допоміжні (другорядні) цілі розвитку регіонів. Більш того, якщо стратегічний план регіонального розвитку розробляється на 7-10 років, то стратегічний план розвитку територіальної громади (населених пунктів і районів) – на 3 роки. Пов'язано це з тим, що на рівні територіальної громади відповідні економічні, соціальні і екологічні процеси носять конкретніший характер і схильні до адекватних управлінських рішень. Дана обставина робить всю систему стратегічного планування динамічнішою і гнучкішою, а також сприйнятною до змін зовнішніх і внутрішніх умов розвитку.

Одним з елементів механізму розробки стратегічних планів регіонального розвитку, виступає Рада з перспективного розвитку і інноваційної політики в регіоні. Даний орган наділяється правом дорадчого голосу і покликаний брати ак-

тивну участь в координуванні дій всіх учасників розробки стратегічного плану регіонального розвитку. Рада з перспективного розвитку і інноваційної політики в регіоні грає роль сполучної ланки між владними органами (місцевими органами виконавчої влади і органами місцевого самоврядування), з одного боку, і, з іншої – підприємницькими структурами, задіяними в розробці мір і заходів, які передбачається включати в стратегічний план регіонального розвитку. До складу даної Ради повинні входити: представник обласної державної адміністрації на правах голови Ради, представники органів місцевого самоврядування і представники підприємницького співтовариства. Можливо представництво в цій Раді і представника центрального органу управління, економічного розвитку, що делегується Міністерством торгівлі України або Міністерством регіонального розвитку і будівництва України.

Рада в своїй діяльності повинна орієнтуватися на дотримання норм, що діють, і вимог відносно розробки і обґрунтованості можливих мір і заходів, що стосуються перспектив регіонального розвитку, які можуть бути включені в стратегічний план розвитку регіону. Крім того, за нею може закріплюватися право перегляд або відхилення пропонуєваних заходів, що розробляються за ініціативою як органів місцевого самоврядування, так і окремих суб'єктів господарювання.

Залучення наукових організацій в процес безпосередньої підготовки стратегічних планів регіонального розвитку покликане забезпечити використання єдиної методології розробки і спільної ідеології їх реалізації, а також збереження спадкоємності в баченні і розумінні регіональних проблем в існуючих моделях їх сприйняття: регіон-адміністрація, регіон-статистика і регіон-наука. Крім того, важливою обставиною участі наукових організацій в розробці стратегічних планів регіонального розвитку повинне виступати використання як предмет регіонального розвитку важливої (пріоритетної) територіальної проблеми, а одному з основних завдань – взаємна ув'язка інтересів розвитку території адміністративного утворення базового рівня (населений пункт, район), регіонального розвитку і державного розвитку. Обумовлено це тим, що якраз наука найбільш адекватно здатна відображувати названі елементи у відповідних логічних і формалізованих конструкціях.

Крім того, наука як найважливіший елемент продуктивних сил покликана продукувати новини в різних сферах людського життя, створюючи основи інноваційного розвитку. В цьому випадку можна виділити два основні підходи до можливостей появи і формування інновацій. Перший підхід стосується створення так званого інноваційного поля, яке виникає за допомогою з'єднання відповідних елементів в єдиній соціально-економічній площині; другий елемент продукування інновацій знаходиться в межах інноваційної системи деякої територіальної одиниці (регіону). Використання одного з названих підходів дозволяє науці досить аргументовано відстоювати вибір можливих перспектив регіонального розвитку з точки зору формування інноваційного суспільства.

Фонд регіонального розвитку покликаний забезпечувати акумуляцію фінансових коштів, призначених для реалізації найбільш важливих або пріоритетних інвестиційних проектів, що включаються в стратегічний план регіонального розвитку за узгодженням зі всіма учасниками дано-

го процесу. Необхідність наявності такого Фонду викликана складністю фінансових процесів, які останніми роками дуже часто зв'язані з кризовими проявами. Особливо в бюджетній сфері, яка, по суті, є одним з найважливіших джерел інвестиційних ресурсів. Але яких, на жаль, не вистачає для вирішення навіть найважливіших завдань. Тому з метою залучення і акумуляції додаткових фінансових ресурсів і повинен створюватися названий Фонд. Наявність такого Фонду дозволяє не лише запровадити прозорі методи концентрації і оптимізації потоків фінансових ресурсів, але і при розробці заходів мати досить надійне джерело цільового фінансування. Пов'язано це з тим, що Фонд регіонального розвитку повинен прагнути утримувати інвестиції в межах регіону в надії, що вони забезпечать створення нових робочих місць і стимулюватимуть місцеві інвестиційні вкладення.

Вже на стадії обґрунтування і вибору основних заходів стратегічного плану регіонального розвитку мають бути визначені їх просторово-часові характеристики з вказівкою передбачуваних обсягів фінансування і конкретизацією джерел фінансування. Тим самим створюватиметься стійка база для подальшого моніторингу і контролю виконання запланованих заходів, а сам фонд перетворюється на надійний елемент механізму розробки стратегічних планів регіонального розвитку.

Серед основних функцій, які покликані здійснювати всі учасники при розробці стратегічних планів регіонального розвитку, можна виділити: аналітичну, координуючу, регламентуючу і стимулюючу. Вказані функції є системно пов'язаними для забезпечення цілісності всього механізму.

Аналітична функція економічного механізму розробки стратегічних планів регіонального розвитку передбачає використання деякого набору методичних інструментів, покликаних встановити стан і динаміку основних параметрів регіону як території, регіону як економічної системи і регіону як економічного простору. Поряд з тими можуть і повинні застосовуватися PEST-аналіз, SNW-аналіз і SWOT-аналіз, методи комплексного аналізу.

За результатами виконання аналізу із застосуванням як кожного окремо, так і в сукупності названих методів визначаються основні причини, які стримують поступальний розвиток регіону, обираються можливі цілі і підцілі його перспективного розвитку, а з врахуванням вироблення можливого бачення спільної ситуації, яка може бути покладена в основу розробки стратегічних планів регіонального розвитку, – обираються напрями цього розвитку.

Наступна функція, яку покликаний виконувати економічний механізм розробки стратегічних планів регіонального розвитку, є координуюча функція. Основне призначення координуючої функції полягає в дотриманні спільного задуму і прийнятої логіки здійснення процесів, пов'язаних з розробкою стратегічних планів регіонального розвитку. Координуюча функція економічного механізму розробки стратегічних планів регіонального розвитку полягає в узгодженні діяльності всіх учасників даного процесу. Основними формами здійснення координації виступають наради, зустрічі, можливе створення координаційного комітету, координаційні плани, що спеціально розробляються, та ін.

Основними результатами виконання координуючої функції даного механізму повинні стати: з одного боку, розробка і узгодження (по вертикалі:

з центральними органами державної влади і органами місцевого самоврядування; по горизонталі: з іншими суб'єктами держави регіонального рівня – за умови залучення додаткових ресурсів) Концепції стратегічного плану регіонального розвитку; з іншого боку – визначення можливих умов участі зацікавлених сторін (із складу учасників) в розробці стратегічного плану регіонального розвитку; з третього боку – обґрунтування і вибір можливого механізму реалізації стратегічного плану регіонального розвитку.

Дуже важливою функцією механізму розробки стратегічних планів регіонального розвитку виступає регламентуюча функція. За допомогою регламентації забезпечується встановлення деяких кордонів діяльності учасників розробки стратегічного плану регіонального розвитку. Досягається це можливо через формування певного порядку (правил, положень, стандартів) роботи як по горизонталі (між окремими учасниками суспільних стосунків, безпосередньо зайнятих розробкою стратегічного плану), так і по вертикалі (між окремими підрозділами за ієрархією системи управління). Тим самим підвищуватиметься культура, надійність і якість заходів, що розробляються, і заходів, для підвищення організаційного впливу на ухвалення зважених управлінських рішень.

Головними результатами виконання координуючої функції механізму розробки стратегічних планів регіонального розвитку повинні стати: чітко вивірені етапи його передбачуваної реалізації (на основі розподілу тимчасового ресурсу між конкретними виконавцями); доведені до всіх передбачуваних учасників як розробки, так і реалізації стратегічного плану умови можливої регіональної підтримки (на основі просторового розподі-

лу ресурсів, що є в наявності); всесторонньо обґрунтовані критерії оцінки можливих результатів реалізації стратегічного плану (на основі чітко виражених кількісних параметрів).

Наступною функцією механізму розробки стратегічних планів регіонального розвитку виступає стимулююча функція. Дана функція повинна сприяти залученню суб'єктів господарювання до розробки стратегічних планів регіонального розвитку. Основними стимулюючими заходами в процесі розробки стратегічних планів регіонального розвитку можна назвати: надання пільгових умов для купівлі ділянок землі під промислове будівництво; виділення простуючих виробничих майданів великих і середніх підприємств для довгострокової оренди з подальшим викупом на пільгових умовах.

Висновки і пропозиції. Отже, використання економічного механізму розробки стратегічних планів регіонального розвитку покликане упорядкувати стосунки між учасниками і створити передумови для адекватного віддзеркалення в заходах не лише поточної ситуації, але і баченні віддаленої перспективи, чому повинно сприяти виконання відповідних функцій місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування, Ради з перспективного розвитку і інноваційної політики, науковими організаціями, Фондом регіонального розвитку. Така структура механізму розробки стратегічних планів регіонального розвитку дозволяють розкривати співвідношення зовнішньої форми і внутрішнього змісту явища або проблеми, на вирішення яких спрямовують зусилля регіонального соціуму. Тим самим стратегічні плани регіонального розвитку стають дієвим інструментом забезпечення регулюючих основ на регіональному рівні.

Список літератури:

1. Орлова Н. С. Удосконалення напрямів реалізації стратегії соціально-економічного розвитку України / Н. С. Орлова, А.І. Іващенко // Ефективна економіка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=300>.
2. Жаворонков В.О. Організаційно-економічний механізм розробки стратегічного плану економічного розвитку на регіональному рівні / В.О. Жаворонков // Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. праць. – Вип.6 (85). – К. : НДЕІ, 2008. – С. 127-131.
3. Конституція України від 28.06.1996 р. // Відомості Верховної Ради. – 1996. – № 30. – Ст. 141.
4. Про місцеве самоврядування в Україні : Закон України від 21.05.1997 р. № 280/97-ВР // Офіційний вісник України. – 1997. – № 25 – С. 20-77.
5. Про місцеві державні адміністрації : Закон України від 09.04.1999 р. № 586-XIV // Офіційний вісник України. – 1999. – № 18. – Ст. 774.
6. Про стимулювання розвитку регіонів : Закон України від 08.09.2005 р. № 2850 // Офіційний вісник України. – 2005. – № 40. – Ст. 2529.
7. О государственном прогнозировании и стратегическом планировании в Украине: проект Закона Украины от 16.03.2010 г. № 6198 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JF4S600A.html
8. Про планування і забудову територій : Закон України від 20.04.2000 р. №1699-III // Відомості Верховної Ради. – 2000. – № 31. – Ст. 250.
9. Про Концепцію державної регіональної політики: Указ Президента України від 25.05.2001 р. № 341/2001 // Офіційний вісник України. – 2001. – № 22. – Ст. 983.
10. Методические рекомендации по разработке стратегических планов муниципального развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.citystrategy.leontief.ru/>.
11. Про запровадження комплексної оцінки соціально-економічного розвитку Автономної Республіки Крим, областей, м. Києва та Севастополя : Постанова Кабінету Міністрів України від 20.06.2007 р. №833 //.

Медведь В. Ю.

Донбасская национальная академия строительства и архитектуры

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ПЛАНОВ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

Резюме

В статье усовершенствован экономический механизм разработки стратегических планов регионального развития. Определен субъектный состав участников механизма разработки стратегических планов регионального развития. Обоснованы основные функции, которые призваны осуществлять все участники при разработке стратегических планов регионального развития. Определены основные результаты, которые можно получить от использования этих функций.

Ключевые слова: региональное развитие, экономический механизм, стратегические планы.

Medvid' V. Yu.

Donbas National Academy of Civil Engineering and Architecture

ECONOMIC MECHANISM OF DEVELOPMENT OF STRATEGIC PLANS OF REGIONAL DEVELOPMENT

Summary

The economic mechanism of development of strategic plans of regional development is improved in the article. Certainly subject list of entries of mechanism of development of strategic plans of regional development. Basic functions which are called to carry out all participants at development of strategic plans of regional development are grounded. Certainly basic results which can be got from the use of these functions.

Key words: regional development, economic mechanism, strategic plans.

УДК 338.3

Семенченко Н. В.

Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»

СТРАТЕГИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПИДПРИЄМСТВА

Стаття аналізує основні особливості побудови інноваційної політики промислового підприємства, спрямованої на формування інноваційного розвитку. У роботі розглянуто два основні напрямки інноваційної політики: інерційний та активний. Авторами запропоновано універсальну систему етапів побудови інноваційної політики промислового підприємства.

Ключові слова: стратегія, інновація, інноваційний розвиток, інноваційний ризик, інноваційна політика.

Вступ. В сучасних умовах сумарний вплив інноваційного чинника на промисловість та кожне окреме промислове підприємство є системним та фундаментальним. Значна невизначеність, іманентна як економічній ситуації в Україні, так і власне самим інноваціям як економічній категорії, зумовлює ряд проблем при формуванні інноваційного розвитку на промислових підприємствах. Ці проблеми повинні бути обов'язково враховані під час ухвалення інноваційної політики з метою формування чи підвищення інноваційного розвитку промислового підприємства.

Огляд наявних досліджень. Теоретичним основам формування та реалізації інноваційної політики приділяли увагу багато вчених, зокрема: Білосор Л. В., Дацій О. І., Ілляшенко С. Ю., Ільєнков С. Д., Ландик В. І., Максимова Т. С. та ін.

У роботах цих авторів проаналізовано особливості реалізації інноваційної політики в сучасних економічних умовах, визначено типи, складові частини та принципи інноваційної політики підприємств, основні методи управління інноваціями, запропоновано підходи до управління інноваційними ризиками в рамках інноваційної політики підприємства, окреслено підходи до визначення її ефективності. Однак окремі складові частини процесу формування інноваційного розвитку потребують поглибленого дослідження. В першу чергу, це сто-

сується універсальної методики формування інноваційної політики, так як від загального розуміння її центральних етапів залежить результативність усієї інноваційної діяльності підприємства.

Метою дослідження є формування рекомендацій щодо складання інноваційної політики підприємства для підвищення рівня його інноваційного розвитку.

Виклад основного матеріалу. Прерогативою процесу формування інноваційного розвитку на підприємстві слід визначити максимально повне задоволення споживчих потреб у якісній промисловій продукції, яка відповідає сучасним технологічним стандартам. Створення інновацій лише заради самих інновацій (тобто продукування винаходів) не дозволяє досягнути синергетичного ефекту інноваційного розвитку, оскільки у такому випадку інноваційна діяльність підприємства є відірваною від потреб ринку.

На користь даного твердження свідчить і те, що інноваційна політика підприємства формується на перетині двох протилежних множин: потреби ринку та потенціал підприємства (рис. 1). Якщо інноваційна політика не ставить за цілю задоволення потреб ринку, вона є неефективною, нежиттєздатною у ринковому середовищі та не здатною забезпечувати підприємство конкурентними перевагами.

Інноваційною політикою підприємства називають форму стратегічного управління, яка ставить мету та визначає основи здійснення підприємством інноваційної діяльності за умов максимально ефективного використання потенціалу підприємства [1, с. 186]. Виділяють 2 основні напрямки, які можуть стати підґрунтям для формування інноваційної політики промислового підприємства: інерційний та активний [2, с. 46].

Стрижнем інерційного напрямку є технологічна модернізація виробництва підприємства через упровадження відповідних технологій, створених на сонові зовнішніх інновацій. Такий підхід не вимагає провадження великих обсягів науково-дослідних робіт, однак ставить за необхідність пошук джерел фінансування для придбання патентів та ліцензій на використання зовнішніх розробок. Головна перешкода – низька інвестиційна привабливість промисловості України в цілому і, як наслідок, окремих промислових підприємств.

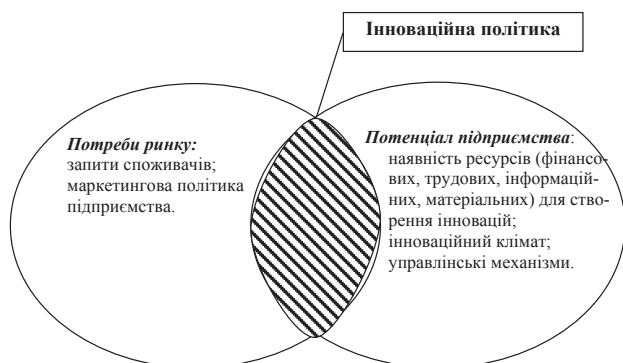


Рис. 1. Формування інноваційної політики як перетину множини потреб ринку та множини потенціалу підприємства

До переваг інерційного напрямку інноваційного розвитку можемо віднести модернізацію технологічної бази промислового підприємства та підвищення інноваційної активності у галузі. Основним недоліком є втрата частини конкурентних переваг підприємства у наслідок зниження інвестицій у розвиток людського капіталу та гальмування розвитку середовища «генерації знань».

Таким чином, інерційний напрямок забезпечує лише однобоку технологічну модернізацію промислового підприємства, яка є актуальною лише у короткостроковій перспективі.

Основою активного напрямку інноваційного розвитку промислового підприємства є організація та забезпечення еволюції середовища «генерації знань» як сукупності сфер науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт і розробок та інноваційної інфраструктури (тобто множини підприємств, організацій, установ, їх об'єднань, асоціацій будь-якої форми власності, що надають послуги із забезпечення інноваційної діяльності (фінансові, консалтингові, маркетингові, інформаційно-комунікативні, юридичні, освітні тощо [3]); окреслення першочергових та стратегічних напрямів розвитку промислового підприємства.

До ймовірних перешкод впровадження інноваційної політики, яка ґрунтується на активному напрямку інноваційного розви-

тку, належить низький розвиток сучасної інноваційної інфраструктури, зокрема механізмів трансферу (або дифузії) технологій інновацій, недоступність фондів фінансування інноваційних розробок; відсутність на підприємстві необхідного кадрового резерву для здійснення наукових досліджень; нераціональність на суперечливість наявних правил та законів [4]. Варто зазначити, що вище окреслені перешкоди виникають вже на перших етапах реалізації інноваційної політики, а отже їхнє усунення є критично важливим. Отже, для усунення таких перешкод необхідне впровадження технологічних трансфертів, тобто механізму передачі технологічної розробки (відповідних технологій, конкретних технічних процесів, способів вирішення наявних чи нових технічних проблем) від розробника користувачу [2, с. 52]. Технологічні трансферти забезпечать поширення інновацій у галузі, що сприяють підвищенню інноваційної активності промислових підприємств та розвитку сфери «генерації знань». Активний напрям інноваційної політики є запорукою стійкого зростання у довгостроковій перспективі за збереження конкурентних переваг підприємства.

Вибір підґрунтя для побудови інноваційної політики підприємства є лише одним з етапів процесу формування інноваційного розвитку, які зображені на рис. 2.

Першочерговим завданням перед постановкою мети та визначенням основних цілей є ґрунтовний аналіз поточної ситуації на підприємстві: оцінка рівня інноваційного розвитку до початку реалізації інноваційної політики, яка буде виступати точкою відліку для відслідковування результату здійснених управлінських впливів; визначення ключових чинників впливу на інноваційний розвиток, яка є передумовою вибору об'єктів управлінських дій і т. д.

У найбільш загальному випадку мета інноваційної політики може бути сформульована як «Підвищення рівня інноваційного розвитку підприємства». Вона виступає орієнтиром для формування більш дрібних цілей, які забезпечують її досягнення. Розробка альтернативних сценаріїв реалізації поставлених цілей є передумовою найбільш ефективного використання інноваційного потенціалу підприємства, тобто пошуку оптимального співвідношення «витрати-результат».

Одним з ключових моментів формування інноваційної політики є визначення об'єкту (чи об'єктів) управління та методів впливу на них. Будь-яка похибка на даному етапі може призвести до недосягнення поставлених цілей і навіть до повного краху інноваційної політики.

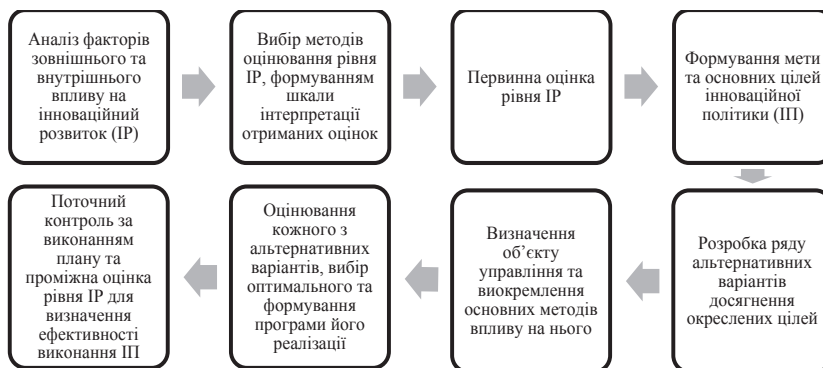


Рис. 2. Основні етапи формування інноваційної політики промислового підприємства

Необхідно також пам'ятати, що промислове підприємство не є закритою системою, а отже активно взаємодіє із зовнішнім середовищем, впливи якого повинні бути адекватно відображені у цілях, об'єктах та методах управління. Окрім цього, доцільно сформувавши систему прогнозування та мінімізації інноваційних ризиків, яких неможливо уникнути при впровадженні інновацій на підприємстві.

Інноваційний ризик – це вид економічного ризику, який має діалектичну об'єктивно-суб'єктивну структуру та характеризує ймовірність відхилення фактичного результату інноваційної діяльності від запланованого в наслідок мінливості та невизначеності економічного середовища. З одного боку, він виступає стримуючим фактором інноваційного розвитку промислового підприємства, так як несе певну ймовірність отримання негативного результату інноваційної діяльності. З іншого – це потужний стимул для випередження конкурентів та отримання переваг на ринку [5, с. 555]. Найбільший рівень ризику притаманний інновації на перших етапах життєвого циклу: генерація ідеї, розробка тестового зразка, ринкові випробування продукту – тобто на етапі розробки продукту (рис. 3).

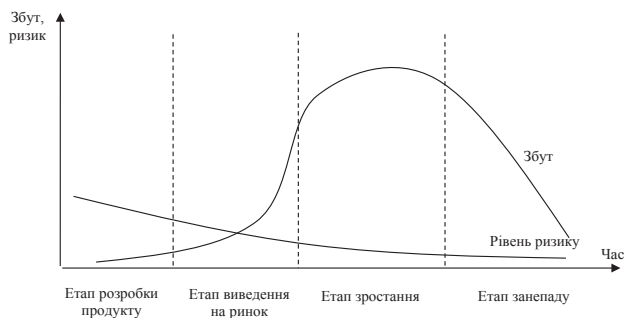


Рис. 3. Динаміка рівня інноваційного ризику залежно від стадії життєвого циклу інновацій

Ефективна інноваційна політика обов'язково містить механізм управління інноваційними ризиками, який передбачає виконання ряду послідовних кроків. Зокрема, це ідентифікація ризиків інновацій, джерел їх виникнення та основних факторів впливу; якісний (сценарії наслідків реалізації кожного окремого ризику та їх сукупно-

го впливу на кінцевий результат, побудова так званих «карт ризику», які містять інформацію про класифікацію ризиків за ступенем впливу та релевантністю) та кількісний (вибір техніки кількісного аналізу, формалізація невизначеності, погодження шкали ризику, оцінка поточного рівня ризику із присвоєнням йому ймовірності реалізації, кількісна оцінка масштабів наслідків) аналіз інноваційних ризиків; інтерпретація результатів попередньо проведеного аналізу із інтегральною оцінкою ризику, аналізом значень ризику, які знаходяться за рамками максимально допустимих, оцінкою можливого збитку та прийняттям попереднього рішення щодо дій по мінімізації виявлених ризиків. Остаточне управлінське рішення приймається лише після створення комплексної системи реагування на ризики. Таким чином, можна стверджувати, що управління ризиками є окремою підсистемою інноваційної політики промислового підприємства, а не лише одним з її етапів.

Після врахування можливостей підприємства, множини цілей, окреслення усіх об'єктів управління та методів впливу на них, вибору оптимального варіанту відбувається побудова програми реалізації обраного напрямку інноваційної політики. На кінцевих етапах формування інноваційного розвитку критично важливим є своєчасний контроль за результатом управлінських дій та зворотній зв'язок, який забезпечує реалізацію принципу адаптивності управління інноваційним розвитком промислового підприємства. Перманентне порівняння реального результату з плановим дає можливість своєчасного коригування відповідних управлінських впливів та своєчасного досягнення поставленої мети.

Висновок. Отже, формування інноваційного розвитку на промисловому підприємстві може бути здійснене шляхом грамотної побудови та реалізації інноваційної політики. Існує 2 основних сценарії, які можуть слугувати в якості підґрунтя для управлінських дій: інерційний та активний. Інерційний забезпечує переваги лише у короткостроковій перспективі, тоді як активний є джерелом стабільного інноваційного розвитку. Процес створення інноваційної політики складається з 8 етапів, які є універсальними для усіх підприємств.

Список літератури:

1. Мельникова К.В. Інноваційна політика підприємства: сутність і принципи формування / К. В. Мельникова // Коммунальное хозяйство городов. – 2004. – № 54. – С. 185-189. – Режим доступу : http://eprints.kname.edu.ua/2660/1/МЕЛЬНИКОВА_К.В..pdf.
2. Шемякина Т. Ю. Управление инновационным развитием: Стратегии и риски : монография / Т. Ю. Шемякина. – М. : ФЛИНТА : Наука, 2012. – 176 с.
3. Закон України Про інноваційну діяльність від 04.07.2002 № 40-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.
4. Аналіз законодавства України у сфері досліджень, розробок та інноваційної діяльності та пропозиції щодо доповнень до законодавства. Проект ЄС «Вдосконалення стратегій, політики та регулювання інновацій в Україні». – К. : Фенікс, 2011. – 350 с.
5. Маркетинг і менеджмент інноваційного розвитку : монографія / За заг. ред. д.е.н., проф. С. М. Ілляшенка. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2006. – 728 с.

Семенченко Н. В.

Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт»

СТРАТЕГИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Резюме

Статья анализирует основные особенности построения инновационной политики промышленного предприятия, направленные на формирование инновационного развития. В работе рассмотрено два основных направления инновационной политики: инерционное и активное. Авторами предложена универсальная система этапов построения инновационной политики промышленного предприятия.

Ключевые слова: стратегия, инновация, инновационное развитие, инновационный риск, инновационная политика.

Semenchenko N. V.

National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute»

THE STRATEGY INNOVATIVE DEVELOPMENT OF ENTERPRISE

Summary

Article analyzes the main design features of the industrial enterprise innovation policy aimed towards innovation development. It was considered two main directions of innovation policy: inertial and active. It was proposed by authors an universal system of formation an innovative policy of industrial enterprise.

Key words: strategy, innovation, innovative development, innovation risk, innovation policy.

УДК 330.341.1(477.87)

Товканець С. А.

Товканець О. С.

Карпатський інститут підприємництва

НАПРЯМИ ВІДТВОРЕННЯ СКЛАДОВИХ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ В КОНТЕКСТІ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

Досліджено напрями відтворення складових виробничого потенціалу регіону. Зосереджено увагу на основних елементах та особливостях виробничого потенціалу. Охарактеризовано основні засоби як елемент виробничого потенціалу.

Ключові слова: виробничий потенціал, сталий розвиток, основні засоби, показники.

Постановка проблеми. Неузгодженість темпів економічного розвитку і вимог екологічної безпеки, домінування природомістких галузей з високою питомою вагою ресурсо- та енергомістких застарілих технологій, сировинна орієнтація експорту, відсутність культури праці та споживання тощо призвели до формування техногенного типу економічного розвитку. Для оновлення ціннісних орієнтирів сталого розвитку виникає потреба розроблення інноваційних підходів, які стануть поштовхом до реалізації концепції сталого розвитку в наступні десятиліття.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема стійкого розвитку та відтворення виробничого потенціалу регіону розглядалася вітчизняними та зарубіжними вченими, економістами. Зокрема, цим питанням приділяли увагу І. Бистряков, М. Газуда, В. Геєць, В. Прадун, М. Хвесик та ін., в дослідженнях яких підкреслювалася важливість спрямування соціально-економічного розвитку на розвиток виробничого потенціалу та забезпечення стійкого розвитку країни.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Щодо національних стратегічних тенденцій сталого розвитку в контексті відповідних світових течій, слід наголосити на доцільності застосування політики інтеграції стратегічних засад та індикаторів сталого розвитку в основних сферах суспільного життя в регіональному та на-

ціональному аспектах. Одним з таких важливих індикаторів є виробничий потенціал, що і стало предметом нашого дослідження.

Мета статті: обґрунтувати напрями відтворення складових виробничого потенціалу в контексті стійкого розвитку регіону.

Виклад основного матеріалу. Зазначимо, що в економічній енциклопедії виокремлюється виробничий потенціал економіки та виробничий потенціал суспільства. У першому випадку це реальний обсяг продукції, яка може бути вироблена за повного використання ресурсів. При трактуванні виробничого потенціалу економіки наголошують на використанні трудових ресурсів [3, с. 196].

Виробничий потенціал суспільства – сукупність виробничих ресурсів з урахуванням їх обсягу, структури, технічного рівня та якості, що характеризує максимально можливий обсяг виробництва товарів і послуг при повному та ефективному використанні наявних у країні трудових ресурсів, основних виробничих фондів та природних ресурсів. Він є основною складовою економічного потенціалу суспільства і належить до сфери матеріального виробництва. Основними елементами виробничого потенціалу суспільства є наступні [3, с. 196]:

- людина праці з її рівнем освіти, кваліфікації, трудовими навичками, творчими і підприємницькими здібностями. Від кількості та якості

сукупної робочої сили, зайнятої у сфері матеріального виробництва, рівня її організованості, дисциплінованості, трудової активності залежить продуктивна сила всього виробничого потенціалу суспільства;

- основні виробничі фонди, потенціал яких виражається їх здатністю виробляти максимально можливий обсяг суспільно корисної продукції та послуг для повного задоволення платіжного попиту на предмети споживання та засоби виробництва. Він визначається технічними можливостями складових основних виробничих фондів, а ступінь використання цих фондів – сукупністю економічних і організаційних умов виробництва, збалансованістю з іншими елементами виробництва, передусім з робочою силою. Основні виробничі фонди з підвищенням технічного рівня забезпечують зростання їх виробничого потенціалу, а з удосконаленням організаційно-економічних умов виробництва – міру його використання, що виявляється у фондовіддачі та її динаміці;

- природні ресурси – розвідані і освоєвані природні багатства (сільськогосподарські угіддя, корисні копалини, вода);

- енергія та інформація, які в структурі виробничого потенціалу мають наступні особливості:

- в сучасних умовах енергія все більше стає рушійною силою, джерелом тепла й освітлення і все ширше виконує функції знарядь праці, безпосередньо діє на предмет праці і перетворює його на кінцевий продукт. Тому енергія фактично є своєрідним елементом засобів виробництва;

- інформація – необхідна умова й елемент будь-якої виробничої діяльності, що за своїм значенням прирівнюється до енергетичних і сировинних ресурсів. Вона стає фактором економічного зростання. Інформація пов'язує елементи виробничого потенціалу суспільства в єдине ціле. Вона регулює функціонування виробництва, сприяє підвищенню продуктивності праці, кращому використанню виробничих фондів та природних багатств;

- галузева структура, оскільки виробничий потенціал складається і якісно залежить від виробничих потенціалів промисловості, сільського господарства, транспорту і зв'язку, будівельного комплексу, торгівлі, заготівлі та інших сфер матеріального виробництва;

- виробничий потенціал підприємства, на якому сконцентровані всі ресурси виробництва. Саме на підприємстві розгортаються головні економічні процеси, створюється і збільшується суспільне багатство, формується національний дохід суспільства, забезпечується вирішення економічних та соціальних завдань, формуються економічні та соціальні відносини. Від того, наскільки результативно використовується виробничий потенціал підприємств залежить ефективність усього народного господарства і динамізм розвитку економіки;

- обсяг виробництва в матеріальній сфері національного доходу на душу населення.

З наведеного трактування економічної енциклопедії щодо поняття «виробничий потенціал суспільства» впливає багато дискусійних положень. *По-перше*, тут не враховані нововведення класифікації видів економічної діяльності і відповідно терміни та визначення національного класифікатора України.

По-друге, це ж стосується такого поняття як «основні виробничі фонди», на зміну яких у національному класифікаторі та в останніх статистичних щорічниках введено поняття «основні засоби в економіці» та «основні засоби за видами еконо-

мічної діяльності». Динаміка та тенденції відтворення основних засобів подається і за регіонами.

По-третє, ми не згодні з твердженням економічної енциклопедії, що «від кількості та якості сукупної робочої сили, зайнятої у сфері матеріального виробництва і т.д., залежить продуктивна сила всього виробничого потенціалу суспільства». Адже приклад промислово розвинутих країн засвідчує, що найбільша частка робочої сили зайнята не у сфері матеріального виробництва, а у сфері надання послуг, а тому у таких країнах значно вища продуктивність праці у сфері матеріального виробництва та всезростаюча роль сфери послуг у створенні валового внутрішнього продукту (ВВП) цих країн.

По-четверте, вважаємо, що синтетичним показником розвитку і використання виробничого потенціалу суспільства є не тільки обсяг виробництва в матеріальній сфері, а й обсяг надання послуг.

Виходячи з наукових положень, в тому числі і дискусійних, на прями відтворення складових виробничого потенціалу ми розглядаємо в контексті видів економічної діяльності регіону за показником валової доданої вартості (ВДВ), яка розраховується як різниця між випуском та проміжним споживанням. Вона містить у собі первинні доходи, що створюються учасниками виробництва і розподіляються між ними. У національних рахунках використовуються два рівні показників і два методи оцінки. Для економіки в цілому результати вимірюються випуском товарів і послуг та валовим внутрішнім продуктом у ринкових цінах, для секторів і видів економічної діяльності – випуском в основних цінах і валовою доданою вартістю [6, с. 27].

Випуск – це вартість товарів і послуг, які є результатом виробничої діяльності одиниць-резидентів у звітному періоді. У відповідності з прийнятими в системі національних рахунків (СНР'З) критеріями, випуск включає [6, с. 31]:

- усі товари незалежно від їхнього використання (як товари, поставлені іншим одиницям, котрі їх не виробляють, так і товари, вироблені для власного кінцевого споживання або нагромадження, включаючи приріст запасів матеріальних оборотних коштів у виробника);

- послуги надані іншим інституційним одиницям, зокрема неринкові послуги органів державного управління і некомерційних організацій;

- побутові і домашні послуги (приготування їжі, прибирання, догляд за дітьми тощо), які надаються наймаючою домашньою прислугою, що оплачується;

- умовно обчислена вартість послуг по проживанню у власному житлі.

Основним елементом виробничого потенціалу як суспільства, так і регіону є економічно активне населення, до якого за методикою МОП відносяться особи як зайняті економічною діяльністю, так і безробітні.

Важливим елементом виробничого потенціалу є основні засоби за видами економічної діяльності, які є однією із складових національного багатства країни. До них належать земельні ділянки, будинки, споруди та передавальні пристрої, машини й обладнання, транспортні засоби, інструменти, багаторічні насадження, робоча і продуктивна худоба та ін. До основних засобів включаються основні засоби підприємств, організацій, установ, а також основні засоби, що перебувають в особистій власності населення (житлові будин-

ки, господарські будівлі, багаторічні насадження, робоча і продуктивна худоба) [6, с. 84].

Здійснюючи аналіз використання більшості складових основних засобів (ОЗ), ми зупинимося по введенню їх в дію в розрізі регіонів Українських Карпат, що відображає табл. 1. З наведеної табл. 1. простежується зростаюча тенденція по введенню в дію основних засобів в регіонах Українських Карпат та в Україні, в цілому.

По-перше, найвищі темпи зростання їх характерні для Львівської області, в якій введення ОЗ в дію у 2010 р. порівняно з 2003 р. збільшилося у 4,2 рази, у Чернівецькій у 3,8 рази, в той час як в цілому по регіонах Українських Карпат вони збільшились тільки в 3,3, а по Україні в 2,7 рази.

Таблиця 1
Введення в дію основних засобів за регіонами Українських Карпат *
(у фактичних цінах; млн.грн.)

Регіони (адмін-області)	2003	2004	2005	2010	2010, % до 2003 р.
Закарпатська	852	857	861	2069	242,8
Івано-Франківська	1389	1139	1350	3699	266,3
Львівська	1731	2444	2974	7308	426,6
Чернівецька	332	420	534	1265	381,0
Разом:	4304	4860	5719	14341	333,2
Закарпаття, % до підсумку	19,8	17,6	15,1	14,4	X
Довідково: Україна	44165	61468	70497	122572	
Регіони Українських Карпат, % до України					
Закарпатська	1,9	1,4	1,2	1,6	X
Івано-Франківська	3,1	1,9	1,9	3,0	X
Львівська	3,9	4,0	4,2	5,9	X
Чернівецька	0,8	0,7	0,8	1,0	X
Разом:	9,7	8,0	8,1	11,5	X

* Джерело: [6, с. 88; 7, с. 92]

По-друге, нижчі темпи введення в дію основних засобів характерні для Закарпатської та особливо Івано-Франківської області.

Згідно з визначенням сутності поняття сталий розвиток суспільства, воно спрямоване на задоволення потреб сучасного покоління без шкоди майбутнім генераціям людей. Вихідними умовами сталого розвитку можна визнати забезпечення: економічного розвитку, що підтримується на основі радикально-модифікованої ринкової системи; природно-екологічної стійкості на базі теорії біотичної регуляції навколишнього середовища; тісної міжнародної співпраці та кооперації для досягнення цілей стійкого розвитку; стійкого соціального розвитку на основі принципу справедливості; екологізації суспільної свідомості, що ґрунтується на використанні системи освіти та засобів масової інформації. Для досягнення стійкого розвитку держави слід вилучати або обмежувати моделі виробництва та споживання, які йому не сприяють [4, с. 9-10].

Серед макроекономічних показників для характеристики сталого розвитку застосовують цілий ряд показників, що відображають розвиток окремих галузей народного господарства та аспекти суспільного життя. До них належать, зокрема, динаміка співвідношень, обсягів інвестиційних вкладень у розвиток конкретних галузей економіки до обсягів ВВП, зміни у динаміці частки ек-

порту, а також частка витрат на науку і наукове обслуговування у ВВП тощо [5, с. 25].

Не ставлячи під сумнів можливість і правомірність застосування цих показників для оцінки тенденцій розвитку тієї чи іншої країни, слід звернути увагу, що на сучасному етапі їх доцільно використовувати в контексті видів економічної діяльності для країни, а для регіонів – через валову додану вартість.

Соціальні аспекти відстежують за показниками, які свідчать про динаміку частки населення країни (регіону) за рівнем доходу нижче офіційно визнаного прожиткового рівня, а також рівня безробіття, показника природного скорочення чисельності населення та ступеня задоволення потреб населення в основних продуктах харчування. Важливими соціальними показниками є середня заробітна плата, середньомісячна пенсія, а також показники народжуваності, смертності, середньої тривалості життя населення тощо.

Екологічні аспекти можна відстежувати за показниками динаміки викидів в атмосферу шкідливих речовин від стаціонарних джерел забруднення в розрахунку на одиницю території та динаміку питомих скидів забруднених стічних вод до їх загального обсягу. Проте, окремі науковці відмічають, що при визначенні показників забруднення атмосферного повітря не можна обмежуватися лише викидами стаціонарних джерел, оскільки їх частка в загальній кількості шкідливих викидів у багатьох регіонах України значно менша від викидів транспортних засобів. До того ж останні мають стабільну тенденцію до збільшення [1, с. 25; 5, с. 25].

Слід звернути увагу насамперед на ті обставини, що окремо жоден із цих показників не дає повної уяви про тенденції і темпи розвитку країни або регіону в цілому. З метою подолання цього недоліку в роботі О.В. Шубравської [9, с. 24] запропоновано застосовувати сукупний інтегральний показник сталого розвитку, який розраховують як середньоарифметичну усіх врахованих чинників. Крім того, передбачається диференціювати рівень впливу окремих показників на інтегральний показник, застосувавши для окремих їх груп коригуючі коефіцієнти зважаючи на їх значимість.

Заслугує на увагу підхід до врахування різної спрямованості чинників сталого розвитку, запропонований науковцем З.В. Герасимчуком [2, с. 201] при аналізі часткових індексів розвитку конкретного регіону в їх сукупності. Загальна формула обчислення інтегрального показника сталого розвитку з врахуванням вищевикладеного має наступний вигляд:

$$I_n = [e \cdot kg \cdot lg + e \cdot kp \cdot 1 / lp] / n, \quad (1)$$

де I_n – інтегральний показник сталого розвитку;

lg lp – індекси зростання чинників, позитивна тенденція яких оцінюється показниками відповідно більшими і меншими за одиницю;

kg kp – коефіцієнти коригування для окремих чинників, позитивна зміна яких оцінюється показниками відповідно більшими та меншими за одиницю;

n – загальна кількість чинників, враховуваних при обчисленні інтегрального показника сталого розвитку.

Обов'язковою вимогою, на нашу думку, має стати врахування індексів цін у показниках вартісних оцінок чинників складових виробничого потенціалу, які охоплюються аналізом. Кількість чинників при цьому досить значна, і для кожного з них визначаються коефіцієнти їх вагомості у формуванні

інтегрального показника розвитку регіонів за більш великими групами чинників. А саме – за чинниками економічного, екологічного та соціального розвитку конкретного регіону і визначаються оцінки, тобто кількісні значення цих чинників. Наступним кроком має бути «згортання» цих оцінок в інтегральну, комплексну оцінку сталого розвитку регіону. На основі викладених методологічних підходів можна здійснювати аналіз стану регіону та його готовності до переходу на модель сталого розвитку.

Висновки і пропозиції. Таким чином, важливим елементом виробничого потенціалу є основні

засоби за видами економічної діяльності, які є однією із складових національного багатства країни. В ринкових умовах господарювання нарощування виробничого потенціалу підприємств і галузей виступає основним резервом стабільного функціонування господарських суб'єктів, запорукою успішного забезпечення стійкого розвитку економіки регіону. Вбачається доцільним розгляд напрямів відтворення складових виробничого потенціалу в контексті інвестиційно-інноваційної спрямованості та з позицій оцінки пріоритетності основних видів економічної діяльності.

Список літератури:

1. Актуальные проблемы устойчивого развития / [В.А. Акимов, Е.В. Бридун, М.Ю. Ватагин и др.]. – К. : Об-во «Знание Украины», 2003. – 430 с.
2. Герасимчук З.В. Регіональна політика сталого розвитку: методологія формування, механізм реалізації / З.В. Герасимчук. – Луцьк : Вид-во «Надстир'я», 2001. – 528 с.
3. Економічна енциклопедія : [у 3 т.]. – Київ : Видавничий центр «Академія», 2002. / голова редакційної ради : Гаврилюшин Б. Д. (голова) [та ін.]. Т. 1 / [відп. редактор Мочерний С. В. та ін.]. – 2002. – 864 с.
4. Національна парадигма сталого розвитку України / за заг. ред. академіка НАН України, д.т.н., проф., засл. діяча науки і техніки України В. Є. Патона. – К. : Державна установа «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України», 2012. – 72 с.
5. Прадун В.П. Сталый розвиток регіональних і агропромислових комплексів / В.П. Прадун. – Київ, 2005. – 256 с. – (НАН України. Об'єдн. ін-т економіки).
6. Статистичний щорічник України за 2006 р./Державний комітет статистики України / за ред. О. Г. Осауленка. – К. : Консультант, 2007. – 551 с.
7. Статистичний щорічник України за 2011 р./Державний комітет статистики України / за ред. О. Г. Осауленка. – К. : ТОВ «Август Трейд», 2012. – 558 с.
8. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004-2015 рр.). Шляхом європейської інтеграції [авт. кол. : А. С. Гальчинський, В. М. Геєць та ін.] – Нац. ін-т стратег. дослідж., Ін-т екон. прогнозування НАН України, М-во економіки та з питань європ. інтегр. України. – К. : ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.
9. Шубравська О.В. Сталый розвиток агропродовольчої системи України / О.В. Шубравська. – К. : Ін-т економ. НАН України, 2002. – 203 с.

Товканець С. А.

Товканець О. С.

Карпатский институт предпринимательства

НАПРАВЛЕНИЯ ВОСПРОИЗВЕДЕНИЯ СОСТАВЛЯЮЩИХ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА В КОНТЕКСТЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Резюме

Исследованы направления воспроизведения составляющих производственного потенциала региона. Сосредоточено внимание на основных элементах и особенностях производственного потенциала. Охарактеризованы основные средства как элемент производственного потенциала.

Ключевые слова: производственный потенциал, устойчивое развитие, основные средства, показатели.

Tovkanets S. A.

Tovkanets O. S.

Carpathian Institute of Entrepreneurship

PLAYBACK DIRECTION COMPONENTS INDUSTRIAL BUILDING IN THE CONTEXT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE REGION

Summary

The directions of the playback component production capacity in the region. Focus on the basic elements and features of productive capacity. Characterized as an element of the basic means of production capacity.

Key words: production potential, sustainable development, plant and equipment, performance.

УДК 338.4

Шимко О. В.

Рівненський державний гуманітарний університет

КЛАСТЕРИЗАЦІЯ ЯК ВАЖЛИВИЙ НАПРЯМОК ІНТЕНСИФІКАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Проаналізовано тенденції, проблемні аспекти формування та функціонування кластерної моделі як форми ринкової централізації в умовах сучасних світогосподарських відносин. Визначені основні напрямки і перспективи подальшого розвитку кластерів в Україні.

Ключові слова: кластер, кластеризація, партнерство, конкурентні переваги, стратегічна взаємодія.

Постановка проблеми. В умовах загострення конкуренції й посилення міжнародного розподілу праці пошук оптимальних організаційних форм кооперування суб'єктів підприємництва, що здатні забезпечити їх ефективний розвиток, сприяти зростанню конкурентоспроможності на регіональному та національному рівні, інновативності, розвитку економіки знань, посиленню соціальної спрямованості, зростанню взаємозв'язку між способами існування суб'єктів господарювання, набуває дедалі вагомішого значення.

Як свідчить досвід розвинутих індустріальних країн, зокрема США, Японії, Фінляндії, Німеччини, Великобританії, Франції, найбільш реальним механізмом успішного розвитку економіки країни на рівні регіонів є формування територіально-галузевих інтеграційні об'єднань – кластерів.

Кластери являють собою специфічну комбінацію наукових, виробничих і комерційних структур, які на основі використання переваг коопераційної взаємодії сприяють формуванню і ефективному використанню реальних конкурентних переваг окремих підприємств, територій, галузей, національних економік в умовах глобалізації світових економічних процесів та посилення світового конкурентного протистояння.

На сьогоднішній день ЄС розглядає кластерну політику в якості ключового інструменту забезпечення конкурентоспроможності галузей і регіонів, підвищення їх інноваційного потенціалу та економічного розвитку в середньостроковій та довгостроковій перспективі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретичних і практичних аспектів кластерної концепції присвячено значну кількість праць зарубіжних науковців, зокрема: Є. Дахмена, П. Жозета, Е. Леммера, Р. Мартіна, А. Маршалла, А. Миграняна, М. Кітінга, Дж.Клегга, М. Портера, В. Прайса, Дж. Рарра, А. Ругмана, Д. Сольє, Я. Толенадо та ін., у працях яких закладено фундаментальні основи кластеризації економіки.

Теоретико-методологічні проблеми утворення та функціонування кластерів у вітчизняній економіці знайшли своє відображення у наукових працях таких вітчизняних учених, як З. Варналій [3], М. Войнаренко [1], В. Геєць [2], О. Єрмакова [4], С. Соколенко [11], В. Федоренко [12], В. Чужиков [13] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Особливості розвитку економіки України в умовах глобалізації, недостатній рівень конкурентоспроможності вітчизняних підприємств вимагають комплексного підходу щодо механізму формування ефективних територіальних та галузевих інтеграційних утворень як напряму структурної перебудови економіки та регіонального розвитку відповідно до вимог ринку, що зумовлює актуальність теми дослідження.

Мета статті. Метою даної статті є дослідження особливостей формування кластерів як перспективних організаційно-економічних структур в економіці територій, визначення впливу процесів глобалізації на їх розвиток та викладення авторського бачення шляхів активізації даного процесу в Україні.

Виклад основного матеріалу. Ідея кластерної моделі регіональної економіки, що ґрунтуються на географічній концентрації виробництва, теоретично була обґрунтована А. Маршаллом понад 100 років тому в роботі «Principles of Economics» [7]. Надалі вона була адаптована до сучасних умов М. Портером, який вважав, що конкурентоспроможність країни варто розглядати крізь призму міжнародної конкурентоспроможності не окремих фірм, а кластерів – об'єднань фірм різних галузей, додаючи, що принципове значення має здатність цих кластерів ефективно використати внутрішні ресурси. М. Портером була розроблена система детермінант конкурентної переваги країн [10], що одержала назву «конкурентний ромб» (The Diamond of National Competitiveness) відповідно до кількості основних груп таких переваг:

1) виробництва: людські, природно-географічні, природні ресурси, освітній і науково-інформаційний потенціал, капітал, інфраструктура, зокрема чинники якості життя;

2) внутрішнього попиту: місткість внутрішнього ринку даної території, відповідність стандартів внутрішнього споживання стандартам і тенденціям розвитку споживання на суміжних і світовому ринках;

3) оточення: суміжні і обслуговуючі галузі, тобто джерела надходження сировини, напівфабрикатів, устаткування, технологій, інновацій;

4) внутрішньої конкуренції: структура і менеджмент фірм, середовище їх існування з погляду антимонопольного законодавства і традицій ведення бізнесу.

М. Портер визначив кластер як сконцентровані за географічними ознаками групи взаємозв'язаних компаній, спеціалізованих постачальників і постачальників послуг, фірм у відповідних галузях, а також пов'язаних з їхньою діяльністю організацій (університетів, агенцій із стандартизації, а також торгових об'єднань) у певних галузях, що конкурують, але разом з тим ведуть спільну роботу [9, с. 206].

Тобто М. Портер виділив три головні ознаки кластера бізнесу: територіальна спеціалізація, конкуренція і кооперація.

Огляд сучасної економічної літератури з розвитку кластерних структур показав, що на сьогодні поки що не існує однозначно чіткого визначення поняття «кластер», різні вчені трактують його по-різному, звертаючи основну увагу на певні риси: територіальну локалізацію, концентрацію вироб-

ництва, наявність зв'язків на основі спільних інтересів, конкуренцію, спеціалізацію у конкретній сфері діяльності, взаємодоповнюваність, полівекторний принцип відбору партнерів, мережевий характер організації, стійкість господарських зв'язків, інноваційний характер діяльності тощо. Крім того, ці визначення знаходяться у деякому розвитку, по мірі розвитку теорії кластерів.

Так, М. Войнаренко розглядає кластер як галузево-територіальне добровільне об'єднання підприємств, що тісно співпрацюють з науковими установами і органами місцевої влади з метою підвищення конкурентоспроможності кінцевої продукції та економічного зростання регіону [1, с. 28].

На думку С. Соколенко, кластер – це територіальне об'єднання взаємопов'язаних підприємств та установ в межах відповідного промислового регіону, що спрямовують свою діяльність на виробництво світового рівня [11, с. 32].

В. Чужиков під кластером розуміє конкурентоспроможну організаційну форму територіально-єрархічної моделі виробництва з різними рівнями локалізації, яка дає максимальний господарсько-соціальний ефект через мінімізацію витратків у порівняно подібних галузях [13, с. 164].

Найбільш повно характерні риси притаманні кластерам виділені фахівцями Міжнародної організації економічних знань та розвитку підприємства [15, с. 27]:

1) географічна концентрація: дає учасникам кластеру наступні переваги – доступ до специфічних ресурсів певного регіону, зниження транзакційних витрат, доступ до інформації, соціального капіталу;

2) спеціалізація: кожний кластер об'єднує учасників в певній сфері діяльності;

3) множинність учасників: кластери включають не лише фірми, а громадські організації, навчальні заклади, представників фінансового сектору тощо;

4) конкуренція та кооперація: характерне поєднання цих двох видів взаємодії між учасниками;

5) критична маса: необхідна для досягнення внутрішньої динаміки;

6) життєвий цикл кластеру: орієнтація діяльності на довгострокову перспективу;

7) інновації: фірми-члени кластеру залучені до процесу технологічних, комерційних та/або організаційних змін.

На основі аналізу різних теоретичних підходів до розуміння поняття «кластер» можна виокремити наступні ознаки, які притаманні будь-якому кластеру незалежно від його типу:

1) симбіоз бізнесу, науки, освіти;

2) підтримка місцевих та центральних органів влади;

3) наявність спільної мети та ідеології;

4) наявність бренду кластеру;

5) розвиток в рамках кластеру інновацій та ефективних комунікацій.

Дані ознаки кластеру зустрічаються в різних комбінаціях, що обумовлює необхідність класифікації за різноманітними ознаками:

1. За територіальним поділом праці: на локальні, регіональні, національні та міжнародні.

У розвинутих країнах, зокрема, в Австрії, Великобританії, Німеччині, Данії, Іспанії, Італії, Канаді, Нідерландах, США, Фінляндії, Швейцарії, більшість кластерів створюється на регіональному рівні. Локальні кластери набули розвитку у

Польщі, Великобританії, Німеччині, Данії, Фінляндії, Швейцарії. Кластери національного рівня діють у Австрії, Канаді, Нідерландах [6].

Так, економіка Фінляндії розбита на 9 кластерів, Нідерландів – на 20 «мегакластерів», у Данії функціонує 29 кластерів, які об'єднують 40 відсотків усіх підприємств країни і забезпечують 60 відсотків експорту, в Австрії діють трансграничні кластери з Німеччиною, Італією, Швейцарією, Угорщиною.

2. За галузевою приналежністю членів кластера: міжгалузеві (включають підприємства різних галузей) та галузеві (підприємства належать до однієї галузі).

3. В залежності від внутрішньої структури: створені на базі малих і середніх підприємств та створені навколо крупних компаній і концернів.

4. В залежності від характеру зв'язків: виробничі (на базі промислових підприємств), науково-технічні (на базі університетів), змішані.

5. За рівнем взаємодії між членами кластера: кластери з регламентованими взаємозв'язками та кластери із несистемними взаємозв'язками.

Всесвітньо відомими є такі кластерні об'єднання, як: Детройтський автомобільний кластер (Мічиган США), Фінський морський кластер (Фінляндія), технологічний кластер «Силіконова долина» (Каліфорнія США), «Пластикова долина» (м. Тарнув Польща), Масачусетський мультимедійний кластер (США), Каліфорнійський кластер із виготовлення вина (США), італійський взуттєвий кластер, кластер моди (Париж Франція), «Даедук» (Південна Корея), «Софія і Гренобль» (Франція), «Лубен» (Бельгія) та ін.

Як свідчить світова практика, ключовими перевагами кластерної організації бізнесу є наступні:

– зміцнення співробітництва між бізнесом, наукою і державою;

– зростання ефективності роботи підприємств завдяки швидкому доступу до ресурсів, знань, інноваційних технологій та постачальників, а також завдяки зменшенню транзакційних витрат, розподілу ризиків ;

– активізація інноваційної діяльності підприємств завдяки так званому «ефекту переливу» (spill-over);

– підвищення інвестиційної привабливості регіонів та країни в цілому, що зумовлено вищим рівнем довіри інвесторів до розвинутих мережевих структур (порівняно з окремими дрібними компаніями), а також наявністю гарантій та пільг інвесторам з боку держави у випадку її участі у кластерних ініціативах;

– прискорення темпів створення та розвитку нового бізнесу;

– формування замкнутого виробничого циклу (та ланцюгу зростання доданої вартості) у межах кластера завдяки створенню у рамках кластера раніш відсутніх у виробництві ланок, що сприяє розвитку імпортозаміщення.

Серед недоліків кластерних об'єднань слід виділити: ризик втрати комерційної інформації та виробничих секретів; додаткові витрати внаслідок участі у спільних проєктах; пріоритетна орієнтація інститутів-учасників кластеру (ділових асоціацій, союзів, торговельно-промислових палат, університетів) на співробітництво з великими підприємствами та «нехтування» малими; низька мотивація навчальних центрів та наукових закладів у роботі «на потреби» бізнес-середовища.

Незважаючи на задекларовану інновацій-

но-інвестиційну модель економічного розвитку України, одним із ключових інструментів якого є кластери, в чинному законодавстві України не закріплено чітке визначення категорії «кластер», опосередковано вони входять до складу «інноваційної інфраструктури» в Законі України «Про інноваційну діяльність», або ж можуть бути віднесені до «інноваційних структур інших типів» у відповідності до Постанови КМУ «Про затвердження Положення про порядок створення і функціонування технопарків та інноваційних структур інших типів».

На даний час ключова роль у визначенні принципів формування державної політики у сфері кластерного розвитку економіки належить «Концепції створення кластерів в Україні», проект якої був розроблений у 2008 р. Даною концепцією передбачалося формування виробничих, туристичних, інноваційно-технологічних та транспортно-логістичних кластерів в Україні [6].

На даний час понад 25 різноманітних за своєю спеціалізацією, масштабами, структурою та кількістю об'єднаних підприємств кластери функціонують у таких регіонах [5, 8]: Запорізька область (інноваційно-технологічний кластер сільгоспмашинобудування), Житомирська область (добування та переробка каменю), Івано-Франківська область (декоративний текстиль та туризм), Полтавська область (виробництво екологічно чистої продукції), Рівненська область (кластер з деревообробки), Одеська область (винний кластер), Харківська область (машинобудівний кластер), Херсонська область (транспортно-логістичний кластер), Хмельницька область (сільське господарство, легка промисловість, харчова промисловість, виробництво будівельних матеріалів, туризм), Черкаська область (транспортні перевезення).

Україна має серйозний потенціал кластеризації, тобто сталого функціонування в системі взаємопов'язаних через кластери галузей, зокрема в гірничодобувній і металургійній галузі (східні області), машинобудівній і хімічній (центральні та східні області), приладобудуванні та електроніці (південні та причорноморські області), деревообробній (західні області), галузі народних промислів (західні області), галузі оздоровлення і туризму (причорноморські та західні області), рибогосподарській і суднобудівній галузі (причорноморські області), в будівельній, агропромисловій та харчовій галузях (практично всі області).

До головних проблем, які перешкоджають їх масштабному та ефективному використанню в Україні, слід віднести: відсутність достатнього інформаційного забезпечення створення та функціонування кластерів, недостатня зацікавленість малих та середніх підприємств в об'єднанні у великі виробничі системи, невеликий досвід функціонування кластерів в Україні; відсутність інвесторів у зв'язку з інвестиційною непривабливістю регіонів, відсутність ефективної методологічної та правової бази, яка забезпечує застосування кластерних технологій, відсутність консолідуючого органу в сфері кластерної політики.

Важливим питанням, на нашу думку, є питання вибору та реалізації тієї чи іншої кластерної стратегії (моделі розвитку кластерів) в Україні. Виділяють 7 основних характеристик кластерів,

на комбінації яких базується вибір кластерної стратегії:

- географічна: побудова просторових кластерів економічної активності, починаючи від лише місцевих (наприклад, садівництво в Нідерландах) до справді глобальних (аерокосмічний кластер);

- горизонтальна: кілька галузей/секторів, які можуть входити в кластер (наприклад, система мегакластерів в економіці Нідерландів);

- вертикальна: у кластерах можуть бути присутніми суміжні етапи виробничого процесу (при цьому важливо, хто саме з учасників мережі є ініціатором і кінцевим виконавцем інновацій у рамках кластера);

- латеральна: у кластер поєднуються різні сектори, які можуть забезпечити економію за рахунок ефекту масштабу, що приводить до нових комбінацій (наприклад, мультимедійний кластер);

- технологічна: сукупність галузей, що користуються однією і тією же технологією (як, наприклад, біотехнологічний кластер);

- фокусна: кластер фірм, зосереджених навколо одного центра – підприємства, НДІ або навчального закладу;

- якісна: у цій структурі вирішено не лише питання співробітництва, але й самого механізму його здійснення [14].

Утворення кластерів на певній території передбачає розробку комплексу законодавчих та організаційних нормативів, проведення економічних, інфраструктурних та соціальних заходів з боку органів державної влади або міждержавних інституцій, впровадження ефективного механізму фінансування.

Першим кроком на шляху кластеризації економіки повинна стати, на нашу думку, всебічна підтримка органами виконавчої влади всіх рівнів інтеграції галузей економіки з науковими та різного рівня навчальними закладами. Така діяльність, насамперед, закладе підґрунтя для формування ефективних територіально-галузевих комплексів, а також буде сприяти формуванню «knowledge-based economy», яка здатна створити умови для рівноправного партнерства і інтеграції України в Європейське співтовариство.

Висновки і пропозиції. Україна суттєво відстає від загальноєвропейської тенденції розвитку кластерів, у тому числі і у правовому відношенні. Однак досвід розвитку кластерних ініціатив на Поділлі, Поліссі, Прикарпатті, інших регіонах України свідчать, що кластерні об'єднання на сьогодні є однією з найефективніших форм не лише організації інноваційних процесів та регіонального розвитку, а й взаємодії влади, бізнесу і громадськості, що забезпечує високу продуктивність територій шляхом ефективного використання інтелектуальних, природних, технологічних, фінансових та інформаційних ресурсів, виробничої та соціальної інфраструктури окремих територій.

Однією з визначальних умов ефективного функціонування кластерів на рівні держави є формування сучасної, науково обґрунтованої стратегії їх розвитку, адаптація інструментів кластеризації до українських економічних і правових умов з урахуванням інноваційного потенціалу окремих регіонів та економіки України, національних пріоритетів та світових тенденцій глобалізації та регіоналізації.

Список літератури:

1. Войнаренко М. Кластери як полюси зростання конкурентоспроможності регіонів / М. Войнаренко // Економіст. – 2008. – № 10. – С. 27-30.
2. Геєць В. Кластери і мережеві структури в економіці – тема досить цікава, але га сьогодні ще не до кінця вивчена / В. Геєць // Економіст. – 2008. – № 10. – С. 10-11.
3. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети : монографія / за ред. З.С. Варналія. – К. : НІСД, 2007. – 768 с.
4. Єрмакова О.А. Підвищення конкурентоспроможності приморських регіонів України на основі кластерної моделі: монографія / О.А. Єрмакова. – Одеса : Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, 2011. – 221 с.
5. Кластери в економіці країни [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.geograf.com.ua/blogs/entry/klasteri-v-ekonomitsi-ukrajini>
6. Концепція створення кластерів в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/cgi-bin/law>
7. Маршалл А. Принципы экономической науки / А. Маршалл. – К. : Изд-во «Прогресс», 1993. – 234 с.
8. Портал «Українські кластери» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ucluster.org>.
9. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер. – М. : 1993. – 418 с.
10. Портер М.Е. Стратегія конкуренції. Методика аналізу галузей і діяльності конкурентів. – К. : Основа, 1997. – 462 с.
11. Соколенко С. Проблеми і перспективи посилення конкурентоспроможності економіки України на основі кластерів / С. Соколенко // Економіст. – 2008. – № 10. – С. 31-35.
12. Федоренко В.Г. Концепція кластерної політики в Україні / В.Г. Федоренко, А.М. Тугай, А.Ф. Бойко // Економіка та держава. – 2008. – № 11. – С. 5-15.
13. Чужиков В. Кластери як об'єкт державного регулювання / В. Чужиков // Вісник УАДУ. – 2001. – № 4. – С. 160-167.
14. Цихан Т.В. Кластерная теория экономического развития / Т.В. Цихан [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.subcontract.ru/Docum/DocumShow_DocumID_168.html.
15. The Cluster Policies Whitebook / [Andersson T., Schwaag-Serger S., Sorvik J., Wise Hansson E.] – Sweden : IKED, 2004. – 266 p.

Шимко О. В.

Ровенский государственный гуманитарный университет

**КЛАСТЕРИЗАЦИЯ КАК ВАЖНЕЙШЕЕ НАПРАВЛЕНИЕ ИНТЕНСИФИКАЦИИ
ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ**

Резюме

Проанализированы тенденции, проблемные аспекты формирования и функционирования кластерной модели как формы рыночной централизации в современных условиях мирохозяйственных отношений. Определены основные направления и перспективы дальнейшего развития кластеров в Украине.

Ключевые слова: кластер, кластеризация, партнерство, конкурентные преимущества, стратегическое взаимодействие.

Shymko O. V.

Rivne State Humanitarian University

CLUSTERING AS A IMPORTANT DIRECTION INTENSIFICATION OF ECONOMIC DEVELOPMENT

Summary

The tendencies, problem aspects of the formation and development of cluster model as market centralization form under conditions of modern world economic relations. The main directions and perspectives of further development of the cluster in Ukraine are fixed.

Key words: cluster, clustering, partnership, competitive advantage, strategic interaction.

РОЗДІЛ 6

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 338(477):504

Новак У. П.
Дацків С. З.

Національний лісотехнічний університет України

РЕАЛІЗАЦІЯ КОНЦЕПЦІЇ «ЗЕЛЕНОЇ ЕКОНОМІКИ»: ДОСВІД І ПРОБЛЕМИ УКРАЇНИ

Висвітлено досвід вітчизняних підприємств стосовно реалізації концепції «зеленої» економіки, яка за умов сучасної української економіки та стану навколишнього природного середовища набуває дедалі вагомшого значення. Розкриті проблеми реалізації концепції «зеленої» економіки в Україні. Наведені ринкові механізми та економічні інструменти для переходу на засади «зеленої» економіки.

Ключові слова: «зелена» економіка, навколишнє природне середовище, природні ресурси.

Постановка проблеми. Останніми роками на планеті зіткнулося з кліматичною, паливною, продовольчою, водною кризами, а також кризою фінансово-економічної системи. Незважаючи на те, що причини цих криз є різними, між ними існує фундаментальна схожість, яка полягає у нерациональному розподілі капіталу. Зокрема, більшість стратегій соціально-економічного розвитку, які реалізовувалися протягом останніх десятиліть, заохочували швидке накопичення фізичного, фінансового і людського капіталу за рахунок надмірного виснаження природних ресурсів. Існуюча модель розвитку негативно позначається на добробуті нинішніх поколінь і створює проблеми для майбутніх, зумовлює потребу переходу до «зеленої» економіки для забезпечення сталого розвитку у довгостроковому періоді.

Формування нової моделі соціально-економічного розвитку, в якій важливу роль відіграє концепція «зеленої» економіки, формує один з визначальних напрямків руху світової економіки, наслідком недостатньої уваги до якого буде відставання України від перспективних тенденцій сучасного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями теоретичних та практичних аспектів концепції «зеленої» економіки займалися, зокрема, такі вчені як Бистряков І.К., Буркинський Б.В., Галушкіна Т.П., Кравців В.С., Реутов В.Є., Семенов В.С., Харічков С.К., Хлобистов Є.В. Серед міжнародних інституцій, що задіяні у процес розробки та впровадження концепції зеленої економіки можна виділити Програму ООН з навколишнього середовища (ЮНЕП), Організацію економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), Міжнародну федерацію рухів органічного сільського господарства (IFOAM) та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Не дивлячись на очевидні досягнення у вивченні питань, пов'язаних з концепцією «зеленої» економіки, актуальним залишається дослідження проблем її реалізації в Україні.

Мета статті. Стаття має на меті висвітлення досвіду і проблем України стосовно реалізації концепції «зеленої» економіки, яка за умов сучасної української економіки та стану навколишнього природного середовища набуває дедалі вагомшого значення.

Виклад основного матеріалу. Концепція «зеленої» економіки наразі знаходиться у процесі роз-

робки та адаптації до відповідних умов економічного розвитку в міжнародному середовищі, через що термін «зелена економіка» не має однозначного визначення. ЮНЕП сформулювала найбільш широке та обґрунтоване визначення «зеленої економіки»: «Зеленою є така економіка, яка призводить до підвищення добробуту людей і зміцненню соціальної справедливості при одночасному істотному зниженні ризиків для навколишнього середовища та дефіциту екологічних ресурсів». Водночас ЮНЕП підкреслює взаємозв'язок між поняттями «зеленої економіки» та сталого розвитку: «...концепція «зеленої економіки» не заміняє собою концепцію сталого розвитку, проте зараз все більш поширене визнання того, що досягнення стійкості майже повністю залежить від створення правильної економіки» [1].

Можна виділити наступні важливі риси зеленої економіки: ефективне використання природних ресурсів, збереження і збільшення природного капіталу, зменшення забруднення; низькі вуглецеві викиди; запобігання втрати екосистемних послуг і біорізноманіття; зростання доходів і зайнятості населення.

Зарубіжні науковці [3] виділяють чимало ринкових механізмів та економічних інструментів для переходу на засади «зеленої» економіки, зокрема:

- 1) державні та приватні інвестиції у «зелене виробництво»;
- 2) обмін екологічними між країнами;
- 3) політика державних закупівель, яка стимулює виробництво екологічно чистої продукції;
- 4) цільова державна підтримка досліджень і розробок, пов'язаних зі створенням екологічно чистих технологій;
- 5) податково-бюджетні реформи – розробка та впровадження відповідних екологічних податків за принципом «забруднювач платить»;
- 6) запровадження субсидій на екологічно чисте виробництво та відповідне скасування на ресурсомісткі виробництва;
- 7) усунення торгових бар'єрів для екологічно чистої продукції.

Про потребу переходу України на засади «зеленої» економіки свідчать такі дані: сьогодні Україна займає 87 місце серед країн світу за індексом якості навколишнього середовища. На території країни знаходиться 1,2 млн. тонн відходів, із яких

близько 75% належить до 3 класу небезпеки. За рівнем раціонального використання водних ресурсів Україна знаходиться на 95 місці серед 122 країн світу, відповідно до звіту ЮНЕСКО. Рівень техногенного навантаження в цілому по країні в 4-5 разів перевищує аналогічні показники інших країн [2].

Крім цього, Україна посідає одне з перших місць у світі за рівнем споживання природних благ на одиницю ВВП. Так, на одиницю ВВП витрачається майже тонна природних ресурсів, тоді як у США – 3 кг. Загальне енергоспоживання на одиницю ВВП в Україні в 1,8 раз більше, ніж у Росії, у 3,5 раз більше, ніж в Польщі, у 8,3 раз вище, ніж у країнах Європи; за останні 20 років енергоємність одиниці ВВП України збільшилась майже вдвічі [4].

Українські промислові підприємства зацікавлені в реалізації актуальної на даний час концепції «зеленої» економіки і здійснюють заходи щодо зниження викидів шкідливих речовин у навколишнє середовище, лідируючи на цьому напрямі серед інших країн пострадянського простору. Так, третій за масштабами виробник металопродукції в Україні ВАТ «Запоріжсталь» успішно впроваджує екологічні програми, внаслідок чого за останні 10 років викиди пилу в атмосферу знизилися на 41%, скиди стічних вод – на 30%, на підприємстві підвищили повторне використання технічної води на 86%. Ще одним прикладом екологізації виробництва в Україні є львівське підприємство ВАТ «Іскра», яке спеціалізується на виготовленні лампових колб та скляної ізоляційної маси. На сьогодні проходить реконструкція однієї з печей, що дозволить скоротити використання природного газу на 890 тис. м³ в рік. За попередніми висновками, використання електрики для нагрівання дозволить скоротити викиди двоокису вуглецю на 452 тонни в рік [5].

Приєдналися до «озеленення» української економіки і комерційні банки. Зокрема, ПроКредит-Банк та Укресімбанк впровадили систему заходів охорони навколишнього середовища, яка передбачає постійну оцінку відповідності кредитного портфеля екологічним критеріям, всебічний аналіз усіх видів економічної діяльності, що можуть становити потенційну загрозу для навколишнього середовища, а також відмову в розгляді заявок на отримання кредиту тим підприємствам, які займаються екологічно небезпечними видами діяльності. У 2011 році «Ерсте Банк» та Міжнародна Фінансова Корпорація (IFC), член Групи Світового Банку, оголосили про початок спільної програми, метою якої є створення в Україні експертизи для фінансування енергоефективних проектів. У рамках цієї ініціативи IFC надаватиме консультативну експертизу, а «Ерсте Банк» – кошти для фінансування українських підприємств, які впроваджують енергоефективні технології.

Нещодавно Україна зробила великий крок вперед у напрямку «озеленення» власного розвитку. Так, Верховною Радою України у 2010 році прийнято Закон України «Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики на період до 2020 року», стратегічною метою якої є стабілізація і поліпшення стану навколишнього природного середовища шляхом поетапного досягнення цілей національної екологічної політики як інтегрованого чинника сталого розвитку України для гарантування екологічно безпечного природного середовища для життя і здоров'я населення та впровадження екологічно збалансованої систе-

ми природокористування. Головним механізмом реалізації стратегії є Національний план дій з охорони навколишнього природного середовища на 2011-2015 роки, який був прийнятий у 2011 році, що є важливою передумовою отримання бюджетної підтримки Європейського Союзу природоохоронного сектору та закладає основні принципи «зеленої» економіки у державну екологічну політику України.

На наш погляд, до проблем реалізації концепції «зеленої» економіки в Україні слід віднести:

- суперечливість інструментів державної екологічної та економічної політики;
- недостатній облік використання природних ресурсів у системі національних рахунків і фінансової звітності підприємств;
- занижені ціни на енергетичні ресурси;
- низький рівень духовності та екологічного виховання населення;
- нерозвинений ринок для екологічно чистої продукції;
- високий рівень корумпованості державних урядовців.

Не можна не погодитися з вітчизняними дослідниками [5], що сьогодні Україна разом з усім світом переживає екологічну кризу, що стало наслідком надзвичайно високого рівня концентрації промислових і сільськогосподарських комплексів, екологічно необґрунтованої політики урядових структур, а також найбільшої у світі техногенної аварії на Чорнобильській АЕС. Трансформація на засадах концепції «зеленої» економіки дозволить вийти з економічної кризи і підвищити конкурентоспроможність української економіки, а також істотно вплине на ринок праці: буде створено значну кількість нових робочих місць, а частина існуючих робочих місць трансформуватиметься.

Як вірно зазначають вітчизняні фахівці [6], ключовим завданням на шляху до «зеленої» економіки є реалізація державою інвестиційних програм у таких галузях економіки, як енергетика, транспорт, будівництво, які є основними споживачами енергії та забруднювачами навколишнього природного середовища. Капіталовкладення повинні бути спрямовані, насамперед, на підтримку новітніх технологій та інновацій у сфері енергозбереження та енергоефективності, утилізації та вторинного використання природних ресурсів. Зокрема, реформування енергетичної галузі залишається однією із найскладніших завдань нашої держави. Застарілі технології та оснащення галузі є основною причиною її низької ефективності та створюють навантаження на навколишнє природне середовище. Тому інвестиції у цю галузь постає одним із найдієвіших інструментів у процесі побудови «зеленої економіки».

Для переходу до «зеленої» економіки України потрібний довгий період трансформації і модернізації економіки, структурно-технологічних змін, формування нової економічної моделі. З огляду на це, важливим державним завданням є підвищення ефективності використання природних ресурсів. Для цього потрібно підвищити дієвість державного регулювання природокористування у сфері видобування і використання природних ресурсів, зокрема за допомогою економічних і правових інструментів (податків, тарифної політики, штрафів тощо). Важливу роль може відіграти заострення конкурентної боротьби між підприємствами-виробниками, що може вплинути на запровадження природозберігаючих, ресурсощадних та безвідходних технологій, що призведе до підвищення

енергоефективності та зниження природоємності продукції.

Висновки і пропозиції. Втілення моделі «зеленої» економіки передбачає зростання ролі держави і міждержавних органів в економічному регулюванні, створенні умов для розвитку бізнесу на основі нових екологічних стандартів та технологій більш чистого виробництва, екологізації всіх галузей вітчизняної економіки.

В умовах ресурсної та енергетичної залежності України, яка здебільшого базується на використанні екологічно шкідливих технологій на застарілих енергонеефективних підприємствах, саме поступова заміна індустріальної природо експлуатуючої економіки на засади нової «зеленої» як стратегічний пріоритет розвитку дасть змогу забезпечити національну екологічну безпеку держави у найближчі десятиріччя.

Список літератури:

1. Towards a Green Economy: Pathways to Sustainable Development and Poverty Eradication [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.unep.org/greeneconomy>.
2. «Зелена» економіка кризь призму трансформаційних зрушень в Україні / Буркинський Б.В., Галушкіна Т.П., Реутов В.Є. – Одеса-Саки : ІПРЕЕД НАН України: ПП «Підприємство «Фенікс», 2011. – 348 с.
3. Захарова Т. В. «Зеленая» экономика как новый курс развития: глобальный и региональный аспекты / Т. В. Захарова // Электронный журнал «Местное устойчивое развитие» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sun.tsu.ru/mminfo/000063105/ec/16/image/16-028.pdf>.
4. Зелена економіка (Стаття № 2) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dae.org.ua/ua/our-topics/greeneconomy/49--2.html>.
5. «Зелена» економіка та профспілки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fes.kiev.ua/new/wb/media/publikationen/greeneconomy.pdf>.
6. Яценко Л. Напрямки державної політики щодо екологізації національної економіки : [Аналітична записка] [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/807/>.

Новак У. П.

Дацків С. З.

Национальный лесотехнический университет Украины

РЕАЛИЗАЦИЯ КОНЦЕПЦИИ «ЗЕЛеноЙ ЭКОНОМИКИ»: ОПЫТ И ПРОБЛЕМЫ УКРАИНЫ

Резюме

Освещен опыт отечественных предприятий по реализации концепции «зеленой» экономики, что в условиях современной украинской экономики и состояния окружающей среды приобретает все более весомое значение. Раскрыты проблемы реализации концепции «зеленой» экономики в Украине. Приведены рыночные механизмы и экономические инструменты для перехода на принципы «зеленой» экономики.

Ключевые слова: «зеленая» экономика, окружающая среда, природные ресурсы.

Novak U. P.

Datskiv S. Z.

National Forestry University of Ukraine

THE IMPLEMENTING THE CONCEPT OF «GREEN ECONOMY»: EXPERIENCE AND PROBLEMS OF UKRAINE

Summary

The experience of domestic enterprises on the implementation of the concept of «green» economy is shown. «Green» economy in terms of modern Ukrainian economy and the state of the environment becoming more significant meaning. The problems of implementing the concept of «green» economy in Ukraine are disclosed. The market mechanisms and economic instruments to advance to the principles of «green» economy are exposed.

Key words: «green» economy, the environment, natural resources.

УДК 338.48:330.341.1

Семенов В. Ф.

Басюк О. В.

Одеський національний економічний університет

ТЕРИТОРІАЛЬНІ УМОВИ І СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ В РЕГІОНАХ

Досліджено теоретичні та практичні питання розвитку індустрії туризму в світі та в регіонах України. Запропоновано власне бачення урахування рівнів рекреаційно-туристичного розвитку регіонів. Розроблено стратегії подолання наявного сучасного кризового стану розвитку регіонів.

Ключові слова: туризм, конкурентоспроможність, інновації, стратегії розвитку.

Постановка проблеми. Нині визнається, що туризм здатний активно впливати на економіку регіону, в якому він розвивається, на його господарську, соціальну і гуманітарну детермінанти й тому важливим напрямом диверсифікації соціально-економічної діяльності регіонів виступає саме розвиток туризму. Туризм є найважливішим каталізатором економічного зростання багатьох регіонів і через це туристичну діяльність маємо розглядати як окрему галузь господарства регіону, яка здатна принести високий прибуток, залучати до регіону значні валютні надходження. З точки зору фундаментальної економіки туризм є економічним комплексом, для розвитку якого потрібні відповідні територіальні умови, стратегія розвитку і ефективне управління – на національному, регіональному і локальному рівнях. Стратегічне управління туристичною сферою, ринком туризму багато в чому обумовлене загальними трендами розвитку нової економіки, інноваційної системи та IT-технологій, інформатизацією, і, в цілому, пануванням знань в сучасному суспільстві. Саме знання у сучасному світі визначають конкурентоспроможність туризму, як галузі економіки. Дослідження шляхів розробки й імплементації стратегії регіонального розвитку індустрії туризму, особливо в контексті розбудови нової економіки є надзвичайно актуальним завданням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивчення питань, що пов'язані зі стратегією розвитку індустрії туризму у регіонах дозволяє відзначити, що серед українських науковців та економістів, які торкаються у своїх роботах проблем розвитку регіонального туризму у контексті інноваційних стратегій, доцільно виділити праці багатьох вітчизняних (Трийд О. М., Крикавський Є. В., Фролова Л. В., Кальченко А. Г. та ін.) і зарубіжних учених (Бауеркс Д. Дж., Клосс Д. Дж., Гвозденко О. А., Джеймс Р. Сток, Дуглас М. Ламберт та ін.). Науковці сходяться на думці про те, що підвищення ефективності управління туризмом в регіонах може бути забезпечене у разі узгодження процесів формування туристичних потоків з їх організаційно-інформаційним, технологічним, фінансовим, правовим, просторово-часовим, сервісним та іншим забезпеченням, тобто коли наявний «свідомий вплив на формування туристичних потоків і коли центром ефективного управління туризмом на всіх його ієрархічних рівнях виступає інноваційний підхід» [1, с. 150]. На відсутність цілісної регіональних стратегій розвитку туризму, що гальмує розвиток цієї сфери господарювання в регіонах України, вказує Державна програма розвитку туризму [2].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте, незважаючи на значну кількість публікацій, проблема удосконалення управління на основі регіональних стратегій розвитку туризму залишається поза увагою науковців.

Мета статті полягає в аналізі територіальних умов і стратегічних напрямів розвитку сучасного туризму і економіки знань в регіонах України на тлі національної економіки та економіки світу.

Виклад основного матеріалу. За даними Всесвітньої туристичної організації (ВТО), у 2012 році туристи, ділові люди та інші мандрівники витратили 1,35 трлн дол. США, що склало 6% доходів від світового експорту і 9% світового ВВП. Якщо враховувати лише послуги, то надходження від туризму складають 30 % від загального об'єму світового експорту товарів і послуг. За підсумками 2012 року туризм і індустрія гостинності визнані одними з найдинамічніших галузей світової економіки. За даними Всесвітньої туристичної організації кожне 12-е робоче місце у світі створене саме в сфері туризму, а кількість осіб, зайнятих у цій галузі, вже досягла 249 млн. і за прогнозами до 2021 року сягне 323 млн.

Внесок туристичної галузі до ВВП європейських держав становить від 5 до 10 відсотків. А загальне число туристів, що подорожували за кордон в 2012 році перевищувало 1 млрд. осіб. Ще приблизно 5-6 мільярдів туристів подорожують всередині своїх країн. Тобто ми бачимо, що популярність туризму у світі просто приголомшлива. Очікується, що число туристів далі буде тільки зростати. За прогнозами ВТО до 2030 р., число міжнародних туристів досягне 1,8 млрд.

Україна теж має чим зацікавити європейських туристів і згодом може ввійти до числа лідерів міжнародного туризму за кількістю відвідувань. Нині у рекреаційно-туристичній сфері України загалом працює ледь 350 тисяч осіб. У сфері обслуговування і готельному бізнесі – 100 тисяч осіб, в галузі культури, спорту, відпочинку та розваг – не повних 250 тисяч. Сектор, який міг би давати десятки тисяч нових робочих місць і реально збагачувати державний бюджет, зараз демонструє невисокі фінансові результати. Слабкий розвиток туризму пояснюється тим, що досі ця галузь не була пріоритетною для держави. Найвразливішим місцем внутрішнього туризму в Україні є безпека іноземних туристів.

У стратегіях досягнення конкурентоспроможності українського туризму на міжнародному ринку, ми повинні запропонувати потенційним зарубіжним туристам нашу привабливість. За даними Державного агентства з туризму і курортів у 2012 році Україну відвідали 24,5 млн. зарубіжних гостей – на 3% більше, ніж у 2011 році. Як наслідок – прямий внесок сфери туризму у ВВП країни склав 28,8 млрд. грн. або 2,2% ВВП. Проте не слід пов'язувати наведені цифри тільки з підтримкою державою туристичної галузі – це і заслуга чемпіонату Європи з футболу, проведеного в Україні. Реальна ж кількість мандрівників, що відвідали Україну у власне туристичних цілях,

становила у 2012 році 5 млн. осіб. Це ті люди, котрі справді відпочивають та залишають тут значні кошти. Найбільше туристи їдуть у Крим, Київ, Львів. Найбільше гостей прибуває з Туреччини, Польщі та Росії. На практиці в багатьох українських регіонах населенню, попри його схильність до туристичної рефлексії, дуже складно залучатися до активного туристичного життя – регіональна інфраструктура безнадійно слабка, маршрути внутрішнього туризму або дорогі, або не відповідають сучасним вимогам. Українці найчастіше теж обирають тури вихідного дня, головним чином у столицю, Карпати і Крим. Минулого літа українці проміняли дороги морські курорти на люксовий і недорогий відпочинок у селі.

Оскільки процвітання туризму в окремих регіонах країни має поки що віртуальний характер, потрібний перехід його в реальний наступ і реальне зростання, організацію дій, процедур і критеріїв, що дозволяють будь-якому регіону і локальній місцевості у межах перманентно виникаючих зразків глобального туризму направляти, оцінювати і розвивати свій туристичний потенціал. Зокрема, для покращення туристичної привабливості країни необхідно проводити активну піар-кампанію. Без серйозної піар-кампанії, якої в Україні не проводять, говорити про якийсь масштабний прорив у галузі візного туризму не доводиться. Україна рекламується головним чином за рахунок туроператорів, внутрішніх резервів і таких подій, як Євро-2012 та Євробаскет-2015. Туристична рефлексія торкається не лише окремих людей і їх життєвих можливостей, але цілої низки систематичних дій, що регулюються оцінюючими процедурами, які дозволяють кожному регіону вивчати, модифікувати і максимізувати своє положення у стрімкій світовій ході, що змінюється [3].

Водночас на шляху формування сучасної галузі туризму в регіонах виникає багато проблем, які пов'язані як із загальною економічною кризою в державі, так і з існуючою інфраструктурою сфери туризму, кількісні і якісні характеристики якої не відповідають світовим вимогам і сучасним потребам не лише іноземних споживачів, але і вітчизняних. Мотивація туристичних поїздок визначається багато в чому економічними чинниками, пов'язаними безпосередньо з низкою соціальних чинників, які мають тенденцію до певних змін. Власне, туризм є, за влучним виразом З. Баумана, гонкою за новими бажаннями: «У безпереймному діючому суспільстві споживання споживачі активно прагнуть до того, щоб їх спокусили. Їх діди жили від одного кроку конвеєра до іншого. Самі ж вони живуть інакше: від приманки до приманки, від спокуси до спокуси, від опанування одного ласого шматочка до пошуків іншого; проковтнувши одну наживку, вони спрямовуються до наступної, – причому кожного разу це нова, відмінна від попередньої і привабливіша приманка, спокуса, шматочок і наживка» [4].

Бажання туристів мінливі, але перемагає загальне прагнення отримати відпочинок максимально високої якості. Туристи – це двигун прогресу й тому потрібний постійний пошук нових ідей, інновацій, при грамотному підході до створення і реалізації яких, можливі чималі доходи і чимала користь. Оскільки сучасний розвиток йде через інновації, то потрібно було б більше уваги приділити аналізу реальної ситуації інноваційної діяльності в сучасному туризмі. Туристичний бізнес використовує два види інновацій: кризову інновацію і інновацію розвитку. Кризова інновація –

це рішення про врятування існуючого товару від зникнення з ринку шляхом позиціонування нововведення (інновації) в стислі терміни. Завдяки введенню інновації товар на ринку виживає. Інновація розвитку впроваджується повільно і продумано, виводиться на ринок не спонтанно, а поступово, є підтримувальною інновацією, здатною попередити старіння існуючого товару. Оскільки туристичний ринок – ринок нестабільний, що піддається впливу різних подій у своєму оточенні і суміжних областях, турфірми повинні не лише створювати новий продукт, але уміти своєчасно реагувати на нові зміни в різних областях діяльності, суміжних з туризмом, мати здатність до створення нових методів роботи і поліпшення результатів діяльності, що дасть можливість забезпечити своєму турпродукту цілком стабільне існування на ринку.

В нашій країні, за умови правильної політики, повинна скластися сприятлива ситуація для інноватизації туристичної діяльності в порівнянні з ситуацією, яка спостерігалася в кінці минулого століття. Сьогодні сформувалися наступні напрями розвитку інформаційних технологій в туризмі:

- локальна автоматизація туристичного офісу;
- впровадження прикладних програм автоматизації формування,
- просування і реалізації туристичного продукту;
- використання систем управління базами даних;
- впровадження телекомунікаційних систем резервування місць в готелях і бронювання квитків;
- впровадження мультимедійних маркетингових систем;
- використання Інтернету.

Розробка і впровадження нових досягнень науково-технічного прогресу в області інформаційних технологій в туризмі відбуваються з урахуванням наступних основних принципів:

- 1) найбільш сучасні розробки виконані (чи проєктуються) в режимі online за принципом «безпаперового офісу»;
- 2) основною ідеологією систем є замкнутий технологічний цикл «клієнт – турагент – туроператор – послуга – аналіз»;
- 3) на ринку інформаційних технологій пропонувані офісні програми розробляються як для широкого споживача, так і для конкретної фірми по її замовленню – спеціальні системи;
- 4) усі пропонувані технології для автоматизації туристичного офісу забезпечені сервісним обслуговуванням, включаючи оновлення, консалтинг, навчання персоналу, гарантійне обслуговування;
- 5) інтенсивно оновлюються програмні продукти для роботи в середовищі Windows;
- 6) локальні прикладні програми і локальні системи бронювання і резервування об'єднуються в національних і потім інтегруються в міжнародні мережі;

7) найбільш швидкими темпами йде використання Інтернету для формування, просування і реалізації туристичного продукту.

При великому напливі туристів в певний регіон разом з позитивними слід враховувати можливі негативні наслідки. Так, якщо в регіоні немає надлишку робочої сили, то її переміщення в індустрію туризму, наприклад, з сільського господарства може привести до певного застою в останньому. Міграція населення з сільських районів в міські збільшить навантаження на такі невиробничі галузі, як охорону здоров'я і освіту. Інвести-

ційні ресурси, витрачені на додаткові вкладення в туристичне господарство, не зможуть бути спрямовані в ті галузі, де вони потрібні. Подальший розвиток туристичної експансії регіонів треба, поперше, підкріплювати розвитком в'їзного туризму і туризму усередині регіонів країни. По-друге, необхідно акцентувати увагу наших турфірм не лише на організаційні і економічні аспекти їх діяльності, але і на соціальний аспект зарубіжного туризму, на ненав'язливу виховну роботу в туристичних групах, які виїжджають за кордон. По-третє, необхідно враховувати прагнення жителів України до туристичних поїздок за рубіж.

Таким чином, найважливіші організаційно-економічні проблеми регіонального розвитку туризму в Україні можна звести до двох основних. З одного боку, зі зростанням добробуту українського суспільства збільшиться об'єм в'їзного туризму, що, безумовно, підвищить вимогливість українського споживача турпослуг до їх якості. Вже зараз йде усвідомлення необхідності нівеляції як стандарту послуг, так і рівня цін на туристичні послуги. З іншого боку, в'їзний туризм є важливим джерелом валютних надходжень. Падіння об'ємів в'їзного туризму вимагає від вітчизняних фірм, які приймають туристів, проаналізувати причини відсутності інтересу до нашої країни у західного туриста [1].

Завдяки технологіям, швидкісним подорожам і сучасним економічним процесам відбувається швидке розростання регіональних і глобальних зв'язків. Регіони стають суб'єктами міжнародних відносин, відбувається переорієнтація їх економік на обслуговування потреб ринків. Одним з таких ринків є ринок міжнародного туризму. Т. Хиллз і Дж.Лундгрем стверджують, що «з точки зору географічної теорії головна характеристика міжнародного туризму – синдром «центр-периферія». Периферії передається підлегла функція у відцентровому процесі, що не лише припускає створення фізично привабливих умов для розвитку туризму, але і посилює вплив владної ієрархії» [5].

Грунтуючись на викладених підходах ми пропонуємо власне бачення урахування рівнів рекреаційно-туристичного розвитку регіонів для поступового впровадження стратегій подолання наявного сучасного кризового стану розвитку регіонів за такою схемою послідовних етапів (Рис. 1):

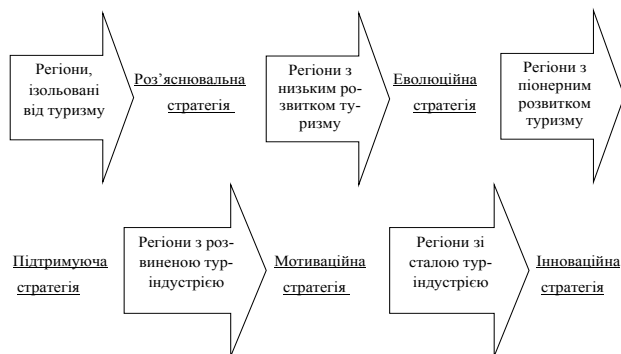


Рис. 1. Зміни територіальних умов і стратегії розвитку туризму в регіонах

Розвиток рекреації та туризму як стратегічний напрямок довгострокової регіональної політики держави, зафіксовано у переліку пріоритетних напрямів розвитку 17 регіонів України: АРК, Вінницької, Волинської, Закарпатської, Запорізької, Івано-Франківської, Київської, Львівської, Миколаївської, Одеської, Тернопільської, Хер-

сонської, Хмельницької, Чернівецької та Чернігівської областей, міст Києва та Севастополя. Перелічені регіони знаходяться на різних рівнях приведеної схеми, але спільними для них є стимулювання розвитку підприємництва в туристичній сфері, сприяння розбудові та модернізації туристичної та рекреаційної інфраструктури, реконструкція і модернізація існуючої готельної бази, подальше розширення номенклатури курортно-рекреаційних послуг за рахунок медичних послуг (діагностика, профілактика та лікування захворювань) із широким використанням рекреаційних та лікувально-оздоровчих ресурсів, збільшення кількості санаторно-курортних закладів, підвищення якості та забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних пропозицій на світовому ринку туристичних послуг.

Особливість природно-ресурсного потенціалу Одеської області полягає в наявності великого і різноманітного рекреаційного і курортного потенціалів: приємного клімату, моря, лікувальних грязей і рапи лиманів, піщаних пляжів, мінеральних вод, історико-культурних цінностей. Так, на території Одеської області, окрім м. Одеси, існують окремі рекреаційні райони, центри і туристичні зони, окремі пам'ятки, але і транспортна інфраструктура, і обізнаність туристів, що приїжджають в область, і політика тих, хто приймає рішення відносно туризму – усе дозволяє ідентифікувати тільки перехід від другої до третьої фази. За останні двадцять років фактично зруйнована або істотно трансформована інфраструктура місцевого туризму.

Місцева влада практично не має в розпорядженні ні ресурсів, ні стратегічного бачення для її відродження. Водночас в регіоні є елементи туріндустрії, що зароджуються, зокрема, ускладнюється ієрархічна система туристичної місцевості, але не розширюється транспортна інфраструктура.

Останній документ, що регламентує розвиток туризму в Одеському регіоні – «Концепція розвитку туризму в Одеській області» [2].

Концепція як нормативний документ покликана забезпечити поворот розвитку туризму в Одеській області від в'їзного до в'їзного, що дозволило б розвивати обласну інфраструктуру відпочинку і туризму, створювати власну індустрію гостинності, і, отже, розвивати економіку Одеської області. У концепції були враховані інтереси жителів області, що розраховують відвідати і побачити кращі куточки і пам'ятники історії, природи і археології Одеської області. На сьогодні абсолютно очевидно, що прийняття концепції насправді не спричинило ніяких змін відносно розвитку індустрії туризму і гостинності в Одеській області. На нашу думку, це сталося унаслідок того, що необхідні для цього ресурси розосереджені по різних структурах, зусилля учасників туристично-рекреаційного сектора регіонального управління не консолідовані і немає сили, зацікавленої в такій консолідації. Концепція мало пов'язана зі стратегією розвитку області і міста, а швидше виступає як приватна ініціатива відповідного управління. Більше того, в цьому документі, як і в багатьох інших, не досить акцентуються відношення до туризму як прибуткової сфери економіки, відсутність суб'єктів, здатних зробити концепцію життєздатною, перевести її на рівень соціального проекту і готових нести відповідальність за розробку і реалізацію концепції.

Первинною функцією стратегічного туристського планування є формування національної туристської політики. Це обумовлено тим, що ця по-

літика грає ключову роль у визначенні напрямку туристського розвитку і приведенні його у відповідність з потребами і інтересами населення країни. Створення системи управління туристською політикою також є найважливішим аспектом планування туризму на національному рівні.

Широко поширений в сучасній зарубіжній туристській практиці термін «планування дестинацій» часто використовується для визначення планування в масштабах географічного регіону, який має необхідні послуги, пам'ятки, інфраструктуру і потенціал для залучення туристів. Дестинація, залежно від природи і характеру туристичного розвитку і територіальних аспектів, може бути регіональною (включає декілька рекреаційних територій і міст), або локальною (одна рекреаційна територія). Синонімом терміну «дестинація» є термін «територія туристичного розвитку». Наприклад, дестинацією, або територією туристичного розвитку, є Шарм-ель-Шейх в Єгипті, Анталія в Туреччині, Сочі в Росії, Ялта в Україні.

Незалежно від територіального розміру дестинації ключовою характеристикою є те, що вона є комплексним простором, що включає достатню кількість засобів розміщення і туристських пам'яток, туристську інфраструктуру, а також ту-

ристську спільноту, здатну забезпечити необхідну зайнятість населення у сфері туризму і необхідні транспортні зв'язки усередині дестинації.

Висновки і пропозиції. Отже, проаналізувавши ситуацію в туристичній галузі України, можна констатувати, що туристична галузь, хоч і дуже повільними кроками, починає збільшувати свої показники. Але на місцевому рівні доводиться боротися зі скептицизмом населення, заснованим на неможливості отримання ним негайних особистих вигод від туризму, існує настороженість місцевих жителів до туристського розвитку через побоювання. Є також різні види дій, що засновані на ринковій конкуренції і є результатом технологій, що постійно змінюються, появи нових дестинацій і змін в перевагах туристів. Потрібна істотна цілеспрямована регіональна політика, цільова програма розвитку туризму на стратегічний період, здійснення комплексу організаційних, економічних, фінансових, управлінських та інших заходів як складових ефективною реалізації регіональної туристичної політики.

Регулювання туристської діяльності повинне поєднувати в собі саморегулювання, засноване на законах вільного ринку, і державне регулювання в особливо важливих питаннях.

Список літератури:

1. Управління регіональним розвитком туризму : навч посібник / за ред. В.Ф.Семенова. – Одеса-Сімферополь : ВД»: Аріал, 2012. – 340 с.
2. Програма розвитку туристично-рекреаційної галузі Одеської області на 2011-2015 роки. Сайт Управління культури і туризму, національностей та релігій Одеської обласної державної адміністрації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://culture.odessa.gov.ua/turizm-rekreacya/turistichnij-potencal-oblast/>.
3. Урри Дж. Взгляд туриста и глобализация // Массовая культура: современные западные исследования. – М. : Фонд научных исследований «Прагматика культуры», 2005. – С. 137.
4. Бауман З. Глобализация. Последствия для человека и общества. – М. : Весь мир, 2004. – 188 с.
5. Hills T., Lundgren J. The Impact of Tourism in the Caribbean: a Methodological Study // Annals of Tourism Research, 1977, Vol.4. No.5. p. 256.

Семёнов В. Ф.

Басюк О. В.

Одесский национальный экономический университет

ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ И СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В РЕГИОНАХ

Резюме

Исследованы теоретические и практические вопросы развития индустрии туризма в мире и в регионах Украины. Предложено собственное видение учета уровней рекреационно-туристического развития регионов. Разработаны стратегии преодоления имеющегося современного кризисного состояния развития регионов.

Ключевые слова: туризм, конкурентоспособность, инновации, стратегии развития.

Semenov V. F.

Basyuk O. V.

Odessa National University of Economics

TERRITORIAL TERMS AND STRATEGIES OF DEVELOPMENT OF TOURISM ARE IN REGIONS

Summary

The theoretical and practical questions of development of industry of tourism are investigational in the world and in the regions of Ukraine. Own vision of account of levels of rekreacionno-tourist development of regions is offered. Strategies of overcoming of present modern crisis development of regions status are developed.

Key words: tourism, competitiveness, innovations, strategies of development.

УДК 338.439.22: 504.064: 631.11

Чайкін О. В.

Житомирський національний агроекологічний університет

ОРГАНІЗАЦІЙНІ СКЛАДОВІ ЗАПРОВАДЖЕННЯ ЕКОЛОГІЧНО СЕРТИФІКОВАНОГО ВИРОБНИЦТВА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

Досліджено особливості процесу запровадження підприємством екологічно сертифікованого виробництва. Розроблено поетапну схему запровадження екологічно сертифікованого виробництва на вітчизняному сільськогосподарському підприємстві. Визначено необхідність розвитку та становлення системи екологічної сертифікації сільськогосподарського виробництва.

Ключові слова: екологічна сертифікація, сертифікація виробництва, система екологічної сертифікації.

Постановка проблеми. Екстенсивне споживання аграрними підприємствами наявного природного капіталу зумовлює появу низки екологічних та економічних проблем, що призводять до погіршення як кількісного, так і якісного складу одержуваної продукції. Актуальним постає питання про формування принципово нових відносин аграрного сектора з навколишнім природним середовищем на засадах сталого розвитку. Саме тому вітчизняне сільськогосподарське виробництво потребує суттєвої модернізації виробничих процесів, особливо їх екологічних аспектів, доведення їх до відповідності міжнародним вимогам та стандартам.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретико-прикладні засади впровадження екологічної сертифікації в Україні були досліджені Т. П. Галушкіною та Є. Г. Гордійчук [2]. П. М. Скрипчук розглядає екологічну сертифікацію як інструмент виробництва та споживання екологічно чистої продукції [7]. Управлінські аспекти, доцільність та перспективи державного сприяння виготовленню екологічно чистої сільськогосподарської продукції в Україні були проаналізовані В. І. Артишем та А. Р. Дубом [1; 3]. Проте організаційні засади запровадження екологічно сертифікованого виробництва вітчизняними сільськогосподарськими виробниками потребують додаткового вивчення.

Мета статті. Головною метою дослідження є вивчення та поетапний опис процесу запровадження екологічно сертифікованого виробництва на рівні підприємства. Об'єктом дослідження є процес запровадження вітчизняним сільськогосподарським підприємством екологічно сертифікованого виробництва. У процесі дослідження була застосована низка методів, зокрема: логічного узагальнення (при дослідженні послідовності етапів запровадження екологічно сертифікованого виробництва на сільськогосподарському підприємстві); абстрактно-логічний (при проектуванні, узагальненні та описі процесу запровадження екологічно сертифікованого виробництва).

Виклад основного матеріалу. Системне управління якістю було і є однією з важливих організаційних інновацій, що свідчить про поліпшення якості життєзабезпечення, підводить свідомість споживачів до врахування екологічного фактора при виборі виробників, товарів та послуг. Сучасні тенденції інноваційної діяльності в сільському господарстві свідчать про те, що найбільш перспективним є розвиток екологічно орієнтованих систем господарювання [10]. Активізація даного процесу вимагає розробки та впровадження економічного механізму стимулювання сільськогосподарських підприємств щодо запровадження та удосконалення систем екологічного менеджменту,

поширення екологічної сертифікації виробництва.

Розглядаючи потенціал розвитку вітчизняного аграрного сектора в цілому, необхідно зазначити значні перспективи щодо встановлення нової його галузі – екологічно сертифікованого сільськогосподарського виробництва. Виникає об'єктивна необхідність розвитку і становлення системи екологічної сертифікації сільськогосподарського виробництва в Україні на основі альтернативних систем господарювання.

Система екологічної сертифікації сільськогосподарського виробництва включає в себе комплекс взаємопов'язаних процесів та елементів, які об'єднані спільною метою – отримання якісної та екологічно безпечної сільськогосподарської продукції та сировини, забезпечення сталого та ефективного виробництва, поліпшення стану довкілля та забезпечення продовольчої безпеки країни [4]. Для ефективного впровадження системи екологічної сертифікації сільськогосподарських підприємств необхідно враховувати особливості всіх елементів, які утворюють систему виробництва.

У ході дослідження розроблено поетапну схему процесу запровадження екологічно сертифікованого виробництва на вітчизняному сільськогосподарському підприємстві (рис. 1., 2., 3.).

Отже, на першому етапі проводиться аналіз власних ресурсів та виробничих можливостей, який включає оцінку власного природного капіталу, а особливо земельних та водних ресурсів, придатних до використання у екологічно сертифікованому виробництві.

Однією з головних причин обачливого ставлення аграріїв до екологічно сертифікованого виробництва є збитки у перехідний період, викликані зниженням урожайності культур через відмову від мінеральних добрив і пестицидів. Визначну роль відіграють саме земельні ресурси, які є основою сільськогосподарського виробництва. Тому розпочинати таке виробництво треба на родючих і незабруднених ґрунтах.

Найменш затратним за коштами і часом є організація екологічно сертифікованого сільськогосподарського виробництва на землях, які або оброблялися з використанням окремих елементів технології екологічного та органічного виробництва, або тривалий час взагалі не оброблялися.

Приблизно 90% водоспоживання аграрного сектору пов'язано із зрошенням сільськогосподарських культур, решта води витрачається на обводнення пасовищ та на споживання тваринницькими фермами [9]. Єдині критерії та показники якості води для зрошення встановлені ГОСТ 17.1.2.03 90, який включає в собі агрономічні, технічні та екологічні критерії [6].

Після цього проводиться оцінка наявних та можливих до залучення фінансових ресурсів, які

необхідні при будь-яких інноваційно-активних перетвореннях на підприємстві. Проаналізувавши свої фінансові можливості, менеджери підприємства приступають до оцінки власного наявного та можливого до залучення трудового потенціалу. Проводиться ґрунтовна оцінка як кількісних (кількість працюючих працівників та кількість працівників, що проживають на наближених до підприємства територіях, які можуть бути залучені у виробничі процеси), так і якісних (професійно-кваліфікаційний склад та рівень компетентності) характеристик. Підприємство, виходячи із власних фінансових можливостей, приймає рішення щодо якісного і кількісного складу залучених працівників.

Наступною є оцінка географічного позиціонування виробничих потужностей підприємства відносно перспективних ринків збуту та наближеності до транспортних шляхів. Проводиться аналіз наявної інфраструктури, її стану та найближчих перспектив розвитку та модернізації.

Завершальною оцінкою цього етапу є оцінка відповідності виробництва екологічним вимогам та стандартам, результатом якої має стати прийняття управлінських рішень щодо модернізації виробництва, впровадження інноваційних виробничих процесів, які враховують екологічну складову та відповідають висунутим міжнародним вимогам.

Другим етапом цього процесу є визначення перспектив та потенційних вигод для підприємства, тобто визначення мотиваційних чинників залучення виробника у процеси екологізації сільськогосподарського виробництва. Підприємство визначає перспективи виходу на новий як зовнішній, так і внутрішній ринки збуту, а також цільову групу екологічно свідомих споживачів. Проводить аналіз можливості використання державних преференцій, цільових програм та грантів з метою виявлення можливих шляхів спрощення виходу на ринок, зменшення податкового та бюрократичного тиску та як наслідок інтенсифікація максимізації прибутку. Прогнозуються економічні та фінансові вигоди від економії ресурсів, сировини та енергії, залучених у виробництві. Враховуються вигоди, отримані від позитивного екологічно свідомого іміджу підприємства.

Третім етапом є запровадження нових вимог до виробничої діяльності підприємства. Декларується та оприлюднюється екологічна політика підприємства. Підприємство розпочинає проходження конверсійного періоду, вносить екологічну складову у всі виробничі процеси. Рівень якості та екологічної безпеки продукції доводиться до відповідності вимогам стандартів серії ISO 9000. Наступним кроком є виконання підприємством вимог щодо стандартів Міжнародної системи управління



Рис. 1. Перший та другий етапи процесу запровадження екологічно сертифікованого виробництва сільськогосподарським підприємством
Джерело: власні дослідження.

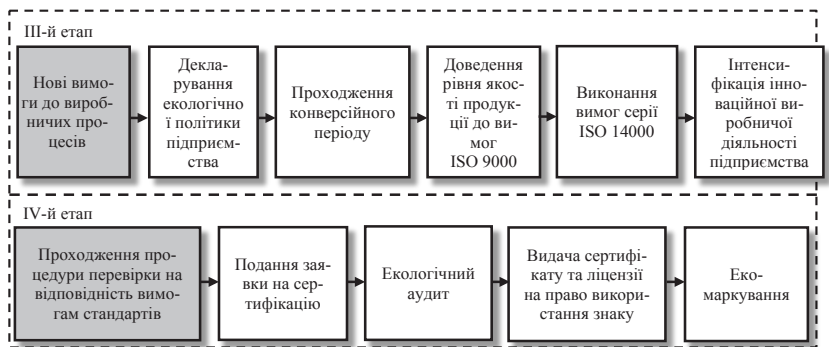


Рис. 2. Третій та четвертий етапи процесу запровадження екологічно сертифікованого виробництва сільськогосподарським підприємством
Джерело: власні дослідження.

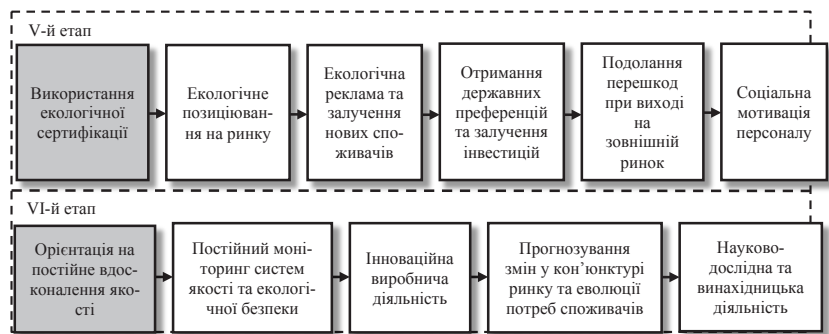


Рис. 3. П'ятий та шостий етапи процесу запровадження екологічно сертифікованого виробництва сільськогосподарським підприємством
Джерело: власні дослідження.

навколишнім середовищем серії стандартів ISO 14000. Розпочинається тотальна інтенсифікація інноваційної виробничої діяльності підприємства.

Четвертим етапом є безпосередньо проходження самої процедури перевірки на відповідність стандартам. Підприємство подає заявку на проходження екологічної сертифікації. Спеціально уповноважений орган із сертифікації проводить екологічний аудит підприємства і приймає рішення щодо відповідності, або невідповідності продукції та виробничих процесів вимогам міжнародних стандартів. У випадку позитивного рішення підприємство отримує сертифікат відповідної серії стандартів та ліцензію на право використання знаку екологічного маркування. Виробник використовує своє право на нанесення знаків екологічного маркування на упаковку.

П'ятим етапом процесу запровадження екологічно сертифікованого виробництва на рівні сіль-

ськогогосподарського підприємства є використання екологічної сертифікації у своїй комерційній діяльності. Підприємство має можливість активно позиціонувати себе на ринку як екологічно свідоме та відповідальне. Використовуючи рекламу в ЗМІ та маркування продукції, виробники здобувають унікальну можливість залучити нових споживачів, задовольняючи їх еволюційні екологічні потреби. Позитивний імідж підприємства стимулює державні органи до надання певних преференцій у рамках державних програм інноваційного розвитку, дозволяє залучити додаткові як внутрішні, так і зовнішні інвестиції. Підприємство стає більш інвестиційно привабливим. При виході на зовнішній ринок підприємство має ряд переваг по відношенню до конкурентів, успішно долає ряд нормативних перешкод, має конкурентоздатну продукцію, яка має підтвердження відповідності її якості згідно міжнародних вимог. На підприємстві інтенсифікується соціальна мотивація персоналу у вигляді вмотивованості працівників у визначенні соціумом (поважанні) як людини, що турбується про довкілля, відчуття причетності до позитивних зрушень та сталого розвитку.

Шостим, завершальним етапом, є орієнтація на постійне вдосконалення та поліпшення якості продукції, так і стану навколишнього середовища. З цією метою має проводитись систематичний безперервний моніторинг систем якості та екологічної безпеки. Підприємство має враховувати тенденції інноваційної виробничої діяльності, що постійно удосконалюються. Необхідним є прогноз змін у стані НПС, кон'юнктурі ринку та еволюції потреб споживачів. Будучи залученим у інноваційні процеси внесення екологічної складової у сільськогосподарське виробництво, підприємство

має активно приймати участь у підтримці науково-дослідної діяльності, а також стимулювати винахідницьку діяльність, що у середньо і довгостроковій перспективах може забезпечити додаткові конкурентні переваги та можливості.

Отже, ті підприємства, що найбільш глибоко усвідомлюють необхідність та перспективність залучення до системи екологічно сертифікованого виробництва, будуть мати змогу швидше пройти конверсійний період, отримати сільськогосподарську продукцію, яка за своїми якостями буде значно відрізнятися від представленої на ринку сьогодні і знайти відповідну нішу в конкурентному середовищі, задовольнити еволюційні екологічні потреби сучасних споживачів.

Висновки і пропозиції. Екологічно сертифіковане виробництво являє собою цілісну систему управління виробництвом, яка сприяє оздоровленню екологічних систем, у тому числі інтенсифікуючи інноваційні виробничі процеси. Процес запровадження підприємством екологічно сертифікованого виробництва являє собою складний поетапний процес, який має враховувати сукупність природних, екологічних, економічних та соціальних чинників. Провідні сільськогосподарські виробники розглядають екологічно сертифіковане виробництво як перспективний спосіб раціонального природокористування, що забезпечує інноваційний шлях розвитку, вирішує питання якості та конкурентоспроможності продукції.

Подальші дослідження мають бути спрямовані на наукове обґрунтування необхідності внесення екологічної складової у сільськогосподарське виробництво та удосконалення процесу запровадження екологічно сертифікованого виробництва вітчизняними аграрними підприємствами.

Список літератури:

1. Артиш В. І. Управлінські аспекти розвитку виробництва екологічно чистої продукції в сільському господарстві України // Науковий вісник Національного аграрного університету: збірник наукових праць / Національний аграрний університет. – К., 2006. – № 102. – С. 242-247.
2. Галушкіна Т. П. Екологічна сертифікація в системі державного екологічного управління / Т. П. Галушкіна, Є. Г. Гордійчук : монографія. – Харків: Бурун Книга, 2010. – С. 117-155.
3. Дуб А. Р. Доцільність та перспективи державного сприяння виготовлення екологічно чистої сільськогосподарської продукції в Україні / А. Р. Дуб // Науковий вісник НЛТУ України. – 2008. – №18.9. – С. 83-88.
4. Єрошина Т. В. Екологічно чиста продукція АПК: суть поняття, суспільно-географічні підходи до дослідження / Т. В. Єрошина // Український географічний журнал. – 2012. – № 2. – С. 33-37.
5. Кропивко М. Ф. Екологічна диверсифікація використання сільськогосподарських земель в Україні / М. Ф. Кропивко, О. В. Ковальова // Економіка України. – 2010. – № 7. – С. 78-85.
6. Охрана природы. Гидросфера. Критерии и показатели качества воды для орошения: ГОСТ 17.1.2.03-90. Межгосударственный стандарт – [Дата введения 1991-01-07] – М. : Госстандарт СССР, 1991. – 5 с.
7. Скрипчук П. М. Екологічна сертифікація як інструмент виробництва та споживання екологічно чистої продукції : Економічні проблеми природокористування // Економіка України: Політико-економічний журнал / Мін. економіки України; Мін. фінансів України та НАНУ. – Київ, 2006. – № 3. – С. 55-63.
8. Черевко Г. В. Економіка природокористування: навч. посібник / Г. В. Черевко, М. І. Яцків– Л. : Світ, 1995. – 208 с.
9. Шевчук Г. М. Еколого-економічне обґрунтування органічного сільськогосподарського виробництва (на прикладі Рівненської області) / Г. М. Шевчук // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 4, Т. 1. – С. 241-251.
10. Шубравська О. В. Інноваційні трансформації сучасного агропродовольчого сектора економіки: світові тенденції та вітчизняні реалії / О. В. Шубравська // Економіка і прогнозування. – 2010. – № 3. – С. 90-102.
11. Юшкевич О. О. Сталий розвиток сільськогосподарських підприємств: екологічний аспект / О. О. Юшкевич // Економіка Крима. – 2011. – № 2(35). – С. 11-14.

Чайкин А. В.

Житомирський національний агроекологічний університет

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ ВНЕДРЕНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКИ СЕРТИФИЦИРОВАННОГО ПРОИЗВОДСТВА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Резюме

Исследованы особенности процесса внедрения предприятием экологически сертифицированного производства. Разработана поэтапная схема внедрения экологически сертифицированного производства на отечественном сельскохозяйственном предприятии. Определена необходимость развития и становления системы экологической сертификации сельскохозяйственного производства.

Ключевые слова: экологическая сертификация, сертификация производства, система экологической сертификации.

Chaikin O. V.

Zhytomyr National Agroecological University

ORGANIZATIONAL COMPONENTS OF AGRICULTURAL ENTERPRISE ECOLOGICAL CERTIFICATED PRODUCTION PROVIDING

Summary

Ecological certificated production providing process features have been studied. Ecological certificated production providing in the national agricultural enterprise phased scheme has been created. The necessity of agricultural industry ecological certification development and establishment have been determined.

Key words: ecological certification, production certification, ecological certification system.

РОЗДІЛ 7

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 336. 5: 364

Величко А. В.
Илюхина Н. С.

Институт последипломного образования инженерно-педагогических работников
Университета менеджмента образования Академии педагогических наук Украины

МЕХАНИЗМ РЕГУЛИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ

В статье рассмотрены основные проблемы развития учреждений образования в Украине. Дается сравнительный анализ реформирования образовательной сферы европейских стран и Украины. Раскрывается место образования в системе расширенного воспроизводства.

Ключевые слова: социальная политика, общеобразовательные учебные заведения, высшие учебные заведения, бюджетное обеспечение.

Постановка проблемы. Стратегия экономического роста и реализация социальной функции государства предполагает повышение экономического потенциала государства, а отсюда и расширение объемов финансирования социального сектора экономики. Несмотря на существующие национальные особенности механизма оказания услуг, общей его составляющей являются: во-первых, система государственной поддержки фундаментальной науки, системы образования, национальной культуры и искусства; во-вторых, максимальное стимулирование малого бизнеса, некоторых негосударственных образовательных структур; в-третьих, разнообразие форм и источников инвестирования и косвенного стимулирования социальной инфраструктуры.

Осуществление таких мер предполагает больших инвестиций. Однако на сегодняшний день ни Правительство Украины, ни представители предпринимательских структур не в состоянии обеспечить страну необходимыми финансовыми ресурсами. Например, ежегодное финансирование образования составляет 4-5% ВВП, хотя Законом Украины «Об образовании» установлена норма – 10% от ВВП. Финансирование научно-технической деятельности из Государственного бюджета на протяжении последних пяти лет не превышает 0,5% ВВП от установленной Законом Украины «О научной и научно-технической деятельности» 1,7%.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемы развития и модернизации учреждений образования сегодня рассматривает целый ряд ученых, в частности Новиков В. Н., Ковалевская Т. Б., Затоначкая Т. Г. и др.

Цель статьи. Раскрыть основные аспекты реформирования сферы образования в современных условиях.

Изложение основного материала. Социальную функцию государства обеспечивают расходы на социальную защиту населения и социальную инфраструктуру. Расходы бюджета на социальную защиту – это государственные субсидии и помощь отдельным гражданам, которые вследствие объективных, независимых от них причин не могут самостоятельно в определенной мере обеспечить себя. Расходы на социальное обеспечение связаны

с государственным обеспечением тех граждан, которые по объективным причинам не могут содержать себя самостоятельно, например, инвалиды.

В условиях многообразия форм собственности, расширения видов индивидуальной трудовой деятельности, изменения организационных структур управления экономикой, сокращения и изменения способов и методов государственного вмешательства в хозяйственную деятельность звеньев экономики, требуются меры по обеспечению социальных гарантий населению со стороны государства. В процессе формирования рынка, структура источников финансирования социально-культурных учреждений постепенно изменяется, появляются нетрадиционные источники финансирования. Однако главным источником финансирования образования остается государственный бюджет и местные бюджеты.

Формирование современной структуры образовательной отрасли должно обеспечить оптимальные условия для функционирования и развития системы образования и всех подсистем; реализацию разнообразных образовательных моделей; существования учебных заведений различных типов и форм собственности, разнообразных форм и способов получения образования, что обеспечивает гражданам оказания качественных образовательных услуг. Основными недостатками системы образования остается ограниченная автономия учебных заведений и неэффективность финансового обеспечения. Целью реформирования системы образования выступает усиление конкурентоспособности образовательных учреждений.

В контексте реализации образовательной политики большое значение приобретает модернизация среднего образования, которое предполагает взаимосвязь между тремя его составляющими: изменениями в финансировании, в содержании учебного процесса и оценки его качества и в методах управления образовательными заведениями. Переход к новой модели социально-экономического развития предполагает формирование нового типа личности, способной активно действовать в современном обществе. Академический подход к обучению, который насаждался при социализме, был направлен не на индивидуальное обучение, а на то, что всех обучали всему и одинаково. Ре-

форма образовательной сферы в западноевропейских странах в последние годы была направлена на воспитание инициативного и ответственного типа личности, в основу которой должна быть положена трехкомпонентная модель: финансирование школ, институциональные преобразования в процессе обучения и его оценки [1].

Чтобы реформа образования в Украине реально сдвинулась с места, необходимо дать большую автономию учебным заведениям. Вузы не могут самостоятельно управлять своим штатом, так как государство само регулирует этот аспект через нормы, которые вынуждают заведения содержать избыточный штат сотрудников. На каждого учителя в средних школах Украины приходится 8,5 ученика, в Великобритании – 17, в Германии – 16 учеников [2, с. 2]. Количество общеобразовательных учебных заведений за все годы независимости сильно не изменилось. С другой стороны, количество учеников за этот период сократилось с 7,1 до 4,2 млн. человек. Причем количество учителей сократилось всего на 27 тысяч (табл. 1).

Таблица 1
Общеобразовательные учебные заведения Украины (тыс. чел.)

Годы	Количество заведений	Количество учеников	Количество учителей	Количество учеников на 1 учителя
1990/1991	21,8	7132	537	13,2
1991/1992	21,9	7102	543	13,0
1992/1993	22,0	7088	565	12,5
1993/1994	22,1	7096	579	12,2
1994/1995	22,3	7125	579	12,3
1995/1996	22,3	7143	596	11,9
1996/1997	22,2	7134	585	12,1
1997/1998	22,1	7078	571	12,3
1998/1999	22,1	6987	573	12,1
1999/2000	22,2	6857	576	11,9
2000/2001	22,2	6764	577	11,7
2001/2002	22,2	6601	568	11,6
2002/2003	22,1	6350	561	11,3
2003/2004	21,9	6044	551	10,9
2004/2005	21,7	5731	547	10,4
2005/2006	21,6	5399	543	9,9
2006/2007	21,4	5120	537	9,5
2007/2008	21,2	4857	531	9,1
2008/2009	21,0	4617	524	8,8
2009/2010	20,6	4495	522	8,6
2010/2011	20,3	4299	515	8,3
2011/2012	19,9	4292	509	8,4
2012/2013	19,7	4222	510	8,2

Рассчитано авторами на основе данных: *Загальноосвітні навчальні заклади: [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>*.

Поэтому мы разделяем мнение И. Орловой [2], которая отмечает, что проблема не в том, что финансирование образования в Украине является низким, а в том, что государство содержит значительно больший штат учителей по отношению к учащимся, чем в развитых странах, что определяет уровень заработной платы в образовательной сфере. Такая ситуация приводит к неэффективному использованию финансовых ресурсов государства и к низкой заработной плате учителей. В последние годы прослеживается тенденция закрытия частных вузов и их филиалов. Однако необходимо отметить, что только 11% украинских

студентов обучаются в частных учебных заведениях и это не может повлиять на качество образовательного процесса в Украине.

В США государственные университеты имеют меньшую автономию, чем частные. В то же время лучшие университеты США являются частными. Например, 13 из топ-20 университетов мира – это университеты США, и все они являются частными и пользуются большей автономией.

Неэффективное использование бюджетного финансирования выступает одной из причин, которую образовательная система Украины не может освободить от пут советской нормативной системы.

Показатель «количество учеников на одного учителя» необходимо приблизить к европейским стандартам. На рис. 1. четко видна тенденция к снижению количества учеников на одного учителя при сохраняющемся трудовом потенциале учителей.

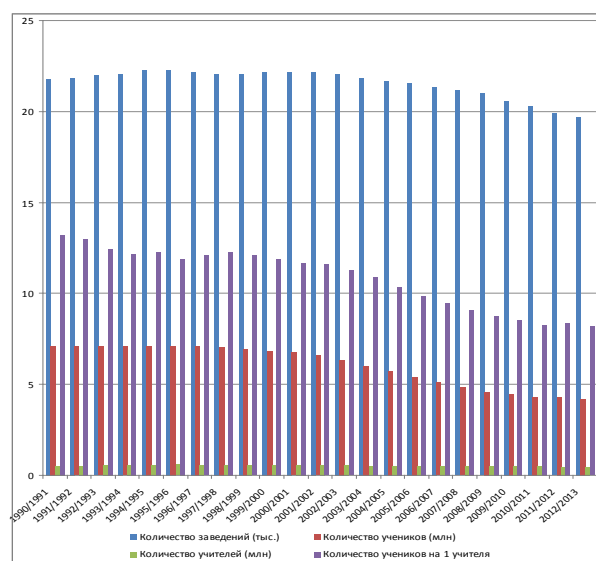


Рис. 1. Общеобразовательные учебные заведения Украины

Что касается новых стандартов базового полного и среднего образования, то они предполагают такие нововведения, как изучение иностранного языка с 1-го класса, информатики со 2-го класса. В 10-11 классах вариативная часть будет составлять более 50% учебного плана, которая составляется самими педагогами в школах.

Второй проблемой средней школы выступает низкий уровень обеспеченности школ современными средствами обучения, в частности, компьютерами. На начало 2010/2011 учебный год, в Украине на 1 персональный компьютер приходилось 28 учеников общеобразовательных учебных заведений, а на 2011/2012 год: 16 учеников на 1 компьютер.

Реформирование высшего образования затянулось на многие годы. Реформу планировалось начать с принятием нового Закона «О высшем образовании». Основные изменения, внесенные в законопроект, состоят в расширении автономии вузов и делегировании части функций Министерства образования коллегиальному органу – Национальному агентству по вопросам качества образования. Однако до настоящего времени он не принят.

Все чаще как в экономической, так и в педагогической литературе можно встретить утверждение, что в Украине слишком много высших учебных заведений, которые не отвечают потребностям сегодняшнего дня. Как видно из стати-

стических данных, приведенных нами в табл. 2, количество вузов за 23 года выросло более чем в два раза, с 149 до 334. Но если мы сравним удельный вес количества студентов на одно учебное заведение, то будет видно, что ситуация за 23 года практически не изменилась. Ведь за исследуемый период количество студентов также увеличилось почти в 3 раза.

Поэтому, на наш взгляд, не совсем корректно рассматривать количество вузов в стране безотносительно как к студентам, так и к преподавательскому составу. Какое же место занимает сфера образования в системе общественного воспроизводства? Для этого необходимо остановиться на рассмотрении сущности экономических отношений, которые складываются в сфере образования.

Таблица 2
Высшие учебные заведения Украины

	I-II уровень аккредитации			III-IV уровень аккредитации		
	Кол-во вузов	Кол-во студентов тыс.	Кол-во студентов на 1 вуз	Кол-во вузов	Кол-во студентов тыс.	Кол-во студентов на 1 вуз
1990/1991	742	757,0	1020	149	881,3	5914
1991/1992	754	739,2	980	156	876,2	5616
1992/1993	753	718,8	954	158	855,9	5417
1993/1994	754	680,7	902	159	829,2	5215
1994/1995	778	645,0	829	232	888,5	3829
1995/1996	782	617,7	789	255	922,8	3618
1996/1997	790	595,0	753	274	976,9	3565
1997/1998	660	526,4	797	280	1110,0	3964
1998/1999	653	503,7	771	298	1210,3	4061
1999/2000	658	503,7	802	313	1285,4	4206
2000/2001	664	528,0	795	315	1402,9	4453
2001/2002	665	561,3	844	318	1548,0	4867
2002/2003	667	582,9	873	330	1686,9	5111
2003/2004	670	592,9	884	339	1843,8	5438
2004/2005	619	548,5	886	347	2026,7	5840
2005/2006	606	505,3	833	345	2203,8	6387
2006/2007	570	468,0	821	350	2318,6	6624
2007/2008	553	441,3	798	351	2372,5	6759
2008/2009	528	399,3	756	353	2364,5	6698
2009/2010	511	354,2	693	350	2245,2	6414
2010/2011	505	361,5	715	349	2129,8	6102
2011/2012	501	356,8	712	345	1954,8	5666
2012/2013	489	345,2	705	334	1824,9	5463

Рассчитано авторами на основе данных: Вищі навчальні заклади: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>.

Категория «общественное воспроизводство» не ограничивается лишь производственными (экономическими) отношениями, которые формируются в сфере материального производства. Она рассматривается шире и включает в себя ту сферу, которая долгое время определялась как «система нематериального воспроизводства», «сфера духовного воспроизводства», «непроизводственная сфера». В последние годы наиболее характерными стали названия «социальная сфера» и «социальная инфраструктура». Образование рассматривается как составная часть социальной инфраструктуры и удовлетворяет потребности более высокого уровня – духовного.

Основным процессом воспроизводства является воспроизводство общественного продукта. Со-

вокупный общественный продукт (СОП) выступает в виде материальных продуктов и различного рода услуг. Поэтому, если в самом общем виде сравнивать услуги социальной сферы, в том числе образования, с продуктами труда материального производства, то главным отличием между ними будет натуральная форма потребительных стоимостей.

Вхождение Украины в мировую экономику обусловило ее переход на систему национальных счетов (СНС), разработанной статистическим бюро ООН в 1950-х гг. и рекомендованной для применения в развитых странах для оценки результатов экономической деятельности, прогнозирования дальнейшего развития и разработки экономической политики. Основным показателем СНС выступает валовой внутренний продукт (ВВП). ВВП определяется как суммарная стоимость всей конечной продукции (товаров и услуг), произведенной за год. Поэтому главным показателем в системе национальных счетов является продукция, которой считаются все виды материальных продуктов и услуг материального и нематериального характера.

Таким образом, от показателя СОП показатель ВВП отличается величиной стоимости услуг. Это положение имеет принципиальное методологическое значение, поскольку позволяет учитывать вклад не только материальных продуктов (как результат деятельности сферы материального производства), но и разнообразных услуг (как результат деятельности социальной сферы) в увеличении благосостояния страны.

Сфера образования, таким образом, занимает специфическое место в системе расширенного воспроизводства, так как непосредственно берет участие в процессе воспроизводства и выступает в качестве потенциала его дальнейшего развития. В этом качестве образование необходимо рассматривать как неотъемлемый элемент экономического роста [3]. В контексте реализации образовательной политики большое значение приобретает модернизация бюджетного механизма в области среднего образования, которое предполагает взаимосвязь между тремя его составляющими: изменениями в финансировании, в содержании учебного процесса и оценки его качества и в методах управления образовательными заведениями.

Переход к новой модели социально-экономического развития предполагает формирование нового типа личности, способной активно действовать в современном обществе. Академический подход к обучению, который насаждался при социализме, был направлен не индивидуальное обучение, а на то, что всех обучали всему и одинаково. Содержание образования играет ключевую роль в формировании национальной системы образования, обеспечении ее инновационного развития, приведение в соответствие к европейским стандартам.

Выводы и предложения. Модернизация образования предполагает:

- разработку и внедрение новых государственных стандартов общего среднего, профессионально-технического, высшего и последиplomного образования на основе Национальной рамки квалификации;

- модернизацию учебных планов, программ и учебников учебных заведений в соответствии к основным государственным стандартам; создание интегрированных учебных планов профессионально-технических учебных заведений, высших учебных заведений I-II и III-IV уровней аккредитации;

- приведение в соответствие к европейским стандартам норм учебной нагрузки преподавателей вузов;

- определение профессий, специальностей и квалификаций по подготовке специалистов для сферы информационно-коммуникационных технологий;

- разработки на основе мониторинга рынка труда, Государственного перечня профессий по подготовке квалифицированных работников в профессионально-технических учебных заведениях.

Реформирование образования и повышение его роли в экономическом и научно-техническом прогрессе предполагает значительное увеличение абсолютной величины и удельного веса трудовых, материальных и финансовых ресурсов в этой сфере.

Управление образованием должно осуществляться на основе инновационных стратегий в соответствии с принципами стабильного развития, создание современных систем образовательных проектов и мониторинга, развития модели государственно-общественного управления, усилении роли и взаимодействие всех субъектов образовательной политики, в которой личность, общество и государство становятся равноправными субъектами и партнерами.

Необходимо обеспечить создание гибкой, целенаправленной и эффективной системы государственно-общественного управления образованием, что обеспечит интенсивное развитие и качество образования, направленного на удовлетворение потребностей страны и регионов.

Список литературы:

1. Економічні та гуманітарні напрями розвитку соціальної інфраструктури / Колективна монографія за редакцією В.М. Новікова. – Київ, 2011. – 511 с.
2. Орлова І. Реформа освіти в Україні / І. Орлова // Проект «Популярна економіка: моніторинг реформ». – 2013. – № 8. – С. 1-16.
3. Величко О.В. Питання бюджетного фінансування закладів освіти / О.В. Величко, І.В. Калько // Освіта Донбасу. – 2002. – № 5. – С. 75-84.

Величко О. В.

Ілюхіна Н. С.

Інститут післядипломної освіти інженерно-педагогічних працівників
Університету менеджменту освіти Національної академії педагогічних наук України

МЕХАНІЗМ РЕГУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ У СФЕРІ ОСВІТИ

Резюме

У статті розглянуті основні проблеми розвитку закладів освіти в Україні. Дається порівняльний аналіз реформування освітньої сфери європейських країн і України. Розкривається місце освіти в системі розширеного відтворення.

Ключові слова: соціальна політика, загальноосвітні навчальні заклади, вищі навчальні заклади, бюджетне забезпечення.

Velichko A. V.

Plyukhin N. S.

Postgraduate Institute of Engineering Teaching Staff of the University of
Education Management of the National Academy of Pedagogical Sciences of Ukraine

THE MECHANISM OF REGULATION OF SOCIAL POLICY IN THE SPHERE OF EDUCATION

Summary

The article describes the main problems of the educational institutions in Ukraine. A comparative analysis of the reform of the educational sphere of European countries and Ukraine. Discloses a place of education in the system of expanded reproduction.

Key words: social policy, secondary schools, higher education institutions, budgetary provision.

УДК 005.35:658.014.1

Колосок А. М.

Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ

У статті проведено аналіз теоретично-методологічних основ розвитку концепції соціальної відповідальності бізнесу. Розглянуто еволюцію наукових підходів щодо формування корпоративної соціальної відповідальності. Визначено та обґрунтовано роль зацікавлених сторін у стимулюванні запровадження принципів соціально відповідального бізнесу на вітчизняних підприємствах.

Ключові слова: соціальна відповідальність бізнесу, підприємство, корпоративна соціальна відповідальність.

Постановка проблеми. Відсутність в Україні концептуальних засад соціальної відповідальності бізнесу, науково обґрунтованих його принципів, важелів та інструментів, адаптації світового досвіду з цих питань до особливостей економічного розвитку нашої країни обумовлюють гостру необхідність та доцільність комплексного економічного дослідження цих питань, підсилюють їх прикладну значущість.

Впровадження принципів соціальної відповідальності в бізнес-процеси сприятиме подальшому розвитку вітчизняних підприємств, забезпечить вирішення ряду соціальних проблем як на регіональному, так і на національному рівні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Соціальна відповідальність бізнесу є предметом дослідження таких зарубіжних вчених, як: Альберт М. [9], Друкер П. [10], Мескон М. [9], Сезі С. П. [11] та ін.

Серед вітчизняних науковців вагомих вклад у дослідження даної проблематики зробили: Алоні Г. [1], Булеєв І. [2], Діденко Н. [3], Динкін А. [4], Корчагін А. [5], Литовченко С. [6], Савченко І. [7], Шмиголь Н. [8] та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Виявлення та систематизація основних змістовних характеристик поняття «Соціальна відповідальність бізнесу» та формування на цій основі сучасної узагальненої концепції, що враховувала б вітчизняні особливості економічних та соціальних відносин та відповідала б потребам широкого кола зацікавлених осіб, є важливим науковим завданням.

Разом з тим потребують удосконалення теоретико-методологічні засади реалізації соціальної відповідальності бізнесу як невід'ємної складової підприємництва в системі національної економіки.

Мета статті. Метою даної роботи є дослідження теоретично-методологічних основ соціальної відповідальності бізнесу, систематизація та періодизація наукової думки, розробка власного бачення концепції розвитку корпоративної соціальної відповідальності в Україні.

Виклад основного матеріалу. Термін соціальної відповідальності бізнесу проходив багато стадій свого розвитку. Він удосконалювався та все більш глибоко пояснювався відомими науковцями. Наразі не існує єдиного загального визначення поняття «соціальна відповідальність бізнесу», а також єдності думок щодо їх складу та структури.

Даний напрямок почав розвиватися в 1950-х рр., коли було взято під сумнів тезу про єдину мету суб'єктів бізнесу – отримання прибутку, – що зумовило необхідність дослідження питань соціальної відповідальності. В результаті виникли два протилежних підходи щодо ідеї соціальної відповідальності підприємств: класична та соціально-економічна.

Так, у 1953 р. закладено основи у надрукованій книзі американського економіста Г. Боуена «Соціальна відповідальність бізнесу», у якій цей термін згадується вперше. На думку Г. Боуена, обов'язком бізнесменів є здійснення такої політики, прийняття таких рішень або дотримання тієї лінії дій, яка відповідає меті і цінностям суспільства.

Поняття «соціальна відповідальність бізнесу» також було досліджено у 70-х роках минулого століття М. Фрідменом, який стверджував, що під цим терміном необхідно розуміти діяльність підприємства, спрямовану на отримання прибутку, яка здійснюється у рамках діючого законодавства та без порушень правил конкурентної боротьби. З точки зору цієї теорії показником соціальної відповідальності будь-якого підприємства стає зростання прибутку, що, в свою чергу, призводить до збільшення податкових відрахувань, які згодом перерозподіляються на потреби суспільства.

М. Мескон, М. Альберт та Ф. Хедоурі на базі тлумачень Т. Джонса та А. Керролла трактують соціальну відповідальність бізнесу як певний рівень добровільного відгуку на соціальні проблеми, причому цей відгук лежить поза визначених законом або регулюючими органами вимог, або понад цих вимог [9, с. 144].

П. Друкер вважає, що соціальна відповідальність передбачає обов'язок керівництва організації приймати рішення і здійснювати дії, які збільшують рівень добробуту і відповідають інтересам як суспільства, так і самої компанії [10, с. 36].

Цікавим є визначення соціальної відповідальності бізнесу, яке дав С. П. Сезі, стверджуючи, що це вільний вибір підприємства, спрямований на приріст добробуту населення держави шляхом використання певних підходів до організації та ведення бізнесу та передачі частки ресурсів на потреби суспільства [11, с. 132].

У вітчизняній літературі розрізняють два поняття «соціальна відповідальність» та «соціально-відповідальний підхід». Так, І. Савченко, досліджуючи цей термін, висвітлює думку Д. Розенберга про те, що «соціальна відповідальність» – це суспільна відповідальність, очікування того, що компанії повинні діяти в інтересах суспільства і вносити свій внесок у вирішення суспільних і соціальних проблем. Соціально відповідальний підхід до виконання суспільних обов'язків – це підхід, при якому вважається, що підприємство має суспільні та економічні цілі, так само як і обов'язок передбачати виникаючі соціальні проблеми й активно діяти для того, щоб перешкодити їх виникненню.

Також І. Савченко, характеризуючи соціальну відповідальність, посилається на Г. Осовську і зазначає, що прийняття на себе відповідальності має для організації виключно добровільний характер та пов'язано з бажанням організації зроби-

ти свій внесок у розвиток суспільства, до якого їй не зобов'язують ні економічні мотиви, ні закони, ні етика. Як правило, маються на увазі дії філантропічного характеру, яких ніхто не вимагає і які не приносять компанії відчутної вигоди [7, с. 39].

Н. Діденко визначає соціально відповідальний бізнес як такий, що «бере на себе певні зобов'язання перед суспільством, усвідомлюючи значимість соціальних цілей при прийнятті ділових рішень» [3, с. 125].

А. Динкін, посилаючись на думку Р. Краплича, стверджує, що соціальна відповідальність бізнесу – це відповідальне ставлення до якості товару чи послуги, що виробляється на підприємствах; це відповідальність по відношенню до співробітників, партнерів, клієнтів; це налагоджений діалог між підприємством та громадою, а також готовність вирішувати соціальні проблеми [4, с. 78].

Інші автори вважають, що соціальна відповідальність знаходить втілення в таких категоріях, як соціальні зобов'язання, соціальна взаємодія та соціальна чуйність. При цьому під соціальними зобов'язаннями розуміється отримання корпорацією прибутку та сплата державі податків унаслідок діяльності, обмеженої рамками закону. Соціальна взаємодія являє собою реакцію менеджменту на існуючі соціальні норми, цінності та справдження сподівань, що виходять за межі законодавчо встановлених норм права. Соціальна чуйність означає добровільне ухвалення соціальних зобов'язань.

За визначенням, що його сформулювали фахівці Світового банку, соціальна відповідальність бізнесу або корпоративна соціальна відповідальність – це комплекс напрямів політики і дій бізнесу, що пов'язані з ключовими зацікавленими сторонами та етичними цінностями, які враховують інтереси місцевих співтовариств, навколишнього середовища і спрямовані на стійкий розвиток.

Міжнародний форум лідерів бізнесу (IBLF) розуміє соціальну відповідальність бізнесу як гармонійне співіснування бізнесу та громади, що у довгостроковій перспективі гарантує сталий соціально-економічний розвиток та екологічну безпеку регіону.

Всесвітня ділова рада за сталий розвиток (WBCSD) розуміє соціальну відповідальність бізнесу як обов'язок забезпечити стабільний розвиток економіки за рахунок впровадження певних заходів для персоналу та членів їх сімей, для мешканців регіону та населення країни в цілому з метою покращення якості життя всіх членів суспільства.

Провідне об'єднання корпорацій США, що займається розвитком і просуванням концепції «соціальної відповідальності бізнесу» – Business for Social Responsibility (Бізнес за соціальною відповідальністю), стверджували що СВБ – це досягнення ділового успіху при одночасному поважному відношенні до етичних норм, громадянського суспільства та навколишнього природного середовища.

Список літератури:

1. Алоні Г. Етика бізнесу: соціально-філософський аспект : автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня канд. філософ. наук : спец. 09.00.03 «Соціальна філософія та філософія історії» / Г. Алоні. – Київ, 2008. – 16 с.
2. Булеев И. П. Социальная ответственность бизнеса: теория и практика : монография / И. П. Булеев, Н. Е Брюховецкая, Е. В. Черных. – Донецк : ДонНТУ, 2008. – 136 с.
3. Діденко Н. Аксіологічні детермінанти соціальної відповідальності бізнесу / Н. Діденко, Г. Павлова // Філософія. – 2009. – № 7(98). – С. 124-126.
4. Дынкин А.А. Корпоративная социальная ответственность и конкурентоспособность / А.А. Дынкин, Д.В. Миловидов, С.П. Перегудов. – М. : ИМЭМО РАН, 2004. – 112 с.

Експерти Європейського Союзу в Зеленій книзі визначають соціальну відповідальність бізнесу як інтеграцію соціальних і екологічних аспектів в щоденну комерційну діяльність підприємств та в їх взаємодію з зацікавленими сторонами на добровільній основі [11, с. 113].

У «Асоціації менеджерів Росії» вважають, що соціальна відповідальність бізнесу – це добровільний вклад бізнесу в розвиток суспільства в соціальній, економічній та екологічній сферах, який прямо пов'язаний з основною діяльністю компанії та виходить за рамки встановленого законом мінімуму.

Згідно з Меморандумом про соціальну відповідальність бізнесу в Україні у 2005 році було зазначено, що «соціальну відповідальність бізнесу» слід розуміти як відповідальне ставлення будь-якої компанії до свого продукту або послуги, споживачів, працівників, партнерів, активну соціальну позицію компанії, яка полягає у гармонійному співіснуванні, взаємодії та постійному діалозі із суспільством, участі у вирішенні найгостріших соціальних проблем [6, с. 35].

Висновки і пропозиції. Оцінка міжнародних тенденцій розвитку концепцій соціальної відповідальності бізнесу свідчить про існування регіональних розбіжностей, зумовлених політичними, соціально-економічними та національними особливостями розвитку окремих країн, що знайшло своє відображення у формуванні національних моделей соціальної відповідальності бізнесу. З огляду на вищезазначене при розробці механізму формування соціальної відповідальності бізнесу необхідно враховувати національні особливості та загальні тенденції розвитку економіки та окремих галузей.

Соціальна відповідальність бізнесу може розглядатися як соціально-економічний процес, дія якого відбувається через задоволення соціальних та духовних потреб людини, і як економічний процес, який передбачає використання людського капіталу у виробництві суспільних благ та зростання його цінності в умовах трансформації існуючих економічних відносин. Крім цього, соціалізація бізнесу передбачає дії у трьох взаємопов'язаних площинах: соціалізації умов виробництва, пов'язаних із розвитком відносин власності; соціалізації процесу праці, де праця є не тільки засобом збагачення, а й засобом самореалізації людської особистості; соціалізації розподілу результатів виробництва, що здійснюється відповідно до суспільних потреб.

Поєднавши та узагальнивши всі тлумачення та підходи, ми можемо сказати, що соціальна відповідальність бізнесу (корпоративна соціальна відповідальність) – це вклад підприємства в соціально-економічний розвиток власних працівників, місцевої громади, регіону чи суспільства в цілому, який може бути у рамках задекларованого законом мінімуму, або виходити за його межу, з метою підняття престижу свого бізнесу в очах громадськості та досягнення прихованих економічних цілей.

5. Корчагин А. В. Корпоративные социальные программы российских предприятий как форма социальной ответственности бизнеса : автореф. дис. ... на соискание науч. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (экономика труда)» / А.В. Корчагин. – Москва, 2008. – 30 с.
6. Литовченко С.Є. Соціальна відповідальність бізнесу: актуальна повістка / С.Є. Литовченко, М.І. Корсакова. – К. : Асоціація менеджерів України, 2003. – 112 с.
7. Савченко І. Г. Ціннісний вимір соціальної відповідальності в демократичній державі : монографія / І. Г. Савченко, О. В. Радченко. – Х. : ХНУРЕ, 2008. – 199 с.
8. Шмиголь Н. М. Впровадження елементів корпоративної соціальної відповідальності в систему управління фірмою: стратегії, дохід, ефективність / Н. М. Шмиголь // Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки. – 2009. – № 1(4). – С. 212-214.
9. Хедоури Ф., Мескон М., Альберт М. Основы менеджмента : 3-е изд.: пер. с англ. – М. : ООО «И.Д. Вильямс», 2008. – С. 672.
10. Drucker P.F. Management: Tasks, Responsibilities, Practices. – NY. : Harper&Row, 1994. – P. 840.
11. Sethi S. P. Dimensions of corporate social responsibility / S. P. Sethi // Business Ethics Quarterly. – 1985. – P. 213.

Колосок А. М.

Восточноукраїнський національний університет імені Леси Українки

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ БИЗНЕСА

Резюме

В статье проведен анализ теоретико-методологических основ развития концепции социальной ответственности бизнеса. Рассмотрена эволюция научных подходов относительно формирования корпоративной социальной ответственности. Определена и обоснована роль заинтересованных сторон в стимулировании ввода принципов социально ответственного бизнеса на отечественных предприятиях.

Ключевые слова: социальная ответственность бизнеса, предприятие, корпоративная социальная ответственность.

Kolosok A. M.

Lesya Ukrainka Eastern National University

THEORETICAL BASES OF SOCIAL RESPONSIBILITY OF BUSINESS

Summary

In the article an analysis is conducted in theory-methodological bases of development of conception of social responsibility of business. The evolution of scientific approaches is considered in relation to forming of corporate social responsibility. Certainly and the role of parties concerned is reasonable in stimulation of input of principles of socially responsible business on domestic enterprises.

Key words: social responsibility of business, enterprise, corporate social responsibility.

УДК 336:368

Позднякова Л. А.

Национальный университет государственной налоговой службы Украины

МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАХОВОГО РЫНКА

Исследованы теоретико-методические основы экономической сущности, существующие методики и механизмы обеспечения финансовой безопасности страхового рынка.

Ключевые слова: страховой рынок, финансовая безопасность, индикаторы финансовой безопасности, механизмы финансовой безопасности.

Постановка проблемы. Страховой рынок Украины на современном этапе испытывает трудности, связанные с влиянием многочисленных внутренних и внешних факторов, которые нередко имеют негативный характер. Существенный удар получил отечественный страховой рынок от мирового финансово-экономического кризиса. Нерешенные старые проблемы, возникновение новых угроз, связанных с постепенным расширением границ деятельности отечественных страховщиков на международных рынках, высоким уровнем интеграции в сфере перестрахования и приходом на рынок иностранных страховщиков [1, с. 87], об-

условили потребность в дальнейшем исследовании сущности и роли финансовой безопасности страхового рынка.

Анализ литературных источников. Особое место в изучении теории и практики экономической и финансовой безопасности занимают научные труды А. Барановского, Л. Борщ Э. Камышниковой, А. Козьменко, Т. Ковальчука, В. Мунтияна, П. Никифорова, А. Сухорукова, С. Сухонос и других.

Нерешенные ранее части общей проблемы. Несмотря на значительный объем научных трудов относительно определения экономической сущ-

ности финансовой безопасности, ее индикаторов, выделения внутренних и внешних факторов, которые влияют на уровень безопасности, следует отметить, что существующие разработки в основном относятся к разнообразным аспектам финансовой безопасности на общенациональном уровне и вопросам финансовой безопасности предприятий. Известно, что особая роль в обеспечении финансовой безопасности страны принадлежит финансовому рынку, одним из основных секторов которого является страховой рынок. Поэтому дальнейшее изучение сущностных характеристик финансовой безопасности страхового рынка, определение ее индикаторов и разработка современной системы, которая позволяет предложить комплексный подход к формированию стратегии и тактики развития рынка, является особенно актуальным на современном этапе.

Целью статьи является дальнейшее изучение теоретико-методических основ финансовой безопасности страхового рынка, определение внутренних и внешних факторов влияния на финансовую безопасность и разработка практических рекомендаций относительно повышения финансовой безопасности отечественного страхового рынка.

Изложение основного материала. Дефиниция «экономическая безопасность», по мнению Т. Ковальчука [2, с. 36], включает оценку ресурсного потенциала и его соответствия уровню наиболее развитых стран, а также уровню конкурентоспособности экономики, ее возможностей противостоять внешним угрозам и предотвращать их. Состояние защищенности национальной экономики рассматривается через призму экономической безопасности, которая, в свою очередь, состоит из подсистем. Экономическая безопасность классифицируется как финансовая, инвестиционная, инновационная, продовольственная, энергетическая, внешнеэкономическая и тому подобное.

В данной работе основное внимание уделено теоретико-методическим основам финансовой безопасности. Исследование отечественных научных работников в сфере оценки уровня финансовой безопасности стало основой для разработки Методики расчета уровня финансовой и экономической безопасности Украины [3, с. 123]. В этой методике финансовая безопасность определена как главная составляющая национальной безопасности государства; установлен перечень основных индикаторов состояния экономической безопасности Украины, их оптимальные, пороговые и предельные значения; а также методы вычисления интегрального индекса финансовой и экономической безопасности.

Необходимо отметить, что научная литература описывает различные методики диагностики финансового состояния и угрозы банкротства, которые основываются на финансовых показателях и могут быть использованы для оценки финансовой безопасности субъектов предпринимательства [4]. Для систематизации методик диагностики финансовой безопасности, по нашему мнению, их необходимо классифицировать таким образом:

- методики, базирующиеся на анализе количественной информации, источником которой является финансовая отчетность. К недостаткам данных методик можно отнести характерную статику и неполную объективность данных;

- методика, в основу которой положен *A-scor* анализ, который можно охарактеризовать как качественный подход к оценке финансовой безопасности. Данная методика опирается на экспертную

оценку менеджмента, системы учета и контроля, а также системы адаптации к изменениям внешних условий. Недостатком этой методики является ее чрезвычайная сложность и субъективизм;

- *SWOT-анализ*, сущность которого состоит в качественной оценке внутренних и внешних факторов, которые влияют на финансовую безопасность.

На наш взгляд, одновременное, последовательное использование как количественных, так и качественных методик диагностики финансовой безопасности способствует повышению эффективности оценки финансовой безопасности предпринимательства.

По мнению Л. Борщ [5, с. 123], решение вопроса финансовой безопасности Украины на уровне национальной экономики невозможно без определения основной цели финансовой политики государства, которая должна быть неотъемлемой составной экономической политики. Основными целями экономической политики должны стать: экономический рост, стабильный уровень цен, интенсивность инфляции.

Механизм обеспечения финансовой безопасности государства в научном труде Н. Наконечной [6, с. 296] определен как совокупность организационной структуры, методов и инструментов, обеспечивающих экономическую безопасность. Автор указывает, что данный механизм состоит из следующих компонентов: организационной структуры, системы принципов, методов обеспечения, правовых принципов, совокупности индикаторов, подсистемы мониторинга, подсистемы, информационного и аналитически прогнозного обеспечения. В то же время нуждаются в последующем изучении и систематизации существующие методики оценки финансовой безопасности на уровне субъектов финансового рынка.

По мнению А. Сухорукова [7, с. 73], состояние финансовой безопасности любой экономической системы характеризуется определенными индикаторами безопасности. Ученым в терминологическое обращение было введено понятие предельного значения индикаторов – пороговое значение, отклонение фактического значения индикатора от порогового свидетельствует о нестабильности системы, наличии кризисных явлений. По мнению А. Барановского [8, с. 258], под финансовой безопасностью рынка страховых услуг в целом и конкретной страховой организации в частности следует понимать такой уровень обеспеченности страховых компаний финансовыми ресурсами, который позволил бы им в случае необходимости возместить обусловленные в договорах страхования убытки их клиентов и обеспечить эффективное функционирование. В научном труде С. Сухонос [9] выделена система индикаторов, которые указывают на наличие кризиса на рынке страховых услуг Украины и предложена методика его идентификации. Автором также, в зависимости от источников возникновения, определены внутренние и внешние угрозы финансовой безопасности отечественного страхового рынка. По мнению А. Жабинец [10], одним из индикаторов угрозы финансовой безопасности страхового рынка является рост части перестрахования в валовых страховых премиях, а особенно части перестраховщиков-нерезидентов. Следовательно, степень проникновения иностранного капитала на отечественный страховой рынок является одним из индикаторов его финансовой безопасности.

Интересный подход к изучению финансовой безопасности страховщика представлен в научном

труде Ю. Панкова [11]. Учений финансовую безопасность рассматривает в свете трансформации страховых отношений и становления страховой культуры. В современной страховой культуре финансовая безопасность представляется как такое состояние финансов страховой компании, при котором характеризующие его показатели не превышают допустимых пределов, обеспечивая не только нормативное, но и эффективное и целесообразное функционирование страховщика.

Необходимо отметить, что при исследовании финансовой безопасности страхового рынка также заслуживает внимания вопрос требований к

платежеспособности страховщика, формирования и размещения страховых резервов, системы налогообложения страховой деятельности, повышения роли страховых и нестраховых посредников на рынке и др.

Выводы. Подытоживая, отметим, что анализ научных разработок относительно теоретических и практических аспектов финансовой безопасности экономики в целом и субъектов финансового рынка в частности обнаружил необходимость в разработке целостной методологической системы идентификации и обеспечения финансовой безопасности отечественного страхового рынка.

Список литературы:

1. Нікіфоров П. О. Сутність та значення фінансової безпеки страхової компанії / П. Нікіфоров, С. Кучерівська // *Фінанси України*. – 2006. – № 5. – С. 87.
2. Ковальчук Т. Т. Економічна безпека і політика: із досвіду професійного аналітика / Т. Ковальчук. – К. : Знання, 2004. – 638 с.
3. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua>.
4. Камышникова Э. В. Методы формирования комплексной оценки уровня экономической безопасности предприятия / Э. Камышникова // *Актуальні проблеми економіки*. – 2009. – № 12(102). – С. 87-92.
5. Борщ Л. М. Вимірювання та оцінка фінансової безпеки, методичні підходи / Л. Борщ // *Економіка ринкових відносин*. – 2011. – № 8. – С. 123-130.
6. Наконечна Н. В. Тенденції індикаторів фінансової безпеки України / Н. Наконечна // *Науковий вісник НЛТУ України*. – 2011. – Вип. 21.9. – С. 295-300.
7. Сухоруков А. І. Фінансова безпека держави: навч. посібн. / А. І. Сухоруков, О. Д. Ладюк. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 192 с.
8. Барановський О. І. Фінансова безпека : [монографія] / О. І. Барановський. – Київ : ФЕНІКС, 1999. – 338 с.
9. Сухонос С. Л. Функціонування ринку страхових послуг України в умовах кризових явищ в економіці : автореферат дис. ... на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / Світлана Сухонос. – Ірпінь : Нац. універ. ДПС України, 2012. – 18 с.
10. Жабинець О. Й. Перестраховування як один із індикаторів фінансової безпеки ринку страхових послуг / О. Й. Жабинець // *Науковий вісник НЛТУ України: зб. наук.-техн. праць*. – Львів : РВВ НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.12. – С. 187-192.
11. Панков Ю.В. Региональные особенности страховой культуры и финансовая безопасность страховщика [Электронный ресурс]. – Режим доступу : <http://samlib.ru/pankov>.

Позднякова Л. О.

Національний університет державної податкової служби України

МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ СТРАХОВОГО РИНКУ

Резюме

Досліджено теоретико-методичні основи економічного змісту, існуючі методики та механізми забезпечення фінансової безпеки страхового ринку.

Ключові слова: страховий ринок, фінансова безпека, індикатори фінансової безпеки, механізми фінансової безпеки.

Pozdniakova L. O.

National University of State Tax Service of Ukraine

METHODICAL PROVIDING OF ESTIMATION OF FINANCIAL SAFETY OF INSURANCE MARKET

Summary

Theoretiko-methodical bases of economic essence, existent methods and mechanisms of providing of financial safety of insurance market, are investigational.

Key words: insurance market, financial safety, indicators of financial safety, mechanisms of financial safety.

РОЗДІЛ 8 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 347.77.338:43

Гмиря В. П.

Черкаський інститут банківської справи
Університету банківської справи Національного банку України

ІННОВАЦІЙНІ МЕХАНІЗМИ КРЕДИТУВАННЯ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА УКРАЇНИ

Досліджено теоретичні аспекти організації інноваційних механізмів кредитування аграрного виробництва України.

Ключові слова: банк, інновації, аграрне виробництво, ризик, механізм, кредит.

Постановка проблеми. Сучасне аграрне виробництво розвивається в першу чергу в напрямку підвищення ефективності виробництва аграрної продукції. Для цього необхідне стійке поєднання фінансово-економічних, правових та організаційних чинників з обов'язковим впровадженням інноваційної складової.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням кредитування аграрного виробництва займаються такі видатні вчені-економісти, як П. Саблук, Ю. Нестерчук, О. Непочатенко, О. Гудзь, П. Стецюк, В. Онегіна та ряд ін. Однак на сьогодні залишається невирішеним питання інноваційних механізмів кредитування аграрного виробництва, які б дозволили в умовах пріоритетності напрямів розвитку галузей економіки забезпечити продовольчу безпеку країни і розвиток однієї з найважливіших галузей економіки України.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на постійне удосконалення системи банківського кредитування аграрного виробництва, все ще залишаються невирішеними такі питання, як: розгляд кредитного процесу і проведення порівняльного аналізу механізму кредитування юридичних і фізичних осіб в аграрному виробництві, оцінка ефективності диференціації кредитних продуктів, розгляд перспектив розвитку інноваційних кредитних послуг та виявлення шляхів їх вдосконалення в банківській системі України.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є виявлення найбільш ефективних інноваційних шляхів розвитку кредитної політики і поліпшення якості кредитних послуг для аграрного виробництва.

Виклад основного матеріалу. Розвиток економіки країни і кожного регіону зокрема залежить від ефективної взаємодії банківського сектора і суб'єктів господарювання. Економічний ріст стимулює кредитні установи до розширення обсягу і спектру послуг, впровадженню прогресивних технологій по підвищенню якості банківського обслуговування. Банківська система є найважливішим інститутом, що забезпечує загальну стабільність і безпеку розвитку економіки регіону.

Існуюча диференціація кредитного портфеля банків регіону за видами економічної діяльності викликана об'єктивними причинами: слабою виробничо-технічною базою аграрних виробників, високим рівнем морального і фізичного зносу техніки та обладнання, дефіцитом кваліфікованих трудових ресурсів, нерозвиненою інфраструктурою села, безробіттям. Зазначені проблеми прямо

корелюються з вирішенням складних господарських завдань регіону, таких, як: нерозвинений банківський сектор; вимушений монополізм на ринку кредитування аграрного виробництва, неадаптована і необґрунтована законодавча база, невідпрацьована система субсидування процентної ставки за кредитами та ін.

Таким чином, вийшло замкнуте коло: для аграрних виробників. Кредити залишаються не підйомними, а банки, з урахуванням ризиків і зростаючих обсягів простроченої заборгованості, найчастіше відмовляють їм у наданні позик.

Поряд з відсутністю достатніх джерел і дієвих механізмів кредитування суб'єктів аграрного виробництва для банків актуальною залишається проблема специфіки функціонування аграрного виробництва, що притаманна даній галузі економіки. Основними ризиками для кредиторів та інвесторів в аграрному виробництві є:

- глобальний: історична обумовленість низької прибутковості аграрного виробництва; цінової диспаритет; велика залежність аграрного виробництва від природно-кліматичних умов та ін.;

- організаційно-технологічний: сезонна зайнятість; нерозвиненість інфраструктури ринку для реалізації продукції; недотримання технологічних регламентів виробництва; недосконалість управління;

- матеріально-технічний: низький рівень механізації виробничих процесів; недостатність освоєння науково-технічних досягнень;

- соціальний: нерівномірність розміщення трудових ресурсів по регіонах; відсутність соціальної інфраструктури, комплексного облаштування сільських територій;

- фінансово-економічний: недостатня державна підтримка аграрного виробництва; значний податковий тягар; відсутність кредитування за прийнятною процентною ставкою; істотні зміни структури оборотного капіталу аграрних виробників в залежності від сезону [2]. Таким чином, існуючі макроекономічні чинники та специфіка аграрного виробництва обмежують доступ виробників на ринок банківських кредитів.

Кредитна політика банку будується не на основі вивчення найбільш перспективних напрямків розміщення ресурсів, а направлена в першу чергу на підтримку розвитку підприємницької діяльності аграрними виробниками. (табл. 1).

Розглянувши умови кредитування фізичних та юридичних осіб, які займаються аграрним виробництвом, можемо стверджувати, що умови

для юридичних осіб є більш жорсткими ніж для фізичних. Все це зумовлено фінансовим станом позичальника і напрямками залучення кредитів. Крім того, розглядається і питання застави. Так, банк по забезпеченню кредиту приймає під заставу ліквідне майно, але особливістю даного процесу буде вартість застави та її обсяг у порівнянні з заявленою сумою.

Державна підтримка аграрного виробництва – це один з пріоритетних напрямів економічної політики в багатьох країнах світу, яка розглядається як необхідний інструмент аграрної політики держави в умовах ринку. З цією метою застосовують гарантовану закупку надлишків продукції по знижених цінах, закупівельні і товарні інвестиції на ринку продовольства, специфічні форми пільгового кредитування, митне регулювання (економічне і адміністративне).

Необхідність створення дієвого механізму державної підтримки аграрного виробництва витікає із значущості цього сектора для розвитку економіки і соціальної сфери країни. Важливість в забезпеченні життєдіяльності населення і специфіка аграрного виробництва не дозволяють йому на рівних брати участь в конкуренції з другими галузями економіки.

Дієвим способом надходження кредитних ресурсів в аграрне виробництво є здешевлення кредитів шляхом часткової компенсації процентних ставок за рахунок бюджетних коштів. Правовою основою здешевлення кредитів для аграрних підприємств є порядок, затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 13 лютого 2012 року № 104 «Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у Державному бюджеті для фінансової підтримки заходів в агропромисловому комплексі», яким передбачено спрямування бюджетних коштів, для здійснення фінансової підтримки суб'єктів господарювання агропромислового комплексу через механізм здешевлення кредитів та компенсації лізингових платежів [1].

Однак чинний нині механізм кредитування аграрного виробництва не відповідає належної мірою пропонованим вимогам і завданням прискоро-

реного розвитку аграрного сектору. У цих умовах різко зростає роль і значення доступності кредиту і науково обґрунтованого сучасного інноваційного механізму кредитування аграрного виробництва, що дозволяє подолати (нейтралізувати) чинники, що перешкоджають розвитку кредитних відносин з підприємствами цього сектору економіки в Україні. За сферою виникнення ці фактори можуть бути об'єднані в три групи.

Перша група чинників пов'язана з технологічним, соціально-економічним і фінансовим станом аграрних виробників, організацією управління, ціновою політикою держави. Друга – пов'язана з організацією та станом державної фінансової підтримки аграрного виробництва. Третя – обумовлена діючим механізмом кредитування і функціонуванням кредитної системи України.

До першої групи факторів належать такі:

- знецінення і втрата власних оборотних коштів аграрними виробниками в результаті інфляційних процесів;

- диспаритет цін (низькі ціни на продукцію аграрного виробництва і високі ціни на споживану ним продукцію) при постійному випереджаючому зростанні цін на продукцію галузей промисловості і послуги транспорту (енергетиці, ПММ, транспортні, в тому числі залізничні тарифи), що перешкоджає накопиченню власних фінансових ресурсів в аграрному виробництві та обумовлює збитковість і низьку рентабельність багатьох аграрних виробників;

- втрата власних оборотних коштів агровиробниками внаслідок втрат врожаю через стихійні лиха (несприятливі природно-кліматичні фактори, загибель посівів і худоби) і відсутність належних виплат страхових відшкодувань;

- незабезпеченість збуту продукції споживачам за задалегідь стабільними цінами, що дозволило б прогнозувати фінансові результати і поверненість кредиту, а також падіння виробництва в основних галузях аграрного виробництва (насамперед у тваринництві) та переробній промисловості, витіснення їхньої продукції зі стихійно функціонуючого продовольчого ринку;

Таблиця 1

Особливості кредитування юридичних і фізичних осіб, які займаються аграрним виробництвом

Етапи кредитування	Юридичні особи	Фізичні особи
Оформлення заявки	Заява оформлюється у відповідності до положення про кредитування відповідного банку та постанови НБУ №23 від 25.01.2012, постанови НБУ №168 від 10.05.2007. Сума кредиту надається в межах відповідного ліміту і перераховується на розрахунковий рахунок. Основним джерелом забезпечення кредиту є основні засоби, майбутній урожай.	Заява оформлюється у відповідності до положення про кредитування відповідного банку та постанови НБУ №23 від 25.01.2012, постанови НБУ №168 від 10.05.2007. Сума кредиту надається в межах відповідного ліміту і перераховується на розрахунковий рахунок або надається готівкою. Основним джерелом забезпечення кредиту є основні засоби, майбутній урожай.
Обробка документів на оформлення кредиту	Проводиться у відповідності до положення про кредитування відповідного банку та постанови НБУ №23 від 25.01.2012, постанови НБУ №168 від 10.05.2007.	Проводиться у відповідності до положення про кредитування відповідного банку та постанови НБУ №23 від 25.01.2012, постанови НБУ №168 від 10.05.2007.
Отримання висновку про можливість отримання кредиту	Проводиться у відповідності до положення про кредитування відповідного банку та постанови НБУ №23 від 25.01.2012, постанови НБУ №168 від 10.05.2007.	Проводиться у відповідності до положення про кредитування відповідного банку та постанови НБУ №23 від 25.01.2012, постанови НБУ №168 від 10.05.2007.
Розгляд документів кредитною комісією	Розгляд кредитною комісією головного офісу	Розгляд кредитною комісією головного офісу
Надання кредиту	Проводиться у відповідності до положення про кредитування відповідного банку та постанови НБУ №23 від 25.01.2012, постанови НБУ №168 від 10.05.2007.	Проводиться у відповідності до положення про кредитування відповідного банку та постанови НБУ №23 від 25.01.2012, постанови НБУ №168 від 10.05.2007.
Супроводження кредиту	Звіт про цільове використання, щомісячні фінансові звіти, податкової декларації, перевірка заставного майна, страхування заставного майна на основі діяльності фінансового супермаркету	Звіт про цільове використання, перевірка заставного майна, страхування заставного майна на основі діяльності фінансового супермаркету

- зростання безробіття, падіння доходів сільського населення, погіршення соціально-економічного стану в сукупності зумовили низький рівень забезпечення збереження виробленої аграрними виробниками продукції;

- висока, блокуюча фінансово-господарську діяльність підприємства, заборгованість (термінова і прострочена) податковим органам по платежах до бюджету і позабюджетні державні фонди;

До другої групи факторів належать:

- недостатньо розвинена система обов'язкового державного страхування аграрними виробниками худоби та посівів;

- відсутність науково обґрунтованого механізму ціноутворення на продукцію аграрного виробництва;

- недостатність власних фінансових ресурсів у аграрних виробників та недостатня державна фінансово-кредитна підтримка.

До третьої групи факторів відносяться:

- високі процентні ставки за кредитами банків, труднощі і неможливість для більшості аграрних виробників в отриманні позик за пільговими, низькими відсотковими ставками;

- відсутність у банків достатнього кредитного потенціалу для тривалого вкладення кредитних ресурсів в аграрне виробництво з тривалим кругообігом коштів, який пов'язаний з тривалим і сезонним виробничим циклом, формуванням сезонних запасів сировини, готової продукції, їх тривалим зберіганням до моменту переробки та реалізації споживачам;

- несвоєчасне отримання кредиту, що перешкоджає проведенню основних видів сільськогосподарських робіт в оптимальні строки.

Інноваційні процеси кредитування в аграрному виробництві мають свою специфіку. Вони відрізняються різноманітністю регіональних, галузевих, функціональних, технологічних і організаційних особливостей.

Інновацією в фінансовій сфері можна вважати появу нових банківських продуктів, які створю-

ються для потреб аграрного виробництва та які б забезпечували стабільне та безперервне функціонування аграрного виробництва.

Висновки і пропозиції. Враховуючи вищевикладені проблеми, які пов'язані з кредитуванням аграрного виробництва, можна визначити наступні інноваційні механізми кредитування аграрного виробництва України:

1. Інноваційний механізм та система кредитування аграрного виробництва повинна відповідати особливостям кругообігу не лише окремих виробників, а й всієї системи аграрного виробництва. Аграрне виробництво повинно кредитуватися як цілісна система, оскільки повернення кредиту відбувається після реалізації продукції кінцевому споживачеві.

2. Тісна взаємодія інноваційного кредитного механізму з фінансовою системою та фінансовим механізмом здійснення державної підтримки аграрного виробництва з використанням різноманітних інструментів підтримки виробників.

3. Необхідно ввести систему взаємопов'язаного господарського та кредитного планування, державних гарантій збуту якісної аграрної продукції за стабільним державними цінами. На їх основі банкам можуть бути видані державні гарантії за кредитами, які повинні відповідати, в умовах антикризових заходів, основною формою забезпечення поверненості кредиту, навіть при нестачі або відсутності у виробників власних оборотних коштів.

4. Уніфікувати пільгові умови отримання кредитів за рахунок зниження відсоткових ставок для аграрних виробників.

5. Здійснення банківського технічного та економічного контролю за поверненістю кредиту при здійсненні основної діяльності.

Перехід до інноваційного механізму кредитування аграрного виробництва в поєднанні з ефективною державною політикою дозволить збільшити обсяги виробленої продукції та забезпечити надходження до державного та місцевого бюджетів.

Список літератури:

1. Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для фінансової підтримки заходів в агропромисловому комплексі // Урядовий кур'єр // Офіційне видання. – 21.02.2012. – № 33.
2. Дьяченко Н.В., Титова А.В. Совершенствование системы развития кредитных услуг в АПК / Н.В. Дьяченко, А.В. Титова // Электронный научный журнал Иркутской государственной экономической академии, № 4, 2011 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://com-nauka.isea.ru/files/s2/35%20Дьяченко_Титова.pdf.
3. Крамаренко І.С. Кредитне забезпечення аграрних підприємств: стан, проблеми, перспективи / І.С. Крамаренко // Бізнес-навігатор. – 2010. – № 3(20). [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Biznes/2010_3/2010/03/100321.pdf.
4. Воронкова А.А. Проблеми банківського кредитування товаровиробників в Україні / А. А. Воронкова, Л. В. Куцина // Сучасне банківництво: проблеми та перспективи розвитку. – 2009. – С. 33-37.
5. Колотуха С.М. Кредитування сільськогосподарських підприємств як ефективне джерело інвестиційної діяльності / С.М. Колотуха // Економіка АПК. – 2009. – № 1. – С. 89-96.
6. Замикула В.В. Напрями державної підтримки агропродовольчого сектора економіки в умовах глобалізації економіки / В.В. Замикула // Державне управління: удосконалення та розвиток. – Електронні наукові фахові видання / Режим доступу : <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=258>.

Гмыря В. П.

Черкасский институт банковского дела
Университета банковского дела Национального банка Украины

ИННОВАЦИОННЫЕ МЕХАНИЗМЫ КРЕДИТОВАНИЯ АГРАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА УКРАИНЫ

Резюме

Исследованы теоретические аспекты организации инновационных механизмов кредитования аграрного производства Украины.

Ключевые слова: банк, инновации, аграрное производство, риск, механизм, кредит.

Gmirya V. P.

Cherkasy Institute of Banking University of Banking of the National Bank of Ukraine

INNOVATIVE FINANCING MECHANISMS OF AGRICULTURAL PRODUCTION UKRAINE

Summary

Theoretical aspects of innovative mechanisms for lending to the agricultural production of Ukraine have been investigated.

Key words: bank, innovation, agricultural production, the risk mechanism, credit.

УДК 336.1(438)

Дудченко В. Ю.

Українська академія банківської справи Національного банку України

СУЧАСНИЙ СТАН ТА СТРУКТУРА ДЕРЖАВНИХ ФІНАНСІВ РЕСПУБЛІКИ ПОЛЬЩА

У статті подана характеристика структури державних фінансів Республіки Польща, проаналізовані показники макроекономічного розвитку та стану бюджетної системи Польщі, досліджені зв'язки та охарактеризовані сучасні проблеми державних фінансів Республіки Польща.

Ключові слова: державні фінанси, бюджетна система, державний борг, децентралізація фінансів, бюджетна політика.

Постановка проблеми. Світова фінансово-економічна криза здійснила помірний вплив на структуру та стан економіки Республіки Польща, призвела до коригування бюджетної політики у напрямі забезпечення стабілізації державних фінансів, актуалізувала питання пошуку джерел фінансування бюджетного дефіциту, забезпечення соціальних стандартів населення. Прояви негативних наслідків зменшення внутрішнього споживання, рецесія економік основних країн-партнерів Польщі, підтримка відповідності економічної політики вимогам інтегрованого розвитку вимагає оцінки стану державних фінансів, аналізу структури елементів бюджетної системи, формування посткризових завдань боргової політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вітчизняній та зарубіжній літературі проблеми розвитку економік зарубіжних країн, особливості формування та функціонування фінансових систем є достатньо дослідженими. Так, аналізу стану та структури фінансових систем розвинених країн присвячені роботи К.В. Рудого, Л.О. Миргородської, фінанси країн Європейського Союзу та фінанси Республіки Польща досліджені у роботах М.І. Карліна.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У вітчизняній економічній літературі відсутній комплексний і системний аналіз сучасних проблем та основ функціонування державних фінансів Республіки Польща.

Мета статті. Метою роботи є аналіз сучасного стану, структури державних фінансів Республіки Польща та дослідження проблем розвитку їх основних структурних елементів. При написанні статті використовувалися загальнотеоретичні та спеціальні наукові методи: дослідження, історичного та логічного, індукції та дедукції, аналізу і синтезу.

Виклад основного матеріалу. Державні фінанси Республіки Польща визначаються як сукупність економічних відносин, виражених у грошовій формі, направлених на формування і розподіл валового суспільного продукту для виконання функцій держави. Бюджетний устрій досліджуваної країни обумовлений її державним устроєм,

територіально-адміністративним поділом, рівнем розвитку економіки та її структурних елементів і включає в себе дві ланки управління: центральне та місцеве, що поділяється на три рівні: Гміни (2489), Повята (сільські 308, міські 65) і Воєводства (16), що характеризуються демократизацією та децентралізацією управління. Зазначимо структуру дохідних джерел відповідних органів місцевого та регіонального управління та особливості їх формування:

- власні доходи, отримані за рахунок стягнення податків на майно, прибуткових податків з фізичних та юридичних осіб. Особливістю даного джерела надходжень є механізм його витрачання, що визначається відповідними органами самоуправління самостійно;

- загальні державні субвенції для виконання власних повноважень органів самоуправління (освіта, охорона здоров'я, соціальне забезпечення, автошляхи), що надаються на основі розрахункових державних стандартів на кожного жителя відповідної території. Особливий механізм витрачання даних джерел надходжень базується на принципі самостійності та передбачає перерахування залишку коштів поточного фінансового року до дохідної частини наступного;

- цільові дотації державного бюджету, гранти, що надаються на спеціальні цілі або на фінансовий рік. Особливість механізму витрачання даного джерела надходжень – повернення невикористаних коштів до державного бюджету;

- доходи від приватних законних джерел (активи). Особливість формування даного виду джерела зосереджена в його переважанні в бюджетах Гмін, що найбільше забезпечені земельними та житловими ресурсами.

Республіка Польща характеризується незначним ступенем втручання держави в економіку, високим рівнем розвитку ринкових механізмів у фінансових відносинах, що пояснює переважання приватних фінансів. На сьогоднішній стан державних фінансів досліджуваної країни характеризується як задовільний завдяки стабільним податковим надходженням, позитивним показникам економічного зростання (табл. 1).

Таблиця 1

**Основні макроекономічні показники,
що характеризують стан державних фінансів
Республіки Польща**

Найменування	2008 рік	2009 рік	2010 рік	2011 рік	2012 рік
ВВП, %	5,1	1,6	3,9	4,5	1,9
Дефіцит державного бюджету, % до ВВП	3,7	7,5	7,9	5,0	3,9
Рівень безробіття, %	10,2	8,3	8,3	9,2	9,8
Витрати державного бюджету, % до ВВП	43,2	44,6	45,4	43,4	42,2
Доходи державного бюджету, % до ВВП	39,5	37,2	37,5	38,4	38,3
Державний борг, % до ВВП	47,1	50,9	54,9	56,2	55,6

Джерело: побудовано автором за даними Європейської комісії (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>)

Дослідивши основні показники макроекономічного розвитку національної економіки Польщі за період 2008-2012 років, можна зробити наступні висновки:

- наявне погіршення фінансово-економічного стану у 2009-2010 рр., що пояснюється низькими темпами відновлення фінансових та товарних ринків у посткризовий період в країнах Європейського союзу, що є основними торгівельними партнерами досліджуваної країни;
- низька динаміка зростання ВВП, спричинена рецесією в країнах Європейського союзу, зменшенням інвестицій в економіку Польщі;
- негативна тенденція зростання рівня безробіття.

До позитивних факторів, що сприяли зменшенню впливу кризових тенденцій на економіку Польщі в досліджуваній період, можна віднести:

- впровадження ефективних економічних реформ в період, що передувало світовій фінансово-економічній кризі;
- пом'якшувальна монетарна політика у кризовий та посткризовий період, що зменшила тиск на реальний сектор економіки;
- девальвація польського золотого, що створила конкурентні переваги для експортерів;
- зростання купівельної спроможності населення, що, за одночасного скорочення імпорту, забезпечило зростання споживання на внутрішньому ринку;
- низький відсоток іноземних кредитів у банківській системі.

Сучасний стан державних фінансів Республіки Польща знаходиться під впливом проблем посткризового періоду, що зосереджені на завданнях нарощення виробництва, збільшення експорту, залучення інвестицій та необхідності забезпечення відповідності бюджетної стратегії ключовим напрямом Лісабонської стратегії «Європа-2020», що зорієнтована на побудову соціально-ринкової економіки (табл. 2).

Наведені дані виконання основних індикаторів стратегії економічного розвитку Європейського союзу показують позитивну динаміку наближення економічних та соціальних показників Республіки Польща до визначених критеріїв. Зазначимо, що основне навантаження по забезпеченню виконання зазначених критеріїв покладено на державні фінанси і вимагає збільшення доходної бази як державного бюджету так і місцевих.

Таблиця 2

**Динаміка виконання основних індикаторів
Лісабонської стратегії «Європа-2020»
у Республіці Польща**

Показник	Критерій	2009 рік	2010 рік	2011 рік	2012 рік
Рівень зайнятості населення у віці від 20 до 64 років, %	підвищення до 75 %	64,9	64,3	64,5	64,7
Валові внутрішні витрати у дослідження та розробки, % ВВП	3 % ВВП	0,67	0,74	0,76	0,9
Частка відновлювальних джерел енергії у загальному енергоспоживанні, %	підвищення до 20 %	8,8	9,3	10,4	(...)
Частка населення з закінченою вищою освітою у віці 30-34 роки, %	підвищення до 40 %	32,8	34,8	36,5	39,1
Кількість людей, що ризикують потрапити за межі бідності та соціальної ізоляції, тис. осіб	зменшення на 20 млн. осіб	10454	10409	10196	10128

Джерело: побудовано автором за даними Європейської комісії (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>)

Стан державних фінансів визначає структура доходної та видаткової частин державного бюджету, який є основним елементом бюджетної системи досліджуваної країни. У динаміці змін основних джерел надходжень за період 2012-2013 рр. структура доходів державного бюджету Республіки Польща представлена у табл. 3.

Таблиця 3

**Структура доходів державного бюджету
Республіки Польща**

Доходи державного бюджету	2012 рік		2013 рік	
	тис. польських злотих	%	тис. польських злотих	%
Сумарні доходи	293766128	100	275729440	100
Податкові надходження	264803010	90	239150240	87
- податок на доходи фізичних осіб	40250000	15	40900000	17
податок на прибуток корпорацій	26635000	10	22000000	9
Непрямі податки, у т.ч.	196118000	74	174050000	72
- акциз	62600000	32	59800000	34
ПДВ	132165000	67	113000000	65
Неподаткові надходження, у т.ч.	27125247	9	34978680	13
- платежі місцевих органів влади	2406916	9	2383262	7
митні збори	1830000	7	2001000	6

Джерело: побудовано автором за даними Європейської комісії (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>)

Наведені дані змін питомої ваги кожної статті доходів у загальній структурі надходжень дозволяють зробити висновок щодо переваження податкових надходжень та основного джерела в їх

структурі – непрямих податків. Зазначимо, що у досліджуваній період незначних змін у бік збільшення питомої ваги зазнали такі статті доходів як прибутковий податок з фізичних осіб та неподаткові надходження, а зменшилися надходження від акцизів та ПДВ. Як особливість структури бюджету можна відокремити динаміку зростання питомої ваги неподаткових надходжень, що пов'язано зі збільшенням доходів від приватизації. Використання коштів від приватизації державного майна покликано пом'якшити навантаження на державні фінанси, яке здійснюють видатки на обслуговування державного боргу та дефіцит державного бюджету.

У структурі витрат державного бюджету Польщі найбільшу питому вагу займають державні субсидії місцевим органам влади та трансферти у Фонд Соціального страхування (табл. 4).

За досліджуваній період відбулося збільшення видатків на пенсійне забезпечення та скорочені трансферти у Фонд Соціального страхування. Збільшення внесків у бюджет Європейського союзу пов'язано з реалізацією стабілізаційних програм з подолання наслідків світової фінансово-економічної кризи.

Основним завдання бюджетної політики досліджуваної країни на сучасному етапі залишається стабілізація державних фінансів, виконання якого залежить від правильної політики обрання методів фінансування дефіциту державного бюджету. Основні джерела фінансування дефіциту державного бюджету Республіки Польща за досліджуваній період зображені на рис. 1.

Державна заборгованість Республіки Польща формувалася на тлі трансформаційних перетворень під впливом несприятливої економічної кон'юнктури: спаду виробництва, девальвації національної валюти. Стрімке накопичення державного боргу за період 1996-2006 рр. призвело до зростання витрат бюджету на його обслуговування, що перетворилися в основну статтю витрат державного бюджету, набагато перевищуючи асигнування на освіту, медицину й інші сфери економічного і духовного життя. В процесі ево-

люційного розвитку державної заборгованості досліджуваної країни найбільш динамічно відбувалися зміни у складі позичальників, у структурі інструментів здійснення зовнішніх та внутрішніх запозичень.

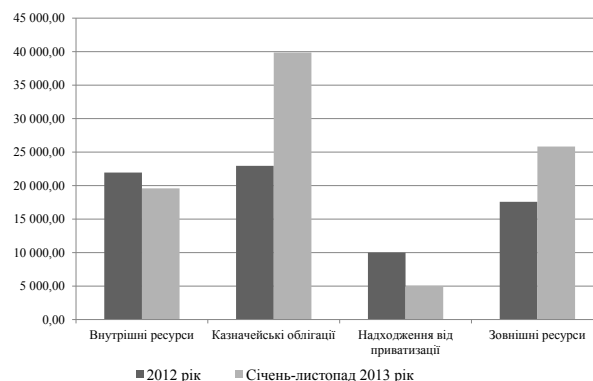


Рис. 1. Основні джерела фінансування дефіциту державного бюджету Республіки Польща, млн. польських злотих

Джерело: побудовано автором за даними Європейської комісії (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>)

Динаміка зміни частки основних фінансових інструментів здійснення зовнішніх та внутрішніх позик урядом досліджуваної країни зображена на рис. 2. Дослідження динаміки змін у структурі зовнішнього та внутрішнього державного боргу досліджуваної країни доводить активне використання емісії державних боргових зобов'язань для фінансування дефіциту державного бюджету.

Зазначимо, що основним напрямком боргової політики досліджуваної країни є стимулювання попиту населення і спрямування надлишку внутрішніх ресурсів на ринок державних цінних паперів. На сьогодні можливе загострення проблем на борговому ринку країни спричинено наявністю дефіциту державного бюджету, потребою впровадження заходів бюджетної економії, зростанням дефіцитів місцевих бюджетів. Необхідність ста-

Таблиця 4

Структура видатків державного бюджету Республіки Польща

Видатки державного бюджету	2012 рік		2013 рік	
	тис. польських злотих	%	тис. польських злотих	%
Сумарні видатки	328765688	100	327294440	100
Субсидії та субвенції, у т.ч.	156466500	47,6	156296838	47,8
- державні субсидії	50217812	32,1	51259549	32,8
- трансферти Фонду Соціального страхування	39939301	25,5	37113910	23,7
- трансферти Пенсійному фонду та Фонду інвалідності (фермерів)	15244903	9,7	15864205	10,2
- субсидії місцевим органам влади	17248638	11	17385333	11,1
Трансферти домашнім господарствам	23334413	7,1	24144256	7,4
Поточні видатки	61210714	18,6	60494468	18,5
Капітальні видатки, у т.ч.	14870779	4,5	12525069	3,8
- субсидії місцевим органам влади на інвестиційні цілі	379659	2,6	128263	1,02
Обслуговування державного боргу, у т.ч.	42995900	13,1	42704802	13
- обслуговування внутрішнього державного боргу	32225880	75	32371602	76
- обслуговування зовнішнього державного боргу	10770020	25	10333200	24
Внесок до Європейського союзу	16146218	4,9	18179927	5,6

Джерело: побудовано автором за даними Міністерства фінансів Республіки Польща (<http://www.mf.gov.pl>)

білізації економіки, потреба у фінансові консолідації країн – членів Єврозони можуть призвести до уповільнення процесу економічного розвитку, зменшити податкові надходження до державного бюджету та надходження на інфраструктурний розвиток з Європейського союзу.

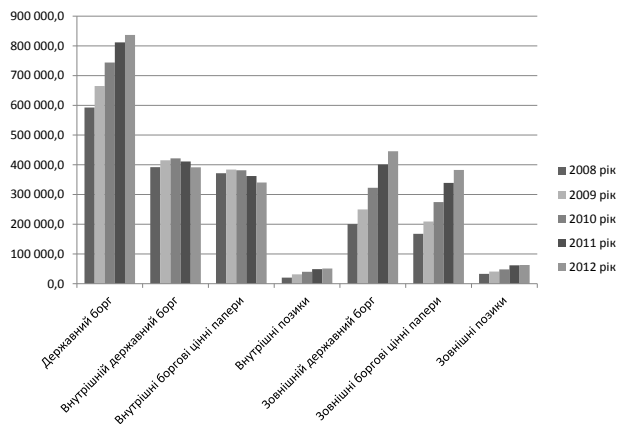


Рис. 2. Структура державного боргу Республіки Польща, млрд. польських злотих

Джерело: побудовано автором за даними Європейської комісії (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>)

Проведений аналіз структури та стану державних фінансів Республіки Польща дозволяє відокремити позитивні та негативні риси, що відображаються у наступному:

- зменшення податкових надходжень;
- наявність дефіциту державного бюджету;
- недиференційована інструментальна структура державного боргу;
- зменшення основного показника, що характеризує боргове навантаження – відношення державного боргу до ВВП;
- тенденція до фінансування дефіциту державного бюджету за рахунок зовнішніх ресурсів.

Висновки і пропозиції. Аналіз стану, структури, механізму функціонування державних фінансів Республіки Польща дозволяє зробити висновок щодо зосередження основних проблем у сфері бюджетної системи, що обумовлено зростанням державних соціальних витрат, на фінансування антикризових програм, необхідністю рефінансування існуючих зобов'язань уряду. Основна стратегія Республіки Польща має бути направлена на консолідацію та збалансування державних фінансів, що потребують обмеження зростання державного боргу, скорочення дефіциту державного бюджету, нарощення темпів економічного зростання. Основна стратегія бюджетної політики Республіки Польща відображається у коригуванні середньострокових бюджетних планів у напрямі збалансування державного бюджету і має включати наступні напрямки:

- обмеження зростання субсидій органам місцевої влади;
- скорочення дефіциту державного бюджету;
- зменшення соціальних видатків;
- нарощення податкових доходів.

Список літератури:

1. Карлін М. І. Фінанси України та сусідніх держав : навчальний посібник. – К. : Знання, 2007. – 589 с.

Дудченко В. Ю.

Українська академія банківського дела Національного банку України

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И СТРУКТУРА ГОСУДАРСТВЕННЫХ ФИНАНСОВ РЕСПУБЛИКИ ПОЛЬША

Резюме

В статье дана характеристика структуры государственных финансов Республики Польша, проанализированы показатели макроэкономического развития и состояния бюджетной системы Польши, исследованы связи и охарактеризованы современные проблемы государственных финансов Республики Польша.

Ключевые слова: государственные финансы, бюджетная система, государственный долг, децентрализация финансов, бюджетная политика.

Dudchenko V. Y.

Ukrainian Academy of Banking Of the National Bank of Ukraine

CURRENT STATUS AND STRUCTURE PUBLIC FINANCE REPUBLIC OF POLAND

Summary

Characteristic of structure of the public finances of Poland are filed in the article, macroeconomic performance and state budgetary system in Poland are analyzed in the article, communications are studied and modern problems of public finance of the Republic of Poland are characterized in the article.

Key words: public finances, budget system, national debt, decentralization of finance, budgetary policy.

УДК 336.71:658.14

Єріс Л. М.

Українська академія банківської справи Національного банку України

**ДОСТАТНІСТЬ КАПІТАЛУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ:
МЕТОДИ ТА ІНСТРУМЕНТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ**

У статті розглянуто основні положення, що стосуються достатності капіталу банківської системи, визначені основні чинники, що впливають на рівень капіталу банків. Запропоновано основні підходи до забезпечення рівня достатності капіталу банківської системи.

Ключові слова: банківська система, банківський капітал, достатність капіталу банку, базельські принципи.

Постановка проблеми. Розвиток української економіки та сучасний характер міжнародних фінансових відносин України з іншими країнами залежить від багатьох чинників і, зокрема, від чинника достатності банківського капіталу. Неперервний процес фінансової глобалізації та лібералізація режиму міжнародного руху капіталу, зростання конкуренції в банківській сфері та розвиток банківських інновацій призвели до прискорення процесів капіталізації в банківській сфері. Досягнення необхідного рівня достатності капіталу банківської системи стало визначальним явищем як у світовій економіці, так і в Україні.

Зростання і зміцнення капіталів банків України сприяє посиленню довіри до банківської системи з боку вкладників та кредиторів. Формування необхідного капіталу дасть змогу банківським установам здійснювати широкомасштабне кредитування та інвестування галузей національної економіки. Водночас розмір банківського капіталу та створення відповідних резервів є важливим для підтримки ліквідності, стабільності та прибутковості банківської системи.

Аналіз останніх публікацій. Питання вивчення сутності власного капіталу банків, методів його оцінювання, а також особливостей зближення з міжнародною практикою визначення достатності капіталу розглянуто в багатьох наукових працях вітчизняних і зарубіжних учених і фахівців, а саме: Алексеєнка М. [1], Бортнікова Г. [2], Грудзевича Я. [3], Зверякова М. [6], Міщенко В. [11], Качаєвої М. [8], Кротюка В. [10], Пишного А. [13], Савлука С. [17], Симановського О. [19], Усоскіна В. [22] та інших.

Метою статті є обґрунтування методів та інструментів забезпечення достатності капіталу банківської системи України.

Виклад основного матеріалу. Стан і ресурсні можливості вітчизняної банківської системи суттєво впливають на економічне зростання в державі. Ефективність діяльності банківської системи України значною мірою залежить від рівня капіталізації, яка на сьогодні визначається як низька.

Проблемою недостатності капіталізації зумовлюється і недосконалість як усієї вітчизняної банківської систем, так і окремих банків, які не мають можливості залучати значні ресурси та проводити масштабні активні операції.

Сучасна ситуація у вітчизняній економіці у фінансовому секторі в цілому та на ринку капіталу зокрема обумовлена значними проблемами та загальною нестабільністю.

Відповідно до Закону України «Про банки і банківську діяльність» статті 30, капітал банків складається з основного і додаткового. Основний капітал банку включає статутний капітал і розкриті резерви, які створені або збільшені за рахунок нерозподіленого прибутку, надбавок до курсу

акцій і додаткових внесків акціонерів у статутний капітал, загальний фонд покриття ризиків, що створюється під невизначений ризик при проведенні банківських операцій, за винятком збитку за поточний рік і нематеріальних активів [5].

В інструкції «Про порядок регулювання діяльності банків в Україні» визначено поняття регулятивного капіталу банку, який є одним з найважливіших показників діяльності банків, основним призначенням якого є покриття негативних наслідків різноманітних ризиків, які банки беруть на себе в процесі своєї діяльності, та забезпечення захисту вкладів, фінансової стійкості й стабільної діяльності банків [6].

Негативний вплив на розмір та достатність капіталу банків спричиняє знецінення активів, отримані збитки від поточної діяльності, що у свою чергу призводить до від'ємного значення сукупного капіталу банківської системи (наприклад, Греція).

Органи регулювання, з метою відновлення функціональних позицій банківських систем та забезпечення достатнього рівня капітальної бази, застосовують такий механізм як рекапіталізація, яка нерідко має прояв у націоналізації банків. Так, програми щодо рекапіталізації банківських систем здійснювалися в Австрії (вартість – 15 млрд. євро, націоналізований Bank Medicus AG), Великобританії (500 млрд. фунтів стерлінгів та націоналізовано вісім великих банків), Німеччині (націоналізація Hure Real Estate), Італії (12 млрд. євро), Китаї (20 млрд. дол. США), Португалії (4 млрд. євро та націоналізація Banco Portugues de Negocios), Франції (40 млрд. євро), Швейцарії (5,2 млн. дол. США для рекапіталізації банку UBS) [7].

З початку фінансової кризи кошти держави виступили одним з джерел капіталізації банків України. Протягом 2008-2011 рр. на рекапіталізацію приватних банків в Україні було витрачено 25,8 млрд грн. (близько 2,3% ВВП). ПАТ АТ «Родовід Банк» отримав 12,3 млрд грн., відповідно ПАТ АБ «Укргазбанк» – 9,3 млрд грн., ПАТ АТ «Акціонерний комерційний банк «Київ» – 3,6 млрд грн. [8; 9].

Слід відмітити, що в умовах поступової стабілізації на ринку банківських послуг багатьом банкам вдалося покращити фінансові результати за рахунок природньої рекапіталізації – за рахунок прибутку. Збільшення капітальної бази багатьох країн сприяли зростанню рівня достатності капіталу (рис. 1).

Норматив достатності (адекватності) регулятивного капіталу відображає здатність банку своєчасно і в повному обсязі розрахуватися за своїми зобов'язаннями, що впливають із торговельних, кредитних або інших операцій грошового характеру. Чим вище значення показника достатності (адекватності) регулятивного капіталу, тим біль-

ша частка ризику, що її беруть на себе власники банку; і навпаки, чим нижче значення показника, тим більша частка ризику, що її приймають на себе кредитори/вкладники банку [6].

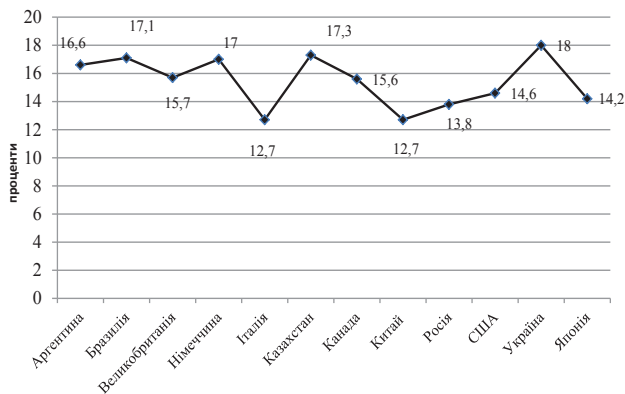


Рис. 1. Достатність капіталу банків країн світу станом на 01.01.2013, % [10]

Проведений аналіз дозволив визначити неадекватність зростання банківського капіталу щодо основних макроекономічних та банківських показників. З метою покращення ситуації Національний банк України встановлює нормативні

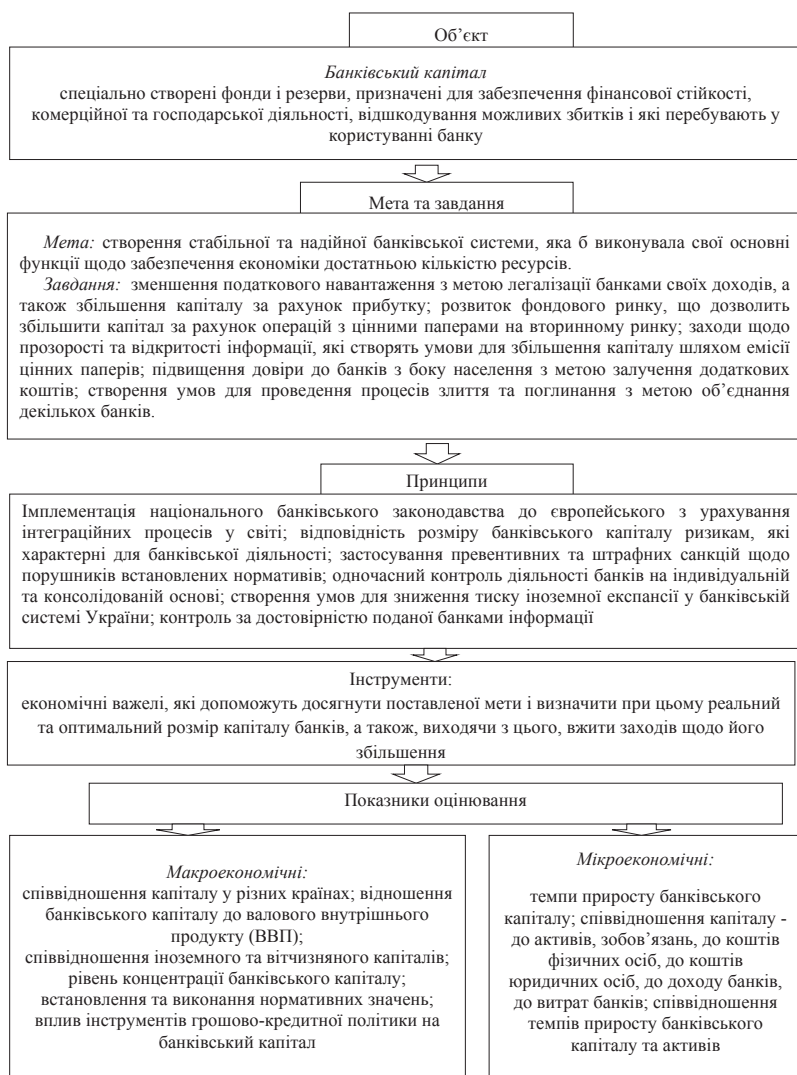


Рис. 2. Методологічні основи формування механізму зростання банківського капіталу (складено автором з використанням матеріалів [11, с. 14-15; 12, с. 206-207])

значення розміру різних видів банківського капіталу, його основних складових та інших показників, але ці заходи досить часто не дають бажаного результату [11, с. 13].

Методологічні засади забезпечення капіталізації банків передбачають розробку комплексу методичних підходів до встановлення достатнього рівня капітальної бази банків та оцінювання ефективності їх застосування. Тому виникає необхідність розробки дієвого механізму зростання банківського капіталу (рис. 2).

Слід відмітити, що при визначенні рівня капіталізації банків необхідно звертати увагу не лише на кількісні показники обсягу власного та статутного капіталів, але й на якісні, які в першу чергу стосуються структури власного капіталу та достовірної оцінки окремих його складових. Зустрічаються випадки, коли банківські установи з метою досягнення необхідного розміру власного капіталу та дотримання показників його адекватності вдаються до штучного нарощення обсягів капіталу шляхом включення до нього таких складових: завищена переоцінка основних засобів; нараховані, але не сплачені відсотки; операції з придбання в інсайдерів основних засобів, в яких немає гострої потреби, за значно завищеними від ринкових цінами; довгострокові кредити інсайдерам на пільгових умовах; необхідні інвестиції в цінні папери «неасоційованих», «не дочірніх» підприємств тощо.

Отже, все це призводить до штучного нарощування капіталу і в результаті до невиправдано заниженого рівня капіталізації. У такому випадку мова йде про фіктивну капіталізацію. Проблема фіктивної капіталізації в першу чергу зумовлює низький або упереджений менеджмент банку. Ситуація на ринку повинна об'єктивно оцінюватися, а її переваги не можуть використовуватися для штучного нарощення чи неправдивого відображення у звітності розмірів власного капіталу.

Слід звернути увагу на те, що найбільш стабільною та стійкою складовою регулятивного капіталу банку є капітал 1-го рівня, найбільша питома вага у якому належить статутному капіталу. Тому, визначаючи достатність капіталу, слід приділити увагу саме розміру статутного капіталу (рис. 3).

Як видно із даних, представлених на рисунку 3, на сьогодні спостерігається тенденція до зменшення темпів зростання статутного капіталу та частки іноземного капіталу в ньому.

У дослідженні достатності капітальної бази банківської системи велике значення займає оцінювання впливу іноземного капіталу на його рівень. За даними Національного банку України, за станом на 01.01.2014 на території України зареєстровано 180 комерційних банків у порівнянні зі 176 на 01.01.2013. Серед створених за участю іноземного капіталу діють 49 банків на 01.01.2014, а на

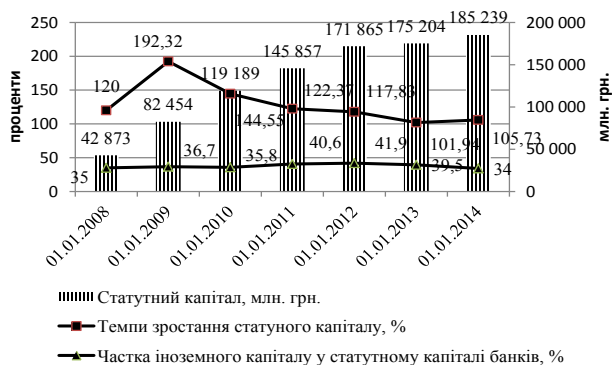


Рис. 3. Динаміка статутного капіталу банківської системи станом на 01.01.2008 по 01.01.2014 (складено автором за матеріалами [13])

01.01.2013 – 53, або 27,22% та 30,11% від загальної кількості банків відповідно, у тому числі 19 на 01.01.2014 та 21 банків на 01.01.2013 зі 100% іноземним капіталом. При цьому слід зазначити, що питома вага іноземного капіталу в сукупному статутному капіталі банків за аналізований період знизилася з 39,6% до 34,0% відповідно.

Таким чином, можна зробити висновок про те, що в останні роки відбувається виведення іноземного капіталу з банківської системи України. Можна сказати, що міжнародні фінансові групи увійшли на вітчизняний банківський ринок на стадії кредитного буму, а на сьогодні згортають свою діяльність. При цьому грошовий канал входження більший ніж виходу з банківської системи України.

Починаючи з 2009 року вітчизняний ринок банківських послуг встигли покинути чеський Home Credit Bank (2009), німецький Dresdner Bank (2009), британський HSBC (2010), російський Ренесанс Капітал (2010), німецький Bayerische Landesbank (2011), південнокорейський Kookmin Bank (2011), грузинський Bank of Georgia (2011), голландський Кредит Європа Банк пішов з роздробу (2012), австрійський Volksbank (2012), французький Societe Generale (2012), Кредитпромбанк (2013) і Айстра Банк (2013). Найближчим часом цей список можуть поповнити Марфин Банк і Platinum Bank.

Протягом останнього періоду спостерігається зростання регулятивного капіталу. Паралельно відбувається коливання показника адекватності

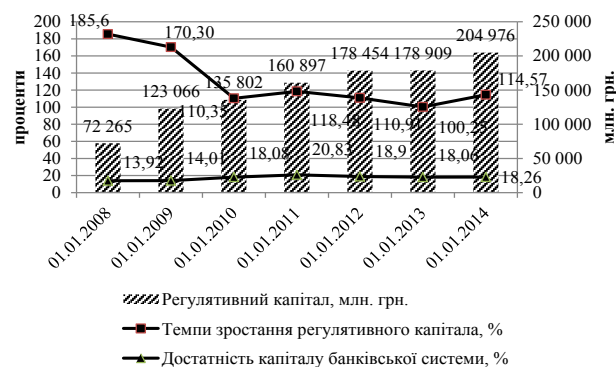


Рис. 4. Динаміка регулятивного капіталу та достатності капіталу банківської системи за період з 01.01.2008 по 01.01.2014 (складено автором за матеріалами [13])

регулятивного капіталу, який має тенденцію до зниження (рис. 4).

Світова фінансова криза, що почалася в 2008 році, виявила недоліки в міжнародних регулятивних вимогах до фінансових інституцій. В результаті відбулося накопичення значного обсягу системних і індивідуальних не індифікованих ризиків у результаті використання агресивної моделі поведінки учасників ринку, орієнтованих на інтенсивне зростання [14].

Впровадження вимог Базеля III розпочалося у світовій практиці з 1 січня 2013 року. Перехід відбувається поетапно і завершиться до 2019 року [15].

Основними напрямками Базеля III є пропозиції щодо зміни в регулюванні банківського капіталу і ліквідності.

Нові вимоги відносно капіталу сконцентровані за трьома напрямками: зміни структури власного капіталу банків; підвищення вимог до достатності капіталу (у тому числі введення нових додаткових нормативів достатності капіталу); створення буферів капіталу (табл. 1).

Нова версія Базеля III не обмежується тільки нарощуванням питомої ваги капітальних статей у структурі пасивів. Вона передбачає введення єдиних вимог до наявності у банків запасу ліквідних коштів, який би був достатній у період кризи.

Відповідно до експертних оцінок, введення стандартів ліквідності та підвищення достатності капіталу, буде призводити до зниження темпів зростання ВВП. За результатами дослідження

Таблиця 1

Строки впровадження Базеля III у країнах – членах Базельського комітету з питань банківського нагляду [16, с. 16]

Показники	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.
Базовий капітал першого рівня, %		3,5	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0
Капітал першого рівня, %	4,0	4,5	5,5	6,0	6,0	6,0	6,0	6,0
Власний капітал, %	8,0	8,0	8,0	8,0	8,0	8,0	8,0	8,0
Буферний капітал, %					0,625	1,25	1,875	2,5
Контрциклічний капітал, %					0,625	1,25	1,875	2,5
Фінансовий важіль (фінансовий леверидж)	моніторинг	тестування на рівні 3 %, банки повинні оприлюднювати інформацію з 01.01.2015			коригування	уточнене значення		
Норматив короткострокової ліквідності	моніторинг			≥100%	≥100%	≥100%	≥100%	≥100%
Показник чистого стабільного фінансування	моніторинг						>100%	>100%

групи по аналізу макросередовища, підвищення банками рівня ліквідних активів на 25% на протязі чотирьох років та збільшення термінованості зобов'язань для підтримки коефіцієнту чистого стабільного фондування може призвести до зниження середньорічних темпів зростання ВВП на 0,08% [7].

Висновки. Для вітчизняних банків введення нових стандартів Базеля III в умовах погіршення світової кон'єктури та ділового клімату в Україні супроводжується певними негативними явищами. Практичне використання вказаних заходів створює значні труднощі для дрібних банків при формуванні додаткового капіталу, скорочує можливість отримання кредиту для малих і середніх підприємств з невисоким кредитним рейтингом, погіршить перспективи розвитку іпотеки.

З метою вирішення проблеми капіталізації та

концентрації банківського капіталу необхідно вирішити наступні питання: формування оптимальної структури капіталу банків, зокрема в частині джерел формування і використання субординованого боргу; розробка комплексу обмежень у процесі залучення іноземного капіталу в банківську систему країни; забезпечення передового досвіду у банківську систему: новітні технології ведення банківського бізнесу, нових послуг і продуктів, програмного забезпечення, що заохочувало б вітчизняні банки до підвищення рівня обслуговування власної клієнтури; застосування системи пільгового оподаткування прибутку, що спрямовується на збільшення банківського капіталу; створення належної нормативної бази щодо процедури злиття і поглинання банківських установ без адміністративного тиску на основі об'єктивних економічних потреб.

Список літератури:

1. Алексеенко М.Д. До питання про доступ іноземного капіталу в банківську систему України / М. Д. Алексеенко, Л. М. Алексеенко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2004. – № 6. – С. 42-47.
2. Бортников Г. П. Базель III: новые стандарты капитала, ликвидности и резервов для банков / Г.П. Бортников // Управление в кредитной организации. – 2010. – № 6. – С. 35-50.
3. Грудзевич Я.В. Проблеми капіталізації банківської системи України / Я. В. Грудзевич // Регіональна економіка. – 2005. – № 1. – С. 116-120.
4. Коваленко В.В. Банковский капитал в системе управления денежными потоками банковской деятельности / В.В. Коваленко, Е.С. Сергеева // Уральский научный вестник (Казахстан). – 2013. – № 29(77). – С. 71-78.
5. Про банки і банківську діяльність [Електронний ресурс] : Закон України, затверджений Верховною Радою України від 07.12.2000 № 2121-III. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1087.635.40&nobreak=1>.
6. Про порядок регулювання діяльності банків в Україні [Електронний ресурс] : Інструкція, затверджена постановою Національного банку України від 28.08.2001 № 368. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01>.
7. Financial Soundness Indicator [Electronic of resource]. – International Monetary Fund. – Access mode : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2012/01/pdf/text.pdf>.
8. Крилова А. О. Фінансовий сектор України: сьогодні й завтра / А. О. Крилова // Вісник Національного банку України. – 2007. – № 12. – С. 36-41.
9. Рекапитализация банковской системы: украинские реалии и мировой опыт : информационноаналитическая записка (25.11.2010) [Электронный ресурс] // Зеркало недели. – Режим доступа : <http://zn.ua/ARCHIVE/rekapitalizatsiya>.
10. Statistics. Financial Soundness Indicator. Latest available data. Monetary Fund [Electronic of resource]. – Access mode : <http://fsi.imf.org/>.
11. Коваленко В.В. Капіталізація банків: методи оцінювання та напрямки підвищення / В.В. Коваленко, К.Ф. Черкашина. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. – 153 с.
12. Банківська енциклопедія / С.Г. Арбузов, Ю.В. Колобов, В.І. Міщенко, С.В. Науменкова. – К. : Центр наукових досліджень Національного банку України: Знання, 2011. – 504 с. – (Інституційні засади розвитку банківської системи України).
13. Дані фінансової звітності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=64097.
14. Симановский А. Ю. О регулятивных требованиях к устойчивости банков / А.Ю. Симановский // Деньги и кредит. – 2009. – № 9. – С. 12-19.
15. Group of Governors and Heads of Supervision announces higher global minimum capital standards. [Electronic resource]. – September 12, 2010. – It is access Mode: <http://www.bis.org/press/p100912.htm>.
16. Міщенко В. Капіталізація банківської системи України: сьогодення та перспективи / В. Міщенко // Вісник Національного банку України. – 2013. – № 7. – С. 11-17.

Ерис Л. Н.

Украинская академия банковского дела Национального банка Украины

ДОСТАТОЧНОСТЬ КАПИТАЛА БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ: МЕТОДЫ И ИНСТРУМЕНТЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ

Резюме

В статье рассмотрены основные положения, которые касаются достаточности капитала банковской системы, определены основные факторы, которые влияют на уровень капитала банков. Предложены основные подходы к обеспечению уровня достаточности капитала банковской системы.

Ключевые слова: банковская система, банковский капитал, достаточность капитала банка, базельские принципы.

Eris L. N.

Ukrainian Academy of Banking National Bank of Ukraine

SUFFICIENTNESS CAPITAL OF BANKING SYSTEM: METHODS AND INSTRUMENTS OF PROVIDING

Summary

Substantive provisions which touch sufficientness of capital of the banking system are considered in the article, basic factors which influence on the level of capital of banks are certain. The basic going is offered near providing of level of sufficientness of capital of the banking system.

Key words: banking system, bank capital, sufficientness of capital of bank, Basel principles.

УДК 336.761:339.727.22

Химченко А. Н.

Калачигин Г. М.

Донецкий национальный университет

СОСТОЯНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА И ФОНДОВОГО РЫНКА УКРАИНЫ

В статье рассматривается состояние инвестиционного климата и фондового рынка Украины, определены основные проблемы развития данных секторов экономики, а также действия, которые необходимо предпринять для их решения.

Ключевые слова: инвестиции, фондовый рынок, инвестиционный климат, инвестиционная активность.

Постановка проблемы. Современные условия глобализации и переход к открытой экономике способствуют присоединению Украины к мировому хозяйству, её внедрению в мировое экономическое пространство. Украина – развивающаяся страна, и достижение необходимого уровня конкурентоспособности экономики – одна из главных задач. Без привлечения иностранного и свободного капиталов данная задача является невыполнимой, т. е. необходимо улучшать инвестиционный климат государства и содействовать развитию фондового рынка в стране.

Инвестиции играют центральную роль в экономическом развитии страны, они определяют общий рост её экономики. От эффективности инвестиционной политики зависят состояние производства, уровень технической оснащённости основных фондов предприятий, возможности структурной перестройки экономики, решение социальных и экологических проблем. Но на данный момент объем привлеченных инвестиций в Украине незначителен.

Биржевая деятельность является индикатором ценообразования в обществе, экономического и финансового состояния и развития страны. Уровень деловой активности на бирже может свидетельствовать как про экономическую стабильность страны, так и про наличие финансового и экономического кризиса в мире. Многие страны имеют одну или даже несколько торговых площадок, где совершаются сделки с ценными бумагами. В тот момент, когда мир стоит на грани очередной волны кризиса Украине необходимо удерживать свои позиции. Но, к сожалению, состояние фондового рынка Украины нестабильно.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемами инвестирования и процессами, происходящими на фондовых рынках, занимались такие отечественные и зарубежные ученые, как: Ю. Макогон, М. Будник, Л. Красавина, З. Луцишин, С. Еш, В. Гец, Ч. Доу, Дж. Кейнс, Э. Хансен, Е. Домар, Дж. Робинсон, Н. Калдор, Д. Джоргенсон, У.Ф. Шарп, Г. Дж. Александер, Дж. В. Бэйли, К.А. Хассет, А.И. Дедиков, Д. Куприя-

нов, С.А. Гуткевич, А.Н. Алимова, П.Ф. Жердецкий, В.П. Красовской и др.

Целью статьи является анализ современного состояния инвестиционного климата и фондового рынка Украины, а также перспектив его улучшения.

Изложение основного материала. В связи с мировым финансовым кризисом с 2008-2009 гг. в Украину поступило меньше миллиарда долларов США. В последующие 24 месяца ситуация улучшалась, но, так и не достигнув показателя 2007-2008 гг., снова ухудшилась.

Динамика изменения поступлений прямых иностранных инвестиций представлена на рис.1.

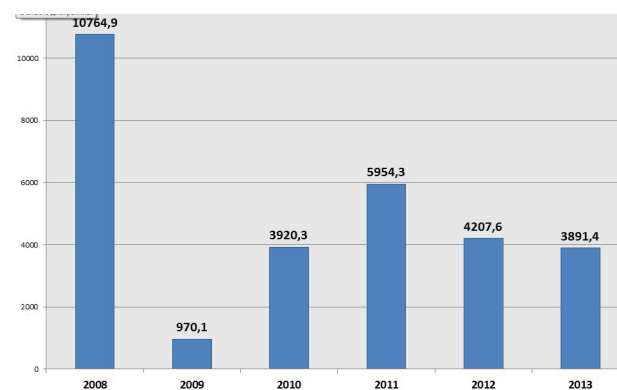


Рис. 1. Объемы поступления ПИИ в 2008-2013 гг. (с октября по октябрь) млн. дол. США [1]

География источников иностранного инвестирования представлена на рис.2.

Наибольшее количество прямых иностранных инвестиций в Украину поступило из Кипра (33,1%), Германии (11%), Нидерланд (9,7%), Российской Федерации (6,8%) и Австрии (5,7%).

В рейтинге «Doing Business 2014» Международной финансовой корпорации, который позволяет объективно оценить законодательство, связанное с регулированием бизнеса, и его применение, Украине удалось подняться на 28 позиций со 140-го на 112-е место (табл. 1). [2]

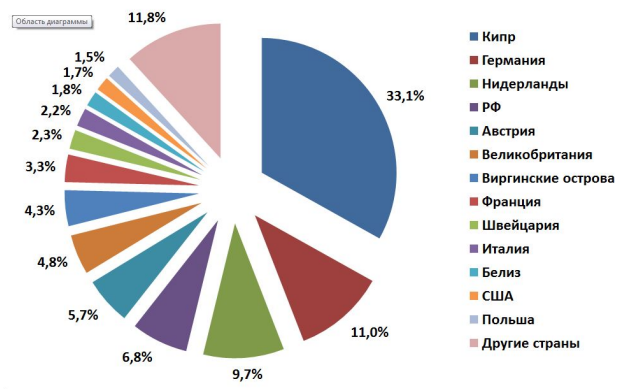


Рис. 2. Географическая структура поступления ПИИ в Украину из стран мира (на 1.10.2013) млн. долл. США[1]

Таблица 1
Рейтинг Украины по оценкам Международной финансовой корпорации

Рейтинги по категориям	ДВ 2014 Рейтинг	ДВ 2013 Рейтинг	Изменение рейтинга
Регистрация предприятий	47	50	+3
Получение разрешений на строительство	41	186	+145
Подключение к системе электроснабжения	172	170	-2
Регистрация собственности	97	158	+61
Кредитование	13	24	+11
Защита инвесторов	128	127	-1
Налогообложение	164	168	+4
Международная торговля	148	148	Нет изменений
Обеспечение исполнения контрактов	45	45	Нет изменений
Разрешение неплатежеспособности	162	157	-5
Ведение бизнеса	112	140	+28

Согласно табл. 1, Украина достигла больших успехов в таких пунктах: «Получение разрешений на строительство» и «Регистрация собственности».

В декабре 2013 г. компанией Research & Branding Group была проведена четвертая волна исследования среди руководителей американских, европейских и украинских компаний-инвесторов относительно оценки качества инвестиционного климата и уровня инвестиционной активности в Украине. По итогам данного исследования индекс инвестиционной активности составил 4,1 балла из 10 возможных (рис. 3).[3].

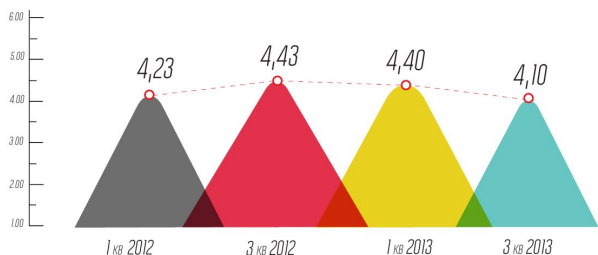


Рис. 3. Динамика изменения индекса инвестиционной активности с 1 квартала 2012 г. по 3 квартал 2013 г.

Индекс инвестиционной активности в Украине по сравнению со 2 кварталом 2013 г. снизился. Несмотря на то, что средние оценки динамики инвестиционного климата (ИК) за последние полгода, ожиданий по динамике инвестиционного климата в будующие полгода не изменилась, готовность потенциальных инвесторов к капиталовложениям в бизнес в Украине низкая, а удельный вес предпринимателей, отмечающих ухудшение инвестиционного климата за последние полгода и ожидающих ухудшения инвестиционного климата в будующие полгода, увеличивается.

Основными преградами на пути улучшения ИК в Украине, по мнению предпринимателей, являются коррупция, судебная система и административные барьеры. При этом отрицательное влияние данных факторов на возможности улучшения инвестиционного климата в Украине, а также рейтинга и налоговой системы снизилось.

По мнению респондентов, действия власти, необходимые для того, чтобы компания активнее инвестировала в Украину, должны быть следующими (рис.4) [3]. Проблемными первоочередной важности, которые требуют активного вмешательства властей, остаются борьба с коррупцией, реформирование судебной системы, ликвидация административных барьеров.



Рис. 4. Необходимые действия власти для увеличения объемов инвестирования в Украину

Фондовый рынок также играет большую роль в развитии экономики страны. Огромной проблемой украинского фондового рынка является низкий объем обращения акций и достаточное высокое преобладание облигаций на торговых площадках. Рассмотрим структуру распределения объема выполненных биржевых контрактов с ценными бумагами на организаторах торговли с распределением по виду финансового инструмента за январь-октябрь 2013г. (рис. 5) [4].

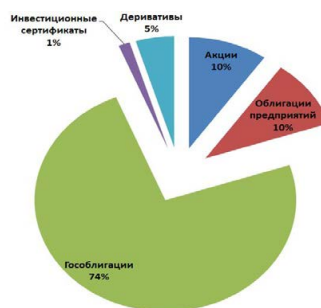


Рис. 5. Объем выполненных биржевых контрактов с ценными бумагами на организаторах торговли с распределением по виду финансового инструмента за январь-октябрь 2013 г.

Анализ рис. 5 свидетельствует о том, что 74% всех биржевых контрактов занимают гособлигации, 10% – облигации предприятий, 10% – акции.

ции, 5% – деривативы и 1% – инвестиционные сертификаты.

На фондовом рынке Украины существует небольшое разнообразие торговых площадок (рис. 6) [4].

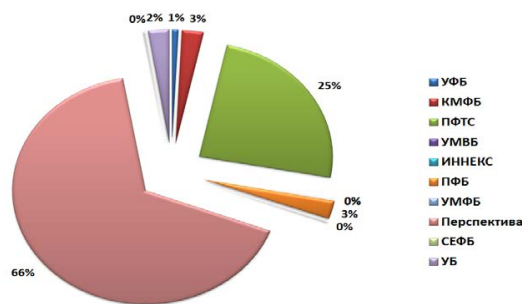


Рис. 6. Объем выполненных биржевых контрактов с ценными бумагами между организаторами торговли на протяжении января-октября 2013 г.

Крупнейшими участниками фондового рынка Украины являются: Фондовая биржа «Перспектива», Первая Фондовая Торговая Система, Приднестровская фондовая биржа, Киевская международная фондовая биржа, Украинская биржа.

Фондовая биржа «Перспектива» занимает большую часть всего объема выполненных контрактов, так как основным видом ценных бумаг, обращающихся на данной торговой площадке – гособлигации.

Рассмотрим динамику изменений значений индекса ПФТС и УБ(УХ) (Рис. 3.) [5; 6]:

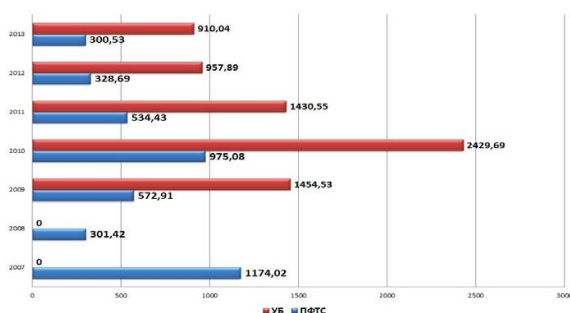


Рис. 7. Динамика изменений значений индекса ПФТС и УБ в период с 31.12.2007 по 30.12.2013 (пт)

Динамика такая же, как и с объемами привлеченных ПИИ: после бума в 2007 г. наблюдается резкий спад в 2008 г. с восстановлением в 2009-2010 гг. и постепенное снижение значений индексов.

Основными проблемами фондового рынка Украины являются: значительный объем торговли ценными бумагами за границами организационно оформленного рынка; малая часть акций предприятий в свободном обороте (free-float); узкая база финансовых инструментов фондового рынка; формирование системы корпоративных отношений в соответствии мировым стандартам, незначительные объемы оборота ценных бумаг; недостаточная нормативная и правовая база по регулированию рынка; неразвитая информационная сеть; недостаточное количество финансовых инструментов их малый ассортимент; слабая и малопродуктивная инфраструктура рынка; очень низкая активность основных участников рынка (инвесторов и самих эмитентов); существенный уровень как несистемного, так и системного рисков.

Выводы. В настоящий момент инвестиционный климат, фондовый рынок Украины являются весьма слабыми и не развитыми, но при этом имеют огромный потенциал развития. Главными препятствиями использования данного потенциала являются коррупция, несовершенство нормативно-правового обеспечения регулирования фондового рынка, отсутствие развитой сети ИСИ, нарушение прав инвесторов и т. д.

Основными направлениями стимулирования инвестиционного климата и развития фондового рынка в Украине должно стать: принятие нового Закона «О государственной поддержке и стимулировании инвестиционной деятельности в Украине», в котором необходимо определить приоритетные направления инвестиционной деятельности, механизмы привлечения инвестиций, повышение гарантий и прав инвесторов; усовершенствование налоговой политики (налоговые каникулы, низкие налоговые ставки, ускоренная амортизация основных фондов, уменьшение налогообложения прибыли на сумму инвестиций или использование налогового инвестиционного кредита); стимулирование активности эмитентов и участников фондового рынка; развитие системы информирования эмитентов и участников.

Список литературы:

- [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.ukrstat.gov.ua – официальный сайт Государственного комитета статистики Украины.
- Рейтинг Doing Business-2014: Украина взлетела на 28 позиций, но в топ-100 не вошла [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://podrobnosti.ua/economy/2013/10/29/938930.html>.
- Качество инвестиционного климата и уровень инвестиционной активности в Украине [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://rb.com.ua/Press_Reliz_fin_rgb.pdf.
- Информационная справка о развитии фондового рынка Украины на протяжении января-сентября 2013 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://nssmc.gov.ua/fund/stanrinku>.
- [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.pfts.com/> – официальный сайт ПФТС.
- [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ux.ua/> – официальный сайт Украинской биржи.

Химченко А. М.

Калачигін Г. М.

Донецький національний університет

СТАН ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ ТА ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Резюме

У статті розглядається стан інвестиційного клімату та фондового ринку України, визначені основні проблеми розвитку даних секторів економіки, а також дії, що необхідно виконати для їх рішення

Ключові слова: інвестиції, фондовий ринок, інвестиційний клімат, інвестиційна активність.

Khimchenko A. N.

Kalachigin G. M.

Donetsk National University

THE STATUS OF THE INVESTMENT CLIMATE AND STOCK MARKET OF UKRAINE.

Summary

The article regards the status of the investment climate and stock market of Ukraine, determines the main problems of development of following spheres of economics as well as actions which are to be taken for their solving.

Key words: investments, stock market, investment climate, investment activity (investing activity).

УДК 336.71:338.246.025.2

Коваленко В. В.

Одеський національний економічний університет

МАКРОПРУДЕНЦІЙНА ПОЛІТИКА В КОНТЕКСТІ ФОРМУВАННЯ НОВОЇ ПАРАДИГМИ БАНКІВСЬКОГО РЕГУЛЮВАННЯ ТА НАГЛЯДУ

Обґрунтовано економічну сутність, цілі, завдання та складові макропруденційної політики. Представлено характеристику інструментів та аналіз поточних заходів макропруденційної політики. Розглянуто основні напрямки реалізації стратегії макропруденційної політики.

Ключові слова: банківська система, макропруденційна політика; макропруденційний нагляд і регулювання, фінансова стійкість, капітал банків, базельські принципи.

Постановка проблеми. З часу розгортання фінансової кризи одним із її проявів є згорання кредитної активності в банківській сфері. Латентна криза, яка розпочалася на американському ринку іпотечного кредитування у 2007 р. та входження провідних економік в стадію рецесії у 2007-2008 рр., прийняла гостру форму після банкрутства у вересні 2008 р. американського іпотечного банку Lehman Brothers.

Ситуація, що склалася відносно системи управління фінансовими ризиками, не в змозі забезпечити керовану волатильність фінансового ринку, а отже, і відносну стабільність функціонування в ньому банківських інституцій.

Закладені у законі Додда-Франка [1] положення заохочують виникнення системних ризиків у результаті виділення групи системоутворюючих фінансових інституцій, які підлягають особливому контролю, з наданням їм додаткових неринкових конкурентних переваг.

Суттєвою позитивною відмінністю політики Європейського Союзу щодо макропруденційного аналізу від впроваджених в США і Англії моделей є реалізована на практиці спроба переходу від моделі жорсткого регулювання до тонкої макропруденційної надбудови.

Скороченню можливих витрат модернізації систем регулювання повинна сприяти міжнародна політика відкритості, яка базується на узгодженості та єдності цілей і завдань урядів країн світу

у сфері макропруденційної політики та тактичних дій національних інститутів [2, с. 89].

Аналіз останніх публікацій. Проблеми реалізації основних постулатів макропруденційної політики та її ролі в удосконаленні банківського регулювання та нагляду присвячені наукові праці Я. Белінської, М. Зверякова, М. Єршова, Н. Каурової, М. Ковалева, І. Кованкадзе, В. Крилової, В. Міщенко, С. Моїсєєва, С. Науменкової, О. Петрика, М. Самоснова, О. Чуб, О. Швець та інших.

Але, незважаючи на значні здобутки вітчизняних та зарубіжних науковців у дослідженні проблем теоретичного обґрунтування та методичного забезпечення стратегії макропруденційної політики, багато питань залишаються поза їхньою увагою. Зокрема, поглибленому вивченню підлягають питання макропруденційних положень регулювання системних банківських установ, варіативного встановлення у часі застосування макропруденційних заходів, встановлення контролю у випадку переносу фінансової діяльності за межі регулювання.

Метою статті є обґрунтування основних підходів до реалізації стратегії макропруденційної політики в системі вітчизняного банківського регулювання та нагляду.

Виклад основного матеріалу. Тенденції та перспективи розвитку світової та вітчизняної банківських систем на сучасному етапі визначається впливом наступних чинників: дія наслідків фі-

нансової кризи; короткострокові заходи органів регулювання щодо подолання кризових явищ; інституційні зміни, які мають значення у середньостроковій та довгостроковій перспективі.

Негативний вплив на розмір та достатність капіталу банків спричиняє знецінення активів, отримані збитки від поточної діяльності, що у свою чергу призводить до від'ємного значення сукупного капіталу банківської системи (наприклад Греція).

Органи регулювання, з метою відновлення функціональних позицій банківських систем та забезпечення достатнього рівня капітальної бази, застосовують такий механізм як рекапіталізація, яка нерідко має прояв у націоналізації банків. Так, програми щодо рекапіталізації банківських систем здійснювалися в Австрії (вартість – 15 млрд. євро, націоналізований Bank Medic AG), Великобританії (500 млрд. фунтів стерлінгів та націоналізовано вісім великих банків), Німеччині (націоналізація Нуро Real Estate), Італії (12 млрд. євро), Китаї (20 млрд. дол. США), Португалії (4 млрд. євро та націоналізація Banco Portugues de Negocios), Франції (40 млрд. євро), Швейцарії (5,2 млн. дол. США для рекапіталізації банку UBS) [3].

З початку фінансової кризи кошти держави виступили одним з джерел капіталізації банків України. Протягом 2008-2011 рр. на рекапіталізацію приватних банків в Україні було витрачено 25,8 млрд грн. (близько 2,3% ВВП). ПАТ АТ «Родовід Банк» отримав 12,3 млрд грн., відповідно, ПАТ АБ «Укргазбанк» – 9,3 млрд грн., ПАТ АТ «Акціонерний комерційний банк «Київ» – 3,6 млрд грн. [4; 5].

Кризові явища вплинули на якість активів банківських систем, а саме: погіршилася якість кредитного портфеля, відбулося знецінення торговельних та інвестиційних вкладень у цінні папери. Так, частка проблемних кредитів в активах українських банків України за підсумками I півріччя 2013 року зросла з 8,89% до 9,13% (рис. 1).

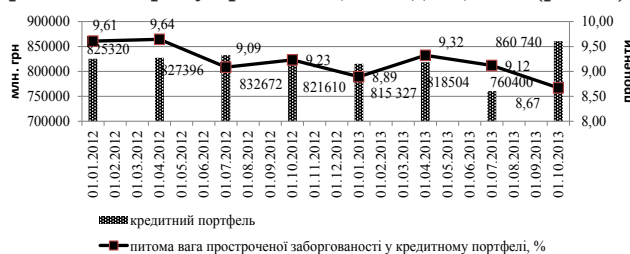


Рис. 1. Динаміка кредитного портфеля та простроченої заборгованості банків України станом з 01.01.2012 по 01.10.2013 (складено автором за матеріалами [7])

Органи регулювання різних країн вживали заходи щодо управління якістю активів банків. Наприклад, в Австралії були викуплені цінні папери, забезпечені іпотекою на суму 6 млрд. дол. США; у Німеччині – Фондом стабільності фінансового ринку було зарезервовано 80 млрд. євро для викупу проблемних активів; в Італії здійснювалися заходи щодо тимчасового обміну банківських активів на державні цінні папери; в Канаді було проведено купівлю застрахованих іпотечних кредитів місцевих банків на загальну суму 60 млрд. дол. США [6]. У цілому можна сказати, що банківські активи залишаються вразливими до кредитного, ринкового та валютного ризиків.

До основних чинників, що спричинили зниження ліквідності банківських установ, слід від-

нести: погіршення якості активів, не збалансованість між залученими та розміщеними коштами за термінами та обсягами, недовіра до банківських інституцій з боку кредиторів та вкладників.

Як видно з рис. 2, обсяг зобов'язань банківської системи України має тенденцію до зростання і на 01.10.2013 їх питома вага у пасивах складала 85,49%, що на 0,33% більше відповідного періоду 2012 р.



Рис. 2. Динаміка питомої ваги зобов'язань у пасивах банків України станом з 01.01.2012 по 01.10.2013 (складено автором за матеріалами [7])

З метою доступності до грошових коштів практично усі центральні банки знизили ставки рефінансування. В останні роки у більшості країн було підвищено розмір гарантованих державою депозитів у банківських системах, введено 100% гарантію за усіма вкладками. В цілому слід відмітити, що органи регулювання активно використовують функцію «кредитора останньої інстанції», тому ймовірність виникнення проблем з ліквідністю у світовій банківській системі незначна.

В цілому можна сказати, що стабільність та стійкість функціонування банківських систем світу залежить від ефективності інституційних перетворень.

Однією з ключових подій у сфері банківського регулювання виступає впровадження стандартів Базеля III, перш за все зазначене стосується вимог до капіталу [8]. Так, у США зазначені вимоги вже впроваджуються відносно банківських холдингових компаній з консолідованими активами більше 500 млн. дол. США; в Китаї з 1 січня 2013 р. встановлені мінімальні вимоги до капіталу у відповідності до стандартів Базеля III, зокрема, до базового капіталу в розмірі 5%, капіталу першого рівня в розмірі 6%, капіталу в цілому – 8%.

В багатьох країнах впроваджуються вимоги до ліквідності банків, зокрема, до якості ліквідності, управління ризиками ліквідності, моніторингу ліквідності щодо валютних операцій. Наприклад, у Європейському Союзі у 2011 р. були прийняті відповідні рекомендації Європейським бюро із системних ризиків.

Вимоги Базелю III торкнулися сфери деривативів, зокрема, торгівлі стандартними продуктами на біржах. У Європейському Союзі подібні вимоги були погоджені в липні 2012 р. В США, в 2010 р. був прийнятий закон Додда-Френка, який передбачає регулювання ринку деривативів [1].

Тиками чином, зміни, що відбуваються в системі регулювання банківських систем переслідують мету інтегрувати їх до змінної макроекономічної ситуації, зробити її більш стійкими до можливих негативних впливів макроекономічного та політичного характеру. Тому, нова парадигма банківського регулювання та нагляду за банківською діяльністю повинна базуватися на макропруденційній політиці [9].

Макропруденційна політика призначена для моніторингу чинників, які спричиняють прямий

та непрямий вплив на фінансову стабільність, виявлення чинників уразливості банківської системи по відношенню до системних ризиків, ранньої діагностики системної нестабільності у фінансовій сфері економіки. Саме завдяки впровадженню та вдосконаленню системи забезпечення фінансової стійкості, одним з елементів якої є макропруденційна політика, центральні банки провідних країн світу у цілому гідно вийшли з фінансової кризи та зменшили збитки від неї.

Економічна сутність, цілі, завдання та складові макропруденційної політики представлено на рис. 3.

Структурно макропруденційні інструменти можна згрупувати за чотирма напрямками (табл. 1).

Якщо розглянути реалізацію заходів макропруденційної політики у 2013 р., то слід відмітити, що вони були спрямовані в більшій мірі на стимулювання притоку інвестицій та реалізації пруденційних норм до банків і інвестиційних компаній.

У 2013 р. на фоні очікувань згортання ФРС США програми викупу активів і не прогнозованості економічних перспектив, розвинені країни утрималися від змін резервних вимог. Деякі країни з ринками, що розвиваються, віддали перевагу активнішій позиції. Так, Бразилія, Перу і Туніс понизили резервні вимоги, а Нігерія і Венесуела підвищили.

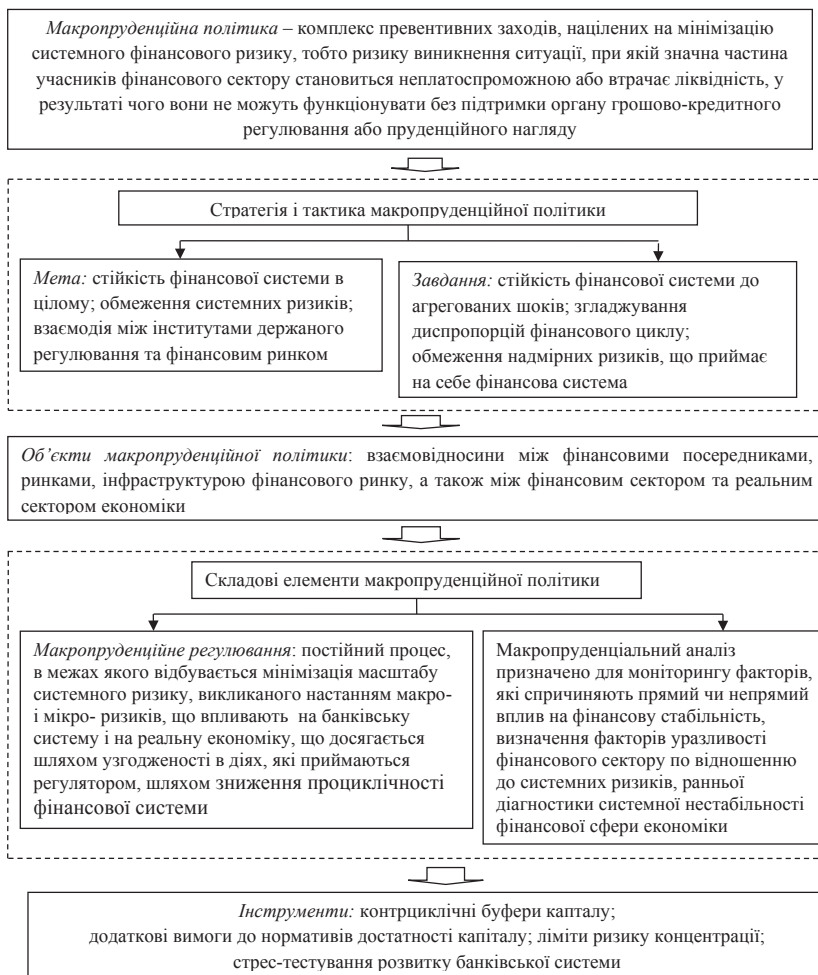


Рис. 3. Економічна сутність, цілі, завдання та складові макропруденційної політики (систематизовано автором за матеріалами [2; 10; 11; 12])

Таблиця 1

Характеристика макропруденційних інструментів та період їх застосування [13]

№ пор.	Проблема	Інструменти
1	Макроекономічний ризик і ризик «фінансових пухирів»	1) резервні вимоги 2) ліміти за обсягами кредитування 3) податки на споживче кредитування (податок на основну суму боргу)
2	Кредитний ризик і ринковий ризик	1) норматив співвідношення обсягу кредиту і вартості застави 2) (loan – to – value ratio – LTV ratio) 3) норматив співвідношення суми заборгованості і доходу 4) (debt – to – income ratio – DTI ratio) 5) створення контрциклічних/динамічних резервів (countercyclical/dynamic provisioning), формування резервів на можливі втрати за позиками 6) зміна коефіцієнтів ризику за різними видами кредитування 7) обмеження на «короткі продажі» 8) обмеження на операції з CDS (кредитний дефолтний своп)
3	Валютний ризик і ризик потоків капіталу	1) податки на операції з капіталом 2) обмеження на відкриті валютні позиції банків 3) обмеження на вкладення в активи з номіналом в іноземній валюті 4) обмеження на запозичення в іноземній валюті 5) обмеження на вкладення нерезидентів в національні активи 6) спеціальні вимоги по ліцензуванню 7) адміністративні заходи
4	Заходи по реалізації Базельських реформ	
	<i>I квартал 2013 р.</i> Керівництво БКБН щодо введення LCR Реалізація Базеля III в країнах Єврозоюзу Введення контрциклічного буфера в Швейцарії Підсумки стрес-тестування ФРС США	<i>II квартал 2013 р.</i> Єдині правила по оздоровленню фінансових інститутів в ЄС Виділення системно значущих небанківських фінансових інститутів в США
	<i>III і IV квартали 2013 р.</i> Реалізація Базельських реформ в країнах-членах БКБН за станом на жовтень 2013 року; оновлення списку глобальних системно значущих фінансових інститутів; створення Єдиного європейського механізму банківського нагляду	

Лідери країн БРІКС прийняли рішення створити міжкрайовий фонд підтримки, кошти якого можуть бути використані для зміцнення платіжного балансу країн-учасниць у разі істотного погіршення ситуації. Крім того, багато країн, що розвиваються, використовували заходи щодо мінімізації кредитних ризиків, у тому числі з метою поліпшення якості банківських балансів (Тайвань, Індія), підвищення стійкості ринку нерухомості (Гонконг) і підвищення прозорості ринку позабіржових деривативів (Південна Корея).

Зокрема, в Індії для підвищення якості банківських балансів було затверджено керівництво з формування резервів на покриття збитків від реструктуризованих кредитів, а в Сінгапурі для підвищення ефективності пруденційного регулювання у сфері іпотечного кредитування було введено новий нормативний показник – загальний показник обслуговування боргу.

Звіт Базельського комітету з банківського нагляду (БКБН), за період з 1 жовтня 2012 р. по серпень 2013 р. свідчить про істотну зацікавленість в реалізації пакету реформ Базель III в країнах-членах БКБН. Базель III набуває чинності найближчим часом в 25 країнах світу [15].

Базельський комітет з банківського нагляду (БКБН) опублікував керівництво по введенню короткострокового показника ліквідного покриття (liquidity coverage ratio, LCR) з менш жорсткими вимогами, ніж передбачалося раніше. Вимоги до показника LCR покликані забезпечити достатній запас ліквідності, подолання банками короткострокової кризи ліквідності, включаючи різкий відтік вкладів або скорочення доступу до кредитних ресурсів.

Відповідно до нових вимог БКБН, повне впровадження стандарту LCR, яке вимагає 100-відсоткове покриття очікуваного протягом 30 днів грошового відтоку високоліквідними активами, відкладене до 2019 р. [14].

Європейською Радою було розглянуто проект Директиви про єдині правила фінансового оздоровлення кредитних організацій і інвестиційних компаній.

Директива призначена забезпечити наявність необхідних повноважень і інструментів у національних регуляторів для запобігання кризі в банківській системі. Заходи фінансового оздоров-

лення можуть включати: продаж частини бізнесу; створення спеціалізованої установи під державним контролем, в управління якої тимчасово переміщуються усі «добрі» активи; переміщення проблемних активів в спеціальну установу; застосування процедури bail – in, а саме покриття збитків за рахунок коштів акціонерів і кредиторів (депозити фізичних осіб, середні і малі підприємства мають переважне право перед іншими незабезпеченими кредиторами).

У 2013 р. було оновлено список глобальних системно значущих банків, страховиків, заходи щодо виявлення системно значущих фінансових інститутів в окремих країнах.

Висновки. Як засвідчила криза, без врахування системних ризиків регулювання окремих учасників ринку банківських послуг неефективно. Тому макропруденційна політика виступає об'єктивною необхідністю при формуванні стратегії розвитку банківської системи. Вирішення даного питання потребує нових підходів до регулювання фінансового ринку, діяльності окремих фінансово-кредитних інституцій у взаємодії та розвитку. Особливу увагу слід приділити:

– розробці та удосконаленню методології аналізу стабільності банків на макроекономічному рівні, тобто розвитку банківського регулювання та нагляду на макрорівні (національному та міжнародному);

– удосконалення аналізу та оцінки мікро- та макро- чинників, які здійснюють вплив на діяльність банків, з метою підтримки стабільного розвитку кожного банку, банківської системи, фінансової системи та економіки країни в цілому.

Стратегія розвитку банківської системи повинна бути пов'язана з довгостроковою стратегією соціально-економічного розвитку держави. З цією метою слід підготувати систему довгострокових планів-прогнозів розвитку банківської системи.

Основне завдання довгострокового банківського планування міститься у синхронізації політики розвитку банківської системи із завданнями щодо створення довгострокового стабільного зростання економіки та підвищення рівня і якості життя населення. Засобом досягнення довгострокової збалансованості повинно стати реформування банківської системи у частині змістовного, організаційного та інституціонального аспектів.

Список літератури:

1. Закон Додда-Френка [Електронний ресурс]: Финансовая энциклопедия Smart lab. – Режим доступу : <http://smart-lab.ru/finansoviy-slovar/>.
2. Коваленко В. В. Стратегічні напрями реалізації макропруденційного банківського нагляду та регулювання / В. В. Коваленко // Стратегічні пріоритети. – 2012. – № 4(25). – С. 89-97.
3. Financial Soundness Indicator [Electronic of resource]. – International Monetary Fund. – Access mode : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2012/01/pdf/text.pdf>.
4. Крилова А. О. Фінансовий сектор України: сьогодні й завтра / А. О. Крилова // Вісник Національного банку України. – 2007. – № 12. – С. 36-41.
5. Рекапитализация банковской системы: украинские реалии и мировой опыт : информационноаналитическая записка (25.11.2010) [Электронный ресурс] // Зеркало недели. – Режим доступа : http://zn.ua/ARCHIVE/rekapitalizatsiya_bankovskoy_sistemy_ukrainskie_realii_i_mirovoy_opyt_informatsionnoanaliticheskaya61522.html.
6. Statistics. Financial Soundness Indicator. Latest available data. Monetary Fund [Electronic of resource]. – Access mode : <http://fsi.imf.org/>.
7. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс]. – Національний банк України. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807&cat_id=36798.
8. Зверяков М.І. Банківський капітал: вимоги Базеля III / М. І. Зверяков, В.В. Коваленко // Фінанси України. – 2011. – № 6. – С. 13-23.
9. Коваленко В.В. Нова парадигма розвитку вітчизняної банківської системи / В.В. Коваленко // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси» : збір. наук. праць. – Луцький національний політехнічний університет. – 2012. – Випуск 9(44). – Ч. 4. – С. 166-178.
10. Каурова Н.Н. Макропруденциальное регулирование финансовых рынков / Н.Н. Каурова // Финансовый журнал. – 2012. – № 1. – С. 6-18.
11. Ковалев М. Макропруденциальное регулирование – новая функция центробанков / М. Ковалев // Банковский вестник. – 2010. – № 11. – С. 17-24.

12. Group of Thirty. Enhancing Financial Stability and Resilience: Macroprudential Policy, Tools, and Systems for the Future. – October 2010. – Режим доступа : http://www.group30.org/images/PDF/Macroprudential_Report_Final.pdf.
13. Обзор текущих мер макропруденциальной политики за II квартал 2013 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.cbr.ru/analytics/fin_stab/MPR_13Q2.pdf?pid=fin_stab&sid=ITM_60103.
14. Basel III: The Liquidity Coverage Ratio and liquidity risk monitoring tools [Electronic of resource]. – Access mode : <http://www.bis.org/publ/bcbs238.htm>.
15. Progress report on implementation of the Basel regulatory framework [Electronic of resource]. – Basel Committee on Banking Supervision, October 2013. – Access mode : <http://www.bis.org/publ/bcbs263.pdf>.

Коваленко В. В.

Одесский национальный экономический университет

МАКРОПРУДЕНЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА В КОНТЕКСТЕ ФОРМИРОВАНИЯ НОВОЙ ПАРАДИГМЫ БАНКОВСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ И НАДЗОРА

Резюме

Обоснованы экономическая сущность, цели, задания и составляющие макропруденциальной политики. Представлены характеристика инструментов и анализ текущих мероприятий макропруденциальной политики. Рассмотрены основные направления реализации стратегии макропруденциальной политики.

Ключевые слова: банковская система, макропруденциальная политика, макропруденциальное регулирование и надзор, финансовая устойчивость, капитал банков, базельские принципы.

Kovalenko V. V.

Odesa national economic university

MACROPRUDENTIAL OF POLITICIAN IN CONTEXT OF FORMING OF NEW PARADIGM OF BANK ADJUSTING AND SUPERVISION

Summary

Economic essence, aims, tasks and constituents of macroprudential policy, is reasonable. Description of instruments and analysis of current measures of macroprudential policy are presented. Basic directions strategy of realization of macroprudential policy are considered.

Key words: banking system, macroprudential policy, macroprudential supervision and adjusting, financial firmness, capital of banks, Basel principles.

УДК 339.7:330.101

Кривуц Ю. Н.

Харьковский национальный университет имени В. Н. Каразина

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ФИНАНСЫ КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ

Раскрываются мотивы и причины зарождения и расширения масштабов товарообменных операций как внутри каждого отдельного государства, так и между государствами. Обращается внимание на стихийный переход от региональных средств обмена к деньгам. Там и тогда, где и когда они появились, стали формироваться финансовые отношения между партнерами на национальном и мировом уровне.

Ключевые слова: товар, обмен, деньги, финансы, категория, международные финансы.

Постановка проблемы. Наука – это система знаний об окружающем человека многообразном мире. Сами знания дифференцируются по отраслям. Для каждой отдельной отрасли знаний свойственны свои термины, понятия, категории.

Цель статьи – рассмотреть появление и охарактеризовать отличительные особенности внешне одинаковых словосочетаний, на что, к сожалению, не обращают внимания ни авторы учебной и учебно-методической литературы (Н. Е. Бойцун, С. Я. Боринец, С. Л. Близнюк, С. С. Доровская, Н. С. Иванова, С. Б. Ильина, В. В. Кривошей, В. И. Осипцев, Н. В. Стукало, И. Я. Софищенко, Л. Н. Федякина, В. П. Шило и др.), ни ответственные редакторы (Н. С. Логвинова, О. М. Мозговой и т. д.) таких изданий.

Сложившаяся ситуация и предопределяет **актуальность** поднятой проблемы и ее значимость.

Основная часть. По общему мнению отечественных и зарубежных специалистов, финансы – это экономические отношения, выраженные в денежной форме, между субъектами. Они сложились не сразу и не вдруг, а на определенном этапе развития общества, когда наметился переход от мотыжного к плужному земледелию, развивалось высокогорное и террасное выращивание овощей, расширялся ареал применения переложной системы, интенсифицировалось скотоводство, росла его продуктивность, увеличивался объем переработки сырья аграрного происхождения. В определенной мере этому способствовало совершенствование техники и технологии производства, а также разделение труда. Возникают и развиваются различные ремесла. Существенно изменяется исходная база изготовления инструментов, приспособлений, механизмов. Наряду с камнем, деревом и костью,

начинается использование меди, свинца и других металлов, затем сплавов, в частности бронзы, которые постепенно оттесняются железом. Мягкое железо, сталь (а несколько позже и нержавеющая) становятся исходным для изготовления разнообразных орудий труда ремесленного люда.

Платон в труде «Государство», провозглашая добычу пищи первой и самой главной потребностью человека, его существования и жизни, подчеркивал непреходящую роль земледельца, ткача, строителя, сапожника. Титана античности волновали вопросы: «Должен ли каждый из них выполнять свою работу с расчетом на всех?» или «только для самого себя?». Звучит однозначный ответ: люди рождаются с различными «способностями к тому или иному делу». Это позволяет «сделать все в большем количестве, лучше и легче», конечно, «не отвлекаясь на другие работы» [1, с. 112].

В «Законах» Платон еще более категоричен: «... каждый должен владеть только одним ремеслом (профессионально – Ю. К), которое и доставляет ему средства к жизни» [1, с. 594].

Мысли, наблюдения, находки и утверждения Учителя разделял и поддерживал гениальный ученик – Аристотель. В сочинении «Политика» он замечал, развивая идеологию Платона: «В первоначальной семье все было общим; разделившись, стали нуждаться во многом из того, что принадлежало другим» [2, с. 48]; это подводило (и приводит) к обмену. При этом «развитие меновой торговли было обусловлено естественными причинами»: у одних образовывались излишки, у других – ощущался недостаток или наблюдалось полное отсутствие необходимого и желаемого [2, с. 47].

Великим учителям человечества посчастливилось вычленив две наиболее существенные предпосылки возникновения и становления товарного производства: во-первых, прогресс техники и технологии во всех отраслях трудовой деятельности людей и, во-вторых, разделение труда. Совокупность того и другого в конечном счете позволило выращивать, добывать, производить больше необходимого для самого производителя, одновременно выступающего и в качестве потребителя.

Поскольку подчас требуются продукты из других стран, необходимы торговые посредники «для всякого рода ввоза и вывоза». И впредь, прогнозирует Платон, именно купцы «будут продавать и покупать», что неизбежно разовьет рынок и вызовет к жизни монету – «знак обмена» [1, с. 113].

Аналогично мнению Аристотеля: «Когда стала ... требоваться ... помощь для ввоза недостающего и вывоза излишков, неизбежно стала ощущаться потребность в монете» [2, с. 48].

Если в конце IV тысячелетия до н. э. в долине Нила в качестве средства обмена использовались золотые слитки весом в 14 г, то в III-м – золотые кольца разного размера и веса. В IX в. до н. э. бронзовые «блинчики» аналогичного назначения появились в Китае. В 670 г. до н. э. стали чеканить протомонеты в небольшом царстве в Малой Азии – Лидии, где правил Гигас [3, с. 55, 57].

Аристотель сделал вывод принципиальной значимости: «... в силу необходимости обмена возникли деньги». И далее: «Торговля, по-видимому, имеет дело главным образом с денежными знаками, служащими необходимым элементом и целью всякого обмена» [2, с. 48, 49].

С появлением денег, отмечал Платон, процесс обмена расчленился. Можно «за деньги приобрести что-нибудь у тех, кому нужно сбыть свое, и опять-таки обменять это на деньги с теми кому,

нужно что-нибудь купить» [1, с. 141]. На рынке, заключает Платон, обмениваются «монеты на вещи и вещи на монеты» [1, с. 597], а обменивающиеся вступают (вольно или невольно) в финансовые отношения, вызываемые к жизни самим фактом появления денег.

Вскоре после Лидии (а, может, и одновременно) металлические «блинчики» появляются в Эгине. С VI в. до н. э. до середины IV в. до н. э. в Кизике по велению власти чеканили свои монеты. Волна чеканки охватила многие царства Старого Света. Всюду и везде это происходило по решению правителей. Такая практика сохраняла значение и в последующие времена. В 1704 г. Петр I санкционировал чеканку медной копейки, а в 1718-м – запретил серебряную. В 1755 г. в России увидели свет первые империалы. Для расчета по внешнеторговым договорам со времен Петра I использовали золотой червонец (в 1922 г. он приравнивался к десяти рублевой золотой монете дореволюционной чеканки) [5, с. 24, 28, 36]. Так происходит и в новейшее время. С 1 января 2014 г. Латвия, отказавшись от национальной денежной единицы, стала использовать евро.

Вне сомнения, привлекают внимание исследователей реалии второй половины I тысячелетия до н. э. Именно тогда Древняя Греция стала страной торговых республик, каждая из которых имела свои металлические средства обмена. Общий годовой торговый оборот Афин через порт Пирей в 401-400 г.г. до н.э. составил 1,75, а в 400-399 г.г. до н.э. – 2,0 тыс. талантов. В город привозили скот, рыбу, пряности, фрукты, ковры, слоновую кость и – главным образом – зерно (ввоз зерна в двое превышал объемы местного сбора). В вывозе преобладали вино, масло оливковое, шерсть, ткани, посуда, изделия из металла. За все приходилось рассчитываться деньгами. Однако процедура усложнялась в связи с разнообразием достоинства монет Афин, Византии, Коринфа, Сиракуз, Эгины и других городов. Возникла объективная потребность в обмене одних монет на другие (конечно, в определенном соотношении). Во всех больших городах Греции появились трапезиты (менялы). Затем стали работать столы менял в больших городах Ионии, в Смирне, Эфесе, Фокее. Помимо обмена монет, трапезиты предоставляли во временное пользование за определенные проценты свободные средства заинтересованным лицам, в частности, купцам, принимали деньги на хранение, оказывали иные финансовые услуги [5, с. 27, 33], не ограничиваясь местными клиентами.

Даже лапидарный ретроспективный курс убеждает, по-видимому, что, во-первых, объективная потребность в обмене излишками вызвала товарное производство; во-вторых, сложность процедур товарного обмена высекала специализированных торговых посредников и эквиваленты товаров и услуг – деньги; в-третьих, на начальных этапах инициатива торговых посредников санкционировалась государством; в-четвертых, хождение множества по весу прежде всего монет обусловило появление менял (трапезитов), сформулировавших идею соотношения (курса), обмениваемых денежных единиц; в-пятых, становление рыночной экономики с её расширяющимися и углубляющимися финансовыми отношениями не только внутри стран, но и между странами в связи с активизацией товарного обмена.

В V в. до н.э. Афины добились монопольного положения в посреднической торговле и монополии в монетном деле. Афинская монета стала

почти господствующей в бассейне Эгейского моря. Последняя треть IV-первая половина III в.в. до н.э. характеризуется расширением объемов международной торговли. Греки ввозили золото и серебро из Испании; олово из Корнуола и Бретани; соль – из Малой Азии; пурпурные ткани – Тира; эбонит, самоцветы, слоновую кость и пряности – из Индии; вино – из Сирии. Наиболее крупными поставщиками зерна стали Египет, Сицилия и степи Причерноморья. Вывозили жители Балкан оливковое масло, керамику, ткани, излишки товаров из металлов [6, с. 175].

В VI-III в.в. до н.э. Аппенинский «сапожок» стал местом активного товарного обмена. С IV в. до н. э. Рим втянулся в благодарную морскую торговлю; в устье реки Тибр основан порт Остин. После покорения востока Рим значительно расширил объемы и – главное – масштабы торговых сделок. Операции обмена впервые приобрели действительно всемирный характер, практически охватив Старый Свет. Из Сицилии, Египта, Северной Африки, Юга Франции ввозили пшеницу, вино – из Греции, Испании, Галии, отсюда же оливковое масло; льняные ткани – из Египта и Галии, шерстяные изделия – из Галии, хлопок – из Индии, шелк – из Китая и Индии, золото – из Испании и Северной Африки, серебро – из Испании и Британских островов, железо – из Испании, Галии, Иллирии, медь – из Испании, керамику – Галии,

стекло – из Финикии, Сирии, Египта, мрамор – из Греции, гранит – из Египта, дерево – Ливии и т.д. [6, с. 183-184].

Товарно-денежные и финансовые отношения независимо от европейского региона развиваются и в бассейнах великих китайских рек Янцзы и Хуанхэ. В летописных текстах упоминаются разного рода торговые посредники, переживавшие из одного царства в другое. Сохранились, в частности, сведения о купцах из центральнокитайского царства Чжэн, предлагавших свои товары на рынках в царствах Чжоу, Чу, Цзинь и в Ци. В царстве Чжэн действовали особые законодательные нормы, обязывавшие местных купцов «извещать (специального) управителя государства» о всех крупных сделках, а также о «выгодах, приобретенных от торговли на рынках». Важным показателем экономического состояния царств служило «повсеместное распространение монетной формы денег» [7, с. 170].

На территории современной Украины зарождение международных финансовых отношений привязано к греческим черноморским полисам и скифским степным поселениям. Первые серебряные монеты появились в Боспорском царстве, в Ольвии и Херсонесе. Металлические эквиваленты собственной чеканки имели ограниченную сферу применения.

Постепенно втягивались в международные торговые и, естественно, финансовые отношения сла-

Таблица 1

Определение понятия международные финансы

Раскрытие содержания категории	Источник
1. ... отражает обменно-распределительные отношения национальных и над-национальных субъектов мировой экономики по поводу движения стоимости между странами и в процессе формирования и использования централизованных денежных фондов	Теорія фінансів: навч. пос./ За ред. О. Д. Василика. – К. : ЦУЛ, 2005, с. 250-251
2. ... это фонды финансовых ресурсов, какие образовались на основе развития международных экономических (рыночных) отношений и используются для обеспечения бесперебойности и рентабельности общественного воспроизводства на мировом уровне и удовлетворения общих потребностей, какие имеют международное значение	Боринец С. Я. Міжнародні фінанси : підручник – 2-е вид. – К. : «Знання», 2006, с. 15
3. ... совокупность экономических отношений, в результате которых на основе распределения и перераспределения части совокупного общественного продукта, полученного от внешнеэкономической деятельности происходит формирование и использование денежных доходов и фондов государства, отраслевых, межотраслевых, территориальных структур управления, производственных объединений и иных предпринимательских структур в иностранной, национальной валюте и международных платёжных средств	Фінанси у запитаннях і відповідях / За ред. О. Д. Данилова. – К. : «Комп'ютерпрес», 2006, с. 366
4. ... совокупность отношений по созданию и использованию денежных средств, необходимых для осуществления внешнеэкономической деятельности государством, формами, иными юридическими и физическими лицами	Оспіцев В. І., Близнюк, О. Л., Кривошей В. В. Між -народні фінанси : навч. пос. – К. : Знання, 2006. – С. 11
5. ... одна из основных форм международных экономических отношений, функционирование и развитие которых связаны существованием и обслуживанием всего комплекса международных связей	Фінанси : підручник/ За ред. С. І. Юрія, В. Н. Федосова. – К. : «Знання», 2008. – С. 435
6. ... – в широком значении – совокупность финансовых ресурсов всех стран, международных организаций и международных финансовых центров мира;- в узком понимании – это те финансовые ресурсы, какие используются в международных экономических отношениях, т.е. в отношении между резидентами и нерезидентами	Шило В. П., Доровська С.С., Лына С. П., Иванова Н.С. Міжнародні фінанси (за модульною системою навчання) : теоретико-практичне пос. – Друге вид. – К. : «Кондор», 2010, с. 14
7. ... это фонды финансовых ресурсов, создание и использование которых осуществляется на мировом и международном уровнях для удовлетворения общих потребностей, которые имеют международное значение	Там же, с. 6
8. ... совокупность отношений по созданию и использованию денежных средств (фондов), необходимых для осуществления внешнеэкономической деятельности международных фирм и государств	Міжнародні фінанси: Кредитно-модульний курс : навч. пос. – 4-те вид., перероб. та доп. / За ред. Ю. Г. Козака, Н. С. Логвинової, М. І. Барановської. – К. : ЦУЛ, 2011, с. 5
9. ... одна из основных форм международных экономических отношений, функционирование и развитие которых связано с существованием и обеспечением всего комплекса международных связей.	Фінанси для фінансистів : підручник / За ред. Т. А. Говорущко. – К. : ЦУЛ, 2013. – С. 425
10. ... фонды финансовых ресурсов, какие образовались на основе развития международных экономических отношений и какие используются для обеспечения непрерывности и рентабельности общественного воспроизводства на мировом уровне и удовлетворяют потребности, имеющие международное значение	Міжнародні фінанси: навч. пос./ За ред. М.І. Макаренко, І. І. Д'яконової. – К. : ЦУЛ, 2013. – С. 10-11

вянские племена, расселившиеся вблизи «пути из варяг в греки».

Приведенные и многие иные аналогичные по содержанию примеры из относительно недалекого прошлого свидетельствуют о непосредственной зависимости международных финансовых отношений от международных товарообменных операций с неизменным участием денег.

Сфера и масштабы использования денег в настоящее время неизмеримо выросли, а значение международных финансов трудно переоценить. Несмотря на это, до сих пор не выработано единого и общепринятого толкования столь важной дефиниции (см. табл.1).

Из десяти приведенных определений, содержащихся в учебной литературе за 2005-2013 гг., в семи (2, 3, 4, 6, 7, 8 и 10) подчеркивается в качестве характерной особенности международных финансов как экономической категории создание и использование фондов финансовых (денежных) ресурсов для осуществления бесперебойного и рентабельного функционирования всего комплекса международных связей, денежных средств (фондов)».

В первом и третьем толковании рассматриваемой категории акцентируется внимание на обменно-распределительных и перераспределительных отношениях, свойственных анатомируемой категории.

Конструкторы пятого и девятого определений ограничиваются указанием относительно места международных финансов среди различных форм международных экономических отношений.

Сравнительный обзор, нам кажется, убеждает в отсутствии в настоящее время общепринятого толкования такой категории как международные финансы.

Не претендуя на истину в последней инстанции, можно понимать под международными финансами экономические отношения, выраженные в денежной форме, между партнерами по международным коммерческим сделкам, очерченным Конвенциями ООН, в частности Гаагской (1965г.) и Венской (1980г.), правилами и нормами и других международных организаций и соглашений.

Для более глубокого понимания сущности меж-

дународных финансов, этой объективной реальности, и обоснованного построения финансовой политики необходимо проникнуться особенностями их как экономической категории, ее социально-экономической и общественной значимости. Обеспечивается это через раскрытие функций международных финансов. По общепринятому мнению, рассматриваемой категории присущи прежде всего основные, как и финансам, функции – распределительная и контрольная.

Более того, движение капиталов есть следствие действия объективного экономического закона пропорционального развития.

Вне сомнения, определенное влияние на распределение мирового валового продукта имеет политика субъектов международных экономических отношений и в первую очередь государств, их центральных банков и ТНК.

Как свидетельствует экономическая история, действия объективных экономических законов и интересов субъектов международных валютно-кредитных отношений совпадают, а иногда существенно расходятся [9, с. 15-16].

Выводы.

1. Международные финансы – историческая категория, возникшая на определенном этапе развития общества, его производительных сил, на которые воздействовали, помимо объективных экономических законов, прогресс техники и технологических процессов, разделение труда.

2. Международные финансы – экономическая категория, вызванная к жизни пробивающим себе дорогу товарным производством, «изобретением» и использованием денег в качестве всеобщего эквивалента товаров, работ и услуг, появлением купцов и менял (трапезитов) с их разнообразными финансовыми услугами.

3. Согласно институциональному пониманию, международные финансы – это совокупность предпринимательских структур, банковских образований, валютных и фондовых бирж, международных экономических и валютно-финансовых институтов, соответствующих региональных организаций и объединений, с помощью которых и через которые осуществляется движение мировых финансовых потоков.

Список литературы:

1. Платон. Государство. Законы. Политика / Платон [Текст]. – М. : Мысль, 1998. – 798 с.
2. Аристотель. Политика. Афинская политика / Аристотель [Текст]. – М. : Мысль, 1997. – 458 с.
3. Гусейнов Р. История экономики России : учебн. пос. / Р. Гусейнов [Текст]. – М. : Изд. «Маркетинг», 1999. – 352 с.
4. Геродот. История/ Геродот [Текст]. – М. : АСТ, 2009. – 671 с.
5. Рубль и копейка/ Отв. за вып. В. И. Десятерик [Текст]. – М. : «Зарница», 2004. – 201 с.
6. Строгис Т. П. История экономики : учебник / Т. П. Строгис [Текст]. – М. : ТК Велби, «Прогресс», 2007 – 528 с.
7. Филипенко А. С. Экономическая глобализация: истоки и результаты / А. С. Филипенко [Текст]. – М. : Экономика, 2010 – 511 с.
8. Васильев К. В. Истоки китайской цивилизации / К. В. Васильев [Текст]. – М. : ВЛРАН, 1998 – 319 с.

Кривуц Ю. М.

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

МІЖНАРОДНІ ФІНАНСИ ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ

Резюме

Розкриваються мотиви і причини зародження та розширення масштабів товарообмінних операцій як всередині кожної окремої держави, так і між державами. Звертається увага на стихійний перехід від регіональних засобів обміну до грошей. Там і тоді, де і коли вони з'явилися, стали формуватися фінансові відносини між партнерами на національному та світовому рівні.

Ключові слова: товар, обмін, гроші, фінанси, категорія, міжнародні фінанси.

Krivuct Yu. N.

Kharkiv National University V. N. Karazin

INTERNATIONAL FINANCE AS AN ECONOMIC CATEGORY

Summary

Reveal motives and reasons of origin and scale barter transactions within each state and between states. Draws attention to the spontaneous transition from regional funds to the money exchange. When and where and when they appeared, began to form the financial relations between the partners at the national and global level.

Key words: commodity exchange, money, finance, category, international finance.

УДК 336.3

Марченко Н. А.

Якунько А. В.

Чернігівський державний інститут економіки і управління

РОЛЬ ОБЛІГАЦІЙ МІСЦЕВИХ ПОЗИК У НАПОВНЕННІ І РОЗВИТКУ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

Досліджено теоретичні аспекти сутності, призначення та ролі облігацій місцевих позик у формуванні доходної частини місцевих бюджетів. Виявлено проблеми, що перешкоджають становленню та розвитку ринку муніципальних цінних паперів в Україні.

Ключові слова: місцеві бюджети, облігації місцевих позик, муніципальні цінні папери.

Постановка проблеми. Останнім часом особливо актуальною стала проблема нестачі та нестабільності доходних джерел фінансових ресурсів на рівніні органів місцевого самоврядування. Економічна самостійність регіонів не лише дає змогу місцевим органам влади розвивати ініціативу, а й покладає на них частину відповідальності за реалізацію економічної політики держави. В таких умовах на міські бюджети лягає додатковий тягар, пов'язаний із забезпеченням безперервного функціонування всіх важливих інфраструктурних місцевих установ та зі створенням додаткових умов для їх розвитку. Недостатність бюджетного фінансування міст і областей України активізує проблему залучення необхідних ресурсів з альтернативних джерел, можливість застосування яких є на ринку цінних паперів за рахунок випуску облігацій місцевих муніципальних та регіональних позик.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку ринку облігацій місцевих позик в Україні розглядали багато вітчизняних науковців: Балацький Є.О., Малець А.В., Роговий А.В., Третяк Д.Д. та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, з огляду на недостатнє використання цього інструменту як джерела наповнення місцевих бюджетів та їх децентралізації, дана проблема потребує подальшого дослідження.

Мета статті. Визначити сучасні тенденції розвитку ринку муніципальних цінних паперів України в умовах реформування економіки та розкрити причини, що стримують розвиток даного ринку.

Виклад основного матеріалу. Постійне підвищення потреби у фінансових ресурсах, при цьому низький рівень формування ресурсної бази, стали звичайним явищем у більшості регіонів країни. Тому перед органами місцевої влади постає необхідність вирішення складної проблеми перерозподілу наявних фінансових ресурсів з метою задоволення потреби всіх суб'єктів території та фінансування заходів, що сприятимуть соціальному та економічному розвитку.

Муніципальні запозичення є вагомим джерелом наповнення місцевих бюджетів у багатьох

країнах. Залучення фінансових ресурсів шляхом емісії облігацій місцевих позик дає можливість реалізувати довгострокові інвестиційні проекти та програми соціально-економічного розвитку окремих територій. При цьому така форма фінансування сприяє підвищенню фінансової незалежності міських бюджетів від централізованих фондів фінансових ресурсів. Таким чином, питання привабливості облігацій місцевих позик мають надзвичайно важливе значення в сучасних умовах розвитку ринкових відносин та обмеженості ресурсів місцевих бюджетів в Україні.

Під муніципальними облігаціями слід розуміти облігації, випущені міськими, місцевими органами влади у вигляді позики під муніципальну власність. У правовому обігу України термін «муніципальні облігації» не використовується. Проте Законом України «Про цінні папери і фондовий ринок» від 23 лютого 2006 №3480-IV передбачено наявність на ринку облігацій місцевих позик, до яких відносяться облігації внутрішніх і зовнішніх місцевих позик [1].

Ринок муніципальних цінних паперів (МЦП) – це сукупність емітентів, інвесторів, саморегульованих організацій, професійних учасників ринку та відносин між ними з приводу емісії, обігу та обліку муніципальних цінних паперів. Емітентами на ринку МЦП є Верховна Рада АР Крим та міські ради відповідно до вимог, установлених бюджетним кодексом України. Реєстрацію випуску облігацій місцевих позик здійснює Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку [3].

Класифікацію муніципальних цінних паперів за ознакою «тип забезпечення» наведено на рис. 1.



Рис. 1. Основні види муніципальних цінних паперів [6, с. 75]

Згідно з чинним законодавством, держава не несе відповідальності по зобов'язаннях запозичень до місцевих бюджетів, встановлюючи певні обмеження щодо окремих видів позик, а саме:

- зовнішні запозичення можуть здійснювати лише міські ради міст з чисельністю населення понад вісімсот тисяч мешканців за офіційними даними державної статистики на час ухвалення рішення про здійснення запозичень (стаття 16 Бюджетного кодексу України) [4];

- запозичення до відповідних бюджетів можуть бути здійснені лише до бюджету розвитку, а видатки на обслуговування боргу не можуть щорічно перевищувати 10% видатків від загального фонду відповідного місцевого бюджету протягом будь-якого бюджетного періоду, коли планується обслуговування боргу (стаття 74 Бюджетного кодексу України) [4];

- якщо у процесі погашення основної суми боргу та платежів по його обслуговуванню, обумовленого договором між кредитом та позичальником, має місце порушення графіка погашення з вини позичальника, відповідна рада не має права здійснювати нові запозичення протягом 5 наступних років (п.5, ст.74 Бюджетного кодексу України) [4].

Роль і місце облігацій місцевих органів влади у фінансовому ринку України наведено у таблиці 1.

Таблиця 1

Показники емісії облігацій місцевих позик в Україні в 2007-2012 році [2, с. 8; 7, с. 29-31]

Рік випуску	Сума емісії, млн. грн.	Кількість випусків	Частка в загальному обсязі зареєстрованих випусків цінних паперів, %	Обсяг торгів на ринку цінних паперів, млн. грн.	Частка в загальному обсязі торгів на ринку цінних паперів, %
2007	156,3	8	0,12	4310	0,57
2008	974,0	15	0,63	2200	0,25
2009	370,0	3	0,23	660	0,06
2010	0,0	0	0,0	500	0,03
2011	584,5	8	0,28	1670	0,08
2012	5680,3	12	0,51	7480	0,30

Виділити чітку тенденцію у змінах суми випущених муніципальних облігацій досить важко, оскільки ринок розвивається хаотично. Нульове значення випуску муніципальних облігацій у 2010 році можна пояснити розгортанням економічної кризи.

Сьогоднішній етап розвитку ринку муніципальних облігацій характеризується поступовим відродженням. У 2011 році була здійснена емісія облігацій місцевих позик на суму 584,5 млн. грн., а вже у 2012 році об'єм емісії облігацій місцевих позик був здійснений у розмірі 5680,3 млн. грн., що майже у 10 разів більше порівняно з попереднім періодом.

Активність на ринку муніципальних облігацій впродовж останніх років була пов'язана з участю ряду міст у підготовці до Євро-2012. Залучені таким чином в місцеві бюджети кошти направлялися на фінансування інфраструктури проектів і реконструкцію об'єктів комунальної власності. Однак, навіть за такого значного темпу росту питома вага обсягу торгів за досліджуваними цінними паперами не перевищила 0,3% від загального обсягу торгів ринку цінних паперів.

Ринок муніципальних облігацій, як складова фондового ринку України, поки що знаходиться

лише на початковій стадії свого розвитку. Основними проблемами, що перешкоджають становленню та розвитку ринку муніципальних цінних паперів в Україні, є:

1. Незначна зацікавленість потенційних інвесторів до муніципальних цінних паперів через низьку дохідність останніх, недостатню їх ліквідність порівняно з іншими борговими інструментами фондового ринку та нераціональне використання запозичених коштів [8, с. 33-34].

2. Висока ризикованість інвестування в муніципальні цінні папери. Головними ризиками для інвестора залишаються зниження ліквідності цих цінних паперів, а також низький рівень прозорості фінансових операцій на місцевому рівні. Значне недофінансування місцевих бюджетів може стати проблемою для емітента при погашенні зобов'язань за облігаціями місцевої позики, що, в підсумку, може призвести до боргової кризи.

3. Наявність в Україні постійної необхідності поступового скорочення державного боргу, в тому числі боргів місцевих органів влади та направлення місцевих бюджетів на забезпечення поточних витрат з фінансування інвестиційних витрат за остаточним принципом.

4. Нерозвинена інфраструктура фондового ринку, що обмежує доступ зацікавлених осіб до формування попиту на облігації місцевої позики через фінансових посередників [8, с. 34]. Низька участь місцевих органів влади на ринку муніципальних цінних паперів не дозволила накопичити позитивний досвід щодо їх розміщення.

5. Низький рівень розвитку сегмента муніципальних облігацій в рамках повільно зростаючого кількісно і якісно вітчизняного фондового ринку.

6. Зростання ризику несвоечасного повернення і виплати платежів по борговим зобов'язанням та низький рівень якості фінансового менеджменту на рівні місцевого управління.

7. Обмежений доступ інвесторів до інформації про діяльність емітентів муніципальних цінних паперів. Опубліковані відомості про соціально-економічне становище регіонів носить загальний характер, при цьому відсутні дані про цільове використання та ефективність раніше запозичених коштів. Не проводиться система рейтингової оцінки емісії облігацій місцевої позики.

8. Невідповідний рівень підготовки робітників відповідних структурних підрозділів органів місцевого самоврядування по організації процесу випуску цінних паперів. Відсутність механізму захисту прав кредиторів по контролю за цільовим використанням запозичених коштів та існування проблеми відбору для реалізації ефективних і соціально значимих інвестиційних проектів.

Висновки і пропозиції. Емісія муніципальних облігацій виступає необхідною складовою бюджетного процесу місцевих громад і потенційно ефективним інструментом залучення формування позичкового інвестиційного капіталу. Проведене дослідження показало, що в Україні, нажалі, облігації місцевих позик не виконують в повному обсязі функції залучення фінансових ресурсів для подальшої участі місцевих органів влади у реалізації інвестиційних проектів. В цей же час беззаперечним являється факт, що саме на місцеві громади лягає велика частина обов'язків по соціально-економічному розвитку підзвітних їм територій.

Подальше становлення та розвиток ринку муніципальних цінних паперів в Україні потребує здійснення загальносистемних заходів держав-

ної політики, щодо подолання наслідків світової фінансової кризи, стабілізації макроекономічної ситуації в країні. З метою розвитку ринку муніципальних цінних паперів та підвищення їх ліквідності у майбутньому органи місцевого самоврядування повинні покращити прозорість фінансових операцій і таким чином підвищити попит на муніципальні цінні папери шляхом стимулювання потенційних інвесторів (банки, домогосподарства, пенсійні фонди, страхові компанії та інші).

Інструментом збільшення привабливості муніципальних облигацій та заохочення інвесторів може стати впровадження пільг власникам даних

цінних паперів у сплаті податків, які надходять до місцевих бюджетів. Чинна система оподаткування ніяк не стимулює інвестора, оскільки дохід отриманий фізичною особою за даним фінансовим інструментом оподатковується.

Розвиток ринку муніципальних цінних паперів значною мірою залежить від професіоналізму емітентів. Підвищення рівня муніципального фінансового менеджменту є нагальною проблемою сьогодення.

Вирішення проблем сприятиме розвитку даного сегмента фондового ринку, його ліквідності та підвищить довіру інвесторів до даного фінансового інструменту.

Список літератури:

1. Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» від 23 лютого 2006 року №3480-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3480-15>
2. Аналітичний огляд фондового ринку за 2011 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://rurik.com.ua/documents/research/Fund_market_2011.pdf
3. Балацький Є.О. Мінімізація ризиків інвестування в облигації місцевих позик як основа розвитку муніципальних заборгованостей в Україні / Є.О. Балацький // Механізм регулювання економіки – 2011. – № 3. – С. 152-158.
4. Бюджетний кодекс України від 8 липня 2010 року №2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua.
5. Малець А.В. Муніципальні запозичення як джерело фінансової автономії органів місцевого самоврядування / А.В. Малець // Інвестиції: практика та досвід – 2011. – № 4. – С. 106-107
6. Мендрул О.Г. Фондовий ринок: операції з цінними паперами : навч. посіб. / О.Г. Мендрул, І.А. Павленко. – Вид. 2-ге, доп. та перероб. – К. : КНЕУ, 2000. – 156 с.
7. Річний звіт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку за 2012 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nssmc.gov.ua/user_files/content/58/1370875350.pdf.
8. Роговий А.В. Муніципальні цінні папери та їх місце у формуванні фінансового потенціалу розвитку регіону / А.В. Роговий, Т.В. Клименко // Економічна безпека та фінансове забезпечення сталого розвитку України в контексті євроінтеграційних процесів: матеріали науково-практичного круглого столу / За ред. Гонти О.І. (м. Чернігів, 7 листопада 2013 року). – Чернігів : ЧДІЕУ 2013. – 58 с. – С. 32-35.

Марченко Н. А.

Якунько А. В.

Черниговский государственный институт экономики и управления

РОЛЬ ОБЛИГАЦИЙ МЕСТНЫХ ЗАЙМОВ В НАПОЛНЕНИИ И РАЗВИТИИ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ

Резюме

Исследованы теоретические аспекты сущности, предназначения и роли облигаций местных займов в формировании доходной части местных бюджетов. Выявлены проблемы, препятствующие становлению и развитию рынка муниципальных ценных бумаг в Украине.

Ключевые слова: местные бюджеты, облигации местных займов, муниципальные ценные бумаги.

Marchenko N. A.

Yakun'ko A. V.

Chernihiv State Institute of Economics and Management

ROLE OF LOCAL BONDS IN FILLING AND DEVELOPMENT OF LOCAL BUDGETS

Summary

The theoretical aspects of the entity, purpose and role of local bonds in the formation of a profitable part of local budgets is studied. The problems affecting the establishment and development of municipal securities market in Ukraine are shown.

Key words: local budgets, local bonds, municipal securities.

УДК 336.71

Мельнічук Н. О.
ПАТ «КБ «Хрещатик»

РИЗИКИ ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЇХ ПРОЯВУ В УКРАЇНІ

Розкрито генезис етимології категорії «ризик». Виявлено основні причини виникнення ризиків у сучасній банківській діяльності. Наведено розподіл видів ризиків за учасниками ринку іпотечного кредитування залежно від обраної моделі. Проведено аналіз ризиків, характерних для іпотечного кредитування. Розглянуто і запропоновано методи управління цими ризиками та наведено шляхи підвищення ефективності функціонування іпотечного кредиту.

Ключові слова: кредитний ризик, ринковий ризик, ризик процентної ставки, ризик ліквідності, валютний ризик, операційно-технологічний ризик, ризик репутації, юридичний ризик.

Постановка проблеми. Банки, здійснюючи банківські операції з метою одержання прибутку, наражаються на ризики. Тому необхідно належним чином управляти рівнем ризиків та контролювати його. Ризики банківської діяльності також мають оцінюватися з погляду на їхнє значення. Таке оцінювання має проводитися постійно [1, с. 1].

Ризик (з точки зору банку) – це потенційна можливість недоотримання доходів або зменшення ринкової вартості капіталу банку внаслідок несприятливого впливу зовнішніх або внутрішніх факторів. Такі збитки можуть бути прямими (втрата доходів або капіталу) чи непрямими (накладення обмежень на здатність організації досягати своїх бізнес-цілей). Зазначені обмеження стримують здатність банку здійснювати свою поточну діяльність або використовувати можливості для розширення бізнесу [2, гл.1, п.1.8].

Ризики, на які наражається банківський сектор, є різноманітними і складними. Більш істотні і складні ризики вимагають посиленних засобів контролю і моніторингу як з боку банку, так і з боку Національного банку. Національний банк намагається спрямовувати свої найкращі ресурси на ці складні і зростаючі ризики, якщо вони фактично або потенційно суттєво загрожують банківській системі [1, с. 2].

Актуальність проблеми. Оскільки повністю позбутися ризиків неможливо, перед банками постає завдання управління ними. Балансування між прибутком та ризиком, пошук їх оптимального співвідношення розглядається як одне з найважливіших і найскладніших завдань, які стоять перед керівництвом банку.

Метою статті є проведення детального аналізу ризиків, притаманних іпотечному кредитуванню, визначення методів управління цими ризиками, надання рекомендацій щодо шляхів підвищення ефективності функціонування іпотечного кредиту в Україні.

Аналіз основних джерел. Формування іпотечного кредитування пов'язане з виникненням певних ризиків, на які наражаються учасники іпотечного ринку. Дослідженню ризиків іпотечного кредитування присвячені праці вітчизняних і зарубіжних учених Р. Страйка, Дж. Телгарського, К. Марка, М. Равіса, Л. Белих, які вивчали класифікацію ризиків [3; 4; 5; 6]. У працях В. Вітлінського та О. Пернарівського запропоновано структуру кредитного ризику [7]. Л. Примостка та О. Євтух визначають методи управління ризиками, наголошують на важливості аналізу кредитоспроможності позичальника [8; 9].

Вчені по-різному трактують поняття ризику. Наприклад, Л.І. Донець у [10] визначає ризик як діяльність, що пов'язана з подоланням невизна-

ченості в ситуації неминучого вибору, в процесі якого є можливість кількісно і якісно оцінити ймовірність досягнення передбаченого результату, невдачі і відхилення від мети. І.Г. Брітченко у [11] розглядає ризик як можливість настання несприятливої події, як економічну категорію, що виникає в умовах невизначеності і призводить до ймовірності понесення підприємством збитків або недоотримання прибутку. Л.А. Останкова, Н. Ю. Шевченко у [12] стверджують, що ризик – імовірність події чи групи споріднених випадкових подій, які спричиняють збитки об'єкту, який володіє даним ризиком.

У закордонних словниках для позначення категорії «ризик» використовуються співзвучні слова: в англійській мові – «risk», у французькій – «risque», в італійській – «rischio», в німецькій – «risiko», в іспанській «riesgo» тощо. На думку філологів, дана категорія походить від латинського терміна «resesum», який в перекладі значить «скеля» або «небезпека» та вживався прадавніми мореплавцями для позначення небезпеки зіткнення з прибережною скелею. Отже, етимологічно категорія «ризик» завжди пов'язується, насамперед, з проявом небезпеки або з непевністю у різних сферах господарської діяльності та суспільно-економічного буття. Упродовж тривалого часу поняття ризику не лише асоціювалося з негативними проявами життєвих ситуацій, а й часто вживалося як їх синонім [13, с. 9, 10].

Виклад основного матеріалу. Приведемо основні причини виникнення ризиків у сучасній банківській діяльності:

- невизначеність цілей банку чи їхньої пріоритетності, суперечливість окремих стратегічних завдань;
- моменти випадковості у діяльності банку або відсутність аналізу закономірностей розвитку явищ;
- обмеженість у часі для об'єктивної оцінки ситуації, в якій перебуває той чи інший банк;
- наявність неповної інформації щодо тенденцій розвитку діяльності банку чи можливих змін фінансового стану його клієнтів.

Отже, ризики банківської діяльності можуть бути зумовлені як неправильно обраною стратегією чи незадовільним рівнем керівництва, так і неефективністю внутрішньобанківського контролю за здійсненням операцій, недостатнім рівнем підготовки банківських фахівців. Важливим джерелом банківських ризиків є ще й так звані «зони конкуренції», тобто можливі сфери зіткнення інтересів банку з іншими контрагентами на ринку. Про необхідність вдосконалення сучасних методів управління банківськими ризиками засвідчують окремі результати діяльності вітчизняних банків

Динаміка кількості банків в Україні

Показники	2010	2011	2012	2013			
				I кв	I півр.	9 міс	жовтень
Кількість банків, включених до Державного реєстру банків (на кінець періоду)	194	198	176	177	178	183	183
у тому числі зареєстровано протягом періоду	3	4	4	1	2	7	–
Кількість банків, які мають банківську ліцензію (на кінець періоду)	176	176	175	174	175	180	180
Кількість банків, які мають ліцензію санацийного банку (на кінець періоду)	–	–	1	1	1	1	1
Кількість банків, у яких припинено або зупинено здійснення окремих банківських операцій (протягом періоду)	2	11	5	–	3	5	–
Кількість банків, виключених з Державного реєстру банків (протягом періоду)	9	4	4	2	2	2	1
у тому числі							
у зв'язку з реорганізацією	2	–	2	–	–	–	1
у зв'язку з ліквідацією	4	–	1	–	–	–	–

(Джерело: Офіційний сайт НБУ, Бюлетень НБУ за жовтень 2013 року [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>)).

за 2010-2013 рр. (таб.: 1 «Дані про кількість банків України»). [14]

Згідно із статистичними даними, представленими в табл.:1, за останні роки зменшилась загальна кількість банків-банкрутів та тих, що перебувають на стадії ліквідації. Щоб виявити основні види ризиків, які сьогодні істотно впливають на діяльність банківських установ України, та сформуванню системи заходів для нейтралізації їхньої дії, необхідно класифікувати банківські ризики за певними ознаками.

Розглянемо види ризиків та основні методики їх вимірювання.

Кредитний ризик – це ризик втрат, які спричинені зміною платоспроможності позичальників, ризик несплати основного боргу та (або) відсотків за ним [15, с. 33].

Кредитний ризик призводить до збитків банку через неповернення кредитів, тобто втрати активів. Збитки, в свою чергу, призводять до зменшення регулятивного капіталу. Таким чином, перший і найбільш широко відомий вплив кредитного ризику на банк полягає у скороченні його активів та капіталу [15, с. 34].

Продовжуючи визначати можливі шляхи врахування кредитного ризику в ціні кредитних ресурсів банку, слід зауважити, що багатьма вітчизняними та зарубіжними дослідниками розроблялися методики визначення рівня ризикової надбавки до ціни банківської послуги.

Захист від кредитного ризику полягає у контролі та регулюванні кредитного портфеля, що передбачає:

1) контроль за якістю іпотечних кредитів, що надаються;

2) обов'язкове страхування позичальником заставленої нерухомості, що підвищує для нього вартість кредиту;

3) вибір та застосування найбільш прийнятної для банків методики оцінки забезпечення кредитів;

4) створення загальних резервів на можливі втрати за позиками;

5) забезпечення розподілу кредитів за групами ризику та їх постійного моніторингу, своєчасне виявлення проблемних кредитів, розробка заходів для роботи з ними, створення спеціальних резервів [15, с. 34].

Ризик ліквідності – небезпека невиконання банком своїх зобов'язань перед клієнтами внаслідок погіршення стану надходжень або якості активів. Ризик ліквідності виникає внаслідок втрати банком здатності контролювати зміни в джерелах коштів і враховувати ринкову ситуацію, несприятливу для ліквідації (реалізації) активів банку. Витрати для забезпечення ліквідності, як правило залежать від ситуації на банківському ринку, ступеня процентного ризику, кредитного ризику і мають бути мінімальні для банку. Для зменшення (унікнення) ризику ліквідності визначають потреби банку в коштах на підставі: прогнозів розвитку економіки, собівартості залучених коштів, розриву у строках погашення активів і пасивів, прогнозні зміни процентних ставок на банківському ринку, інформації про зміни у законодавстві. Спираючись на ці дані, комерційні банки розраховують для себе математичні моделі грошових потоків і планують свої дії на майбутнє таким чином, щоб максимально уникнути ризику [16, с. 461, 462].

Ринковий ризик – це наявний або потенційний ризик для надходжень та капіталу, який виникає через несприятливі коливання вартості цінних паперів та товарів і курсів іноземних валют за тими інструментами, які є в торговельному портфелі. Цей ризик впливає з маркетмейкерства, дилінгу, прийняття позицій з боргових та пайових цінних паперів, валют, товарів та похідних інструментів (деривативів) [1, с. 7].

Процентний ризик – це ризик втрат та зниження прибутку, який виникає у випадку непередбаченої зміни відсоткових ставок при незбалансованості активів і боргових зобов'язань банку за термінами та вартістю залучених і розміщених ресурсів. Проявом процентного ризику є зменшення значення показника чистої процентної маржі та показника спреда банку [15, с. 36].

Основна причини появи процентного ризику, зміна облікової ставки НБУ, неврахування в депозитних та кредитних договорах можливих змін процентних ставок, хибний вибір процентної ставки (фіксована, плаваюча), неправильне визначення величини процентної ставки, встановлення постійної процентної ставки на весь строк дії кредитного договору, відсутність цілісної загальної процентної політики банку [16, с. 466].

Для захисту від процентного ризику комерційним банкам необхідно проводити цільову політику

стосовно зміни структури балансу, роботи розрахунки компенсації процентного ризику, здійснювати регулювання процентних ставок відповідно до умов фінансового ринку [16, с. 466].

Валютний ризик – це ризик того, що банк зазнає збитків або недоотримає прибуток внаслідок несприятливих змін валютного курсу. Слід зазначити, що в світовій практиці не практикується видача іпотечних кредитів в іноземній валюті і тому цей вид валютного ризику притаманний країнам з перехідними економіками [15, с. 38, 39].

Одним із методів зниження валютного ризику є належне управління кредитним ризиком, а саме видача кредитів в іноземній валюті тільки тим позичальникам, які мають надходження в цій валюті і які планують використовувати ці надходження як основне джерело погашення кредиту [15, с. 39].

Операційно-технологічний ризик – це потенційний ризик для існування банку, що виникає через недоліки корпоративного управління, системи внутрішнього контролю або неадекватність інформаційних технологій і процесів оброблення інформації з точки зору керованості, універсальності, надійності, контрольованості і безперервності роботи [1, с. 8].

Такі недоліки можуть призвести до фінансових збитків через помилку, невчасне виконання робіт або шахрайство або стати причиною того, що інтереси банку постраждають у якийсь інший спосіб, наприклад, дилері, кредитні працівники або інші працівники банку перевищать свої повноваження або здійснюватимуть операції в порушення етичних норм або із занадто високим ризиком. Операційно-технологічний ризик виникає також через неадекватність стратегії, політики і використання інформаційних технологій. До інших аспектів операційно-технологічного ризику належить імовірність непередбачених подій, наприклад пожежі або стихійного лиха [1, с. 8].

Ризик репутації – це наявний або потенційний ризик для надходжень та капіталу, який виникає через несприятливе сприйняття іміджу фінансової установи клієнтами, контрагентами, акціонерами (учасниками) або органами нагляду. Це впливає на спроможність банку встановлювати нові відносини з контрагентами, надавати нові послуги або підтримувати існуючі відносини. Цей ризик може призвести банк (або його керівників) до фінансових втрат або зменшення клієнтської бази, у тому числі до притягнення до адміністративної, цивільної або кримінальної відповідальності. Ризик репутації має місце на всіх рівнях організації, і тому банки мають відповідально ставитися до своїх взаємовідносин із клієнтами та суспільством [1, с. 8].

Юридичний ризик – це ризик, який виникає через порушення або недотримання банком вимог законів, підзаконних нормативно-правових актів, угод, прийнятої практики або етичних норм. Цей ризик також може виникати в ситуаціях, коли положення законодавчих чи нормативних актів, що регламентують банківські продукти або діяльність клієнтів банків, є неоднозначними або не-

перевіренними, або взагалі не існують. Юридичний ризик змушує банки сплачувати штрафи, компенсації або уникати надання іпотечних кредитів. Він може призвести до погіршення репутації, зменшення розміру винагороди, обмеження можливості бізнесу та зменшення можливостей правового забезпечення виконання угод [15, с. 40, 41].

Суттєвими чинниками ефективного управління ризиками є високий професійний рівень керівництва і відповідна комплектація персоналом.

Керівництво банку несе відповідальність за впровадження, надійність і забезпечення функціонування систем управління ризиками. Керівництво також має достатньо мірою інформувати спостережну раду банку. До обов'язків керівництва банку належить таке:

- реалізовувати стратегічний напрям розвитку банку;

- розробляти положення, формальні або неформальні, що визначають толерантність банку до ризику та відповідають стратегічним цілям банку;

- наглядати за розробленням і забезпеченням функціонування інформаційних систем управління з метою забезпечення їх своєчасності, точності та інформативності; забезпечувати, щоб стратегічний напрям і толерантність до ризику Були ефективно доведені до виконавців і дотримувалися на всіх організаційних рівнях [1, с. 4, 5].

Таким чином, управління ризиками банківської діяльності – це процес, за допомогою якого банк виявляє (ідентифікує) ризики, проводить оцінку їх величини, здійснює їхній моніторинг і контролює свої ризикові позиції, а також враховує взаємозв'язки між різними категоріями (видами) ризиків [13, с. 47].

Висновки. Отже, запобігти негативному впливу чинників ризику повністю неможливо, однак маємо враховувати їх у банківській діяльності та розробляти відповідні заходи для своєчасної адаптації і нейтралізації їхньої дії. Загострення конкуренції, фінансова лібералізація і диверсифікованість ринків ставлять перед банками нові проблеми, які сприяють появі нових ризиків. Банківські установи є успішними, коли прийняті ризики контрольовані та знаходяться в межах їхніх фінансових можливостей.

Розвиток іпотечного кредитування залежить насамперед від відповідного законодавства, яке має забезпечувати надійний захист як іпотечного кредитора, так і позичальника, та передбачати стимули для подальшого розвитку і вдосконалення всього комплексу правовідносин.

Отже, важливою запорукою зменшення ризиків іпотечного кредитування є політика кредитної установи та держави в галузі іпотечних стандартів, спрямована на створення потенційно безризикових активів. Саме цей аспект є ключовим для нового комплексу процесів у фінансовій сфері, що узагальнюється під назвою «ризик-менеджмент». Ризик-менеджмент (в частині іпотечних ризиків) кожного банку залежить від того, за якою моделлю іпотечного ринку розвиватиметься його кредитна діяльність.

Список літератури:

1. Методичні вказівки з інспектування банків «Система оцінки ризиків» // Постанова Правління Національного банку України від 15.03.2004 № 104.
2. «Про схвалення Методичних рекомендацій щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України» зі змінами // ПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ, Постанова № 361 від 02.08.2004/.
3. Равис М., Страйк Р. Характеристика розробанного для Росії кредитного інструмента з регулюваною відстрочкою платежів. – М. : The Urban Institute USA. – 1993. – 23 с.

4. Telgarsky I., Struyk R. Toward a Market-Oriented Housing Sector in Eastern Europe: Developments in Bulgaria, Czechoslovakia, Hungary, Poland, Romania and Yugoslavia. – Washington : The Urban Institute Press, 1990.
5. Telgarsky I., Mark K. Alternative Mortgage Instruments for High-Inflation Economies // Housing Finance International. – 1991.
6. Бєльх Л. П. Формирование портфеля недвижимости. – М. : Финансы и статистика, 1999. – 246 с.
7. Вітлінський В., Пернарівський О. Кредитний ризик та його врахування при обчисленні ставки відсотка // Банківська справа. – 1997. – № 5. – С. 63-64.
8. Примостка Л. Фінансовий менеджмент банку. – К. : КНЕУ, 1999. – 280 с.
9. Євтух О. Андеррайтинг і управління ризиками при іпотечному кредитуванні дохідної нерухомості // Банківська справа. – 2001. – № 3. – С. 49.
10. Донець Л.І. Економічні ризики та методи їх вимірювання : навчальний посібник. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 312 с.
11. Брітченко І.Г., Брегін Н.А. Механізм оцінки й управління фінансовими ризиками підприємств : монографія / Мін-во освіти і науки України; Донецький держ. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – Донецьк, 2004. – 172 с.
12. Останкова Л. А., Шевченко Н. Ю. Аналіз, моделювання та управління економічними ризиками : навч. посіб. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 256 с.
13. Управління ризиками банків [Текст] : монографія у 2 томах. Т. 1: Управління ризиками базових банківських операцій / [А. О. Єпіфанов, Т. А. Васильєва, С. М. Козьменко та ін.] / за ред. д-ра екон. наук, проф. А. О. Єпіфанова і д-ра екон. наук, проф. Т. А. Васильєвої. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2012. – 283 с.
14. Дані про кількість банків України // Офіційний сайт НБУ, Бюлетень НБУ за жовтень 2013 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.
15. Іпотечне кредитування: проблеми та перспективи розвитку в Україні : інформаційно-аналітичні матеріали / За загальною редакцією к.е.н. Кіресєва О.І. – К. : Центр наукових досліджень НБУ, 2004. – 104 с.
16. Енциклопедія банківської справи України / Редкол.: В.С. Стельмах (голова) та ін. – К. : Молодь, Ін Юр, 2001.-680 с.:іл.+вкл.88 с.

Мельничук Н. А.

ПАТ «КБ «Хрещатик»

РИСКИ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ И ОСОБЕННОСТИ ИХ ПРОЯВЛЕНИЯ В УКРАИНЕ

Резюме

Раскрыт генезис этимологии категории «риск». Выявлены основные причины возникновения рисков в современной банковской деятельности. Наведено распределение видов рисков за участниками рынка ипотечного кредитования в зависимости от выбранной модели. Приведён анализ рисков, характерных для ипотечного кредитования. Рассмотрены и предложены методы управления этими рисками и приведены пути повышения эффективности функционирования ипотечного кредита.

Ключевые слова: кредитный риск, рыночный риск, риск процентной ставки, риск ликвидности, валютный риск, операционно-технологический риск, риск репутации, юридический риск.

Melnichuk N. O.

«КВ Khreshchatyk» commercial center

THE HAZARDS OF MORTGAGE CREDITING AND THEIR FEATURES IN UKRAINE

Summary

The origin etymology of the category «hazard» is cited. The basic reasons of hazards rising in the modern banking activity are given. The allocation of hazard kinds according to the market participants of the mortgage crediting due to the chosen model is given. The analyses of typical mortgage crediting hazards were held, the methods of management of these hazards were suggested, and the ways of effectiveness increasing of mortgage crediting operations were offered.

Key words: crediting hazard, market hazard, interest rate hazard, liquidity hazard, currency hazard, operation-technological hazard, reputation hazard, hazard of law.

УДК 336.71

Москаленко Н. В.

Горкавчук С. А.

Національний університет державної податкової служби України

ОФШОРНИЙ БІЗНЕС: НАСЛІДКИ ДЛЯ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЙОГО ЗАПОБІГАННЯ

У статті досліджено механізм функціонування офшорного бізнесу, проаналізовано його наслідки для фінансової системи України та сформульовано пропозиції щодо основних напрямків його запобігання.

Ключові слова: офшорний бізнес, офшорні юрисдикції, схеми відмивання брудних грошей, трансфертне ціноутворення, тіньова економіка.

Постановка проблеми. В умовах глобалізації все більшою проблемою для фінансових систем усіх держав стає тенденція до зростання виведення капіталів в офшорні центри. Не минула вона і Україну, адже у складі всіх великих українських груп є іноземні торгові компанії, розташовані в юрисдикціях з низьким рівнем оподаткування, через які проходять значні грошові потоки, що не підлягають оподаткуванню в Україні. Дана обставина, безперечно, негативно впливає на наповнення бюджету країни.

Оскільки використання офшорних схем з кримінальною та злочинною метою має потенційну загрозу для всієї країни, питання аналізу наслідків існування офшорного бізнесу в Україні та пошуку шляхів їх запобігання стає актуальним на сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед науковців, що досліджують проблематику офшорного бізнесу, можна виокремити зарубіжних: А. Абалкіну, В. Балашова, К. Волкову, Т. Гаврилюка, та вітчизняних: Н. Сулік та А. Якушева.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Схеми, які використовуються в офшорному бізнесі, постійно видозмінюються та ускладнюються, адаптуючись до нових умов та вимог, зумовлених змінами законодавчої бази. Тому сучасні особливості функціонування цього глобального явища та комплексний науковий аналіз його наслідків для фінансової системи, а також пошук шляхів його запобігання потребують подальшого дослідження.

Мета статті. Головною Метою дослідження є обґрунтування теоретичних та організаційних основ функціонування офшорних юрисдикцій, аналіз наслідків функціонування офшорного бізнесу для фінансової системи України та розробка науково обґрунтованих рекомендацій щодо його запобігання.

Виклад основного матеріалу. Проблема офшорів для України не є новою. Найбільш гостро вона проявилася наприкінці 90-х, що пов'язувалося з укрупненням приватного бізнесу, проте й нині з кожним роком зростають обсяги офшорних операцій. Питання офшорного бізнесу має дві так звані сторони медалі: його можна розглядати як з боку держави: експлуатується сировинна та ресурсна база України, при цьому податкові відрахування до бюджету не надходять, а отже, економіці завдається збиток; так і з боку приватного капіталу: підприємці не отримують підтримки і захисту від державної влади, звичайно, як наслідок, вони не бачать сенсу бути спонсором соціальних ініціатив.

Але ми не будемо заперечувати той факт, що виведення українських компаній з офшорів дає змогу акумулювати капітал для покращання економічної ситуації, наповнення держбюджету,

створення нових робочих місць, розвитку інноваційних технологій та інше.

У результаті експортно-імпортних операцій через офшорні утворення більша частина прибутку від реалізації залишається в розпорядженні іноземної компанії. Такі торгові компанії купують продукцію, вироблену в Україні, практично за собівартістю і потім реалізують покупцям за ринковими цінами. З прибутку від цієї операції в Україні не сплачуються податки, а виручка в іноземній валюті не потрапляє в національну банківську систему і виводиться з-під валютного контролю. Інший випадок, коли українська компанія купує сировину, а її продавцем є підконтрольна їй компанія з офшорної зони. Ціна покупки завищується так, щоб українська компанія отримала мінімальний прибуток. Основна частина доходу залишається компанії-продавцеві з офшору [1, с. 18]. У результаті таких операцій податок на прибуток не сплачується ані в Україні, ані в офшорі, при цьому гроші, розміщені за кордоном, де їх можна використовувати за бажанням власника без українського валютного контролю, зокрема їх можна вкласти в Україну у вигляді іноземних інвестицій.

Резюмуючи про досвід ведення офшорного бізнесу українськими підприємцями, наголосимо, що найбільшою популярністю серед них користуються такі юрисдикції, як Британські Віргінські Острови, Сейшельські Острови, Об'єднані Арабські Емірати, Беліз, Гібралтар, Мен, Маршалові Острови і Панама [2]. Існують також часткові офшори (мають пільгові ставки оподаткування, вимагають подання фінансової звітності), якими є Велика Британія, Кіпр, Гонконг, США. Зокрема, за даними Державної служби статистики України, обсяг прямих іноземних інвестицій в економіку України, що надходили від Кіпру, що є юрисдикцією, яка надає податкові пільги, становить 32,7%, Німеччина – 10,8%, Нідерланди – 9,6%, Австрія – 5,6%, Британські Віргінські Острови – 4,7% і т.д. від загальної суми ПІІ в Україну станом на 31 грудня 2013 року. У свою чергу, традиційно лєвова частку ПІІ з України в економіці країн світу припадає на Кіпр – 88,5% [3].

Як бачимо із таблиці 1, у Кіпр з України надійшло 5 818,5 млн доларів США, при цьому вхідний потік в Україну значно більший і становить 19 035,9 млн дол. США. Звідси можна зробити висновок, що основна сума, яка повертається в Україну у вигляді інвестицій, потрапляє в офшор іншими шляхами – не з України. Наведена статистика також свідчить, що операції з переказу коштів в офшорні практично не відслідковуються вітчизняними регуляторами, оскільки всі запропоновані заходи спрямовані проти прямих платежів з України в офшорні країни (у банки або кінцевим одержувачам).

Таблиця 1
Вхідні та вихідні інвестиційні потоки України
станом на 31.12.2013 р.

	в Україну		з України	
	млн дол. США	частка, %	млн дол. США	частка, %
Кіпр	19 035,9	32,7	5 818,5	88,5
Усього	58 156,9	100,0	6 575,3	100,0

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України [3].

Ніхто не сумнівається, що кошти, інвестовані в Україну з Кіпру, – це гроші українських компаній, які туди було виведено або у інші низькоподаткові території, а потім повернуті в Україну через Кіпр. Припустивши, що 20% від цієї суми не було сплачено у вигляді податку на прибуток підприємств, то втрачені надходження держави становлять близько 3 млрд 800 млн доларів США. Проте країни, які вважаються офшорними зонами, беруть із цього всі можливі вигоди. Про це свідчить те, що ВВП на душу населення в Ліхтенштейні, Сінгапурі, Люксембургу вищі, ніж у США [4].

Як правило, ці країни не цікавляться походженням коштів, які вкладаються у розвиток їх економік і становлять значну частку ВВП. Одним із джерел надходження таких капіталів є брудні кошти, для яких офшорні юрисдикції – можливість легалізувати і приховати всі сліди свого походження.

Зазначимо, що ті вигоди, які отримують держави від сумнівних капіталів, є короткостроковими у зв'язку з постійним бажанням переміщення в ті юрисдикції, де створюються більш вигідні умови для наступної легалізації, а якщо ці кошти вже легалізовано – для більш вигідного інвестування.

Незважаючи на певний позитивний ефект від розміщення коштів, отриманих злочинним шляхом, процеси відмивання брудних грошей мають потенційно руйнівні наслідки для економік країн-донорів, однією з яких виступає Україна.

Так, зокрема, легалізація брудних грошей підтримує цілісність фінансового ринку України, що особливо відчутно завдяки збільшенню швидкості переміщення капіталів з країни. Уже не викликає сумніву той факт, що миттєве та стрімке переміщення сумнівних капіталів, у тому числі пов'язаних із злочинною діяльністю, можуть призвести до банкрутства банків та інших фінансових інститутів.

Неможливість держави проводити ефективну економічну політику і, як наслідок, існування та переміщення сумнівного капіталу, виражається у появі та розвитку великої тіньової сфери, здатної деформувати всю національну економіку (зростання інфляції, підлив легального сектору економіки).

Крім того, великі суми відмитих коштів ставлять під сумнів можливість здійснення грошово-кредитної політики держави, що відображається у частковій втраті можливості збирання податків, регулюванні бюджетних доходів та видатків, а також ефективного впливу на валютну політику [5, с. 6].

Таким чином, основними негативними наслідками функціонування офшорного бізнесу на території України є:

- недобросовісна податкова конкуренція та, відповідно, уникнення від сплати податків;
- нестабільність економіки у зв'язку з перспективою акумуляції в офшорних зонах великих обсягів капіталу;

- відплив капіталу;
- зростання тінізації економіки;
- зростання безробіття [6].

Як свідчить сучасна світова практика, корпорації та великі підприємства різних держав розробили складні схеми ухилення від оподаткування, які стимулюють рух тіньових капіталів, ключовим інструментом якого є трансфертне ціноутворення. При цьому схеми трансфертного ціноутворення постійно вдосконалюються.

Велика кількість описаних у фахових джерелах схем оформлення власності пов'язана з використанням англійської юрисдикції. При цьому власником промислової англійської фірми є офшорна компанія (часто з Британських Віргінських островів або іншої офшорної країни, що не внесена в чорний список FATF). Таким чином, для України операції відбуваються з Великобританією і жодних санкцій на них ввести неможливо. Крім того, Великобританія не внесена «до переліку держав, у яких ставки податку на прибуток на 5 і більше відсоткових пунктів нижчі, ніж в Україні» [2]. Більше того, при веденні бізнесу у Великобританії можна використовувати «номінального директора», дані про якого і будуть висвітлені у відкритому реєстрі. Дані про бенефіціара залишаються в регуляторних органах країни, але у відкритий доступ не потрапляють. Українські контролюючі органи, навіть розуміючи, що використовується офшор, не можуть пред'явити реальних звинувачень. Таким чином, договір на експорт укладається з англійською фірмою, що має офшорного власника. Дана фірма платить податок у Великобританії, але вона також практично не отримує прибутку, як і український експортер. Весь прибуток на 3-му кроці дістається офшорній компанії, яка за реальною ціною продає товар реальному покупцеві.

З огляду на це, важливою умовою збільшення доходів Державного бюджету України у 2014 р. і в наступних роках є закон про трансфертне ціноутворення (ТЦУ), оскільки за рахунок трансфертних цін з нашої країни у типові і нетипові офшори останніми роками виводиться до 100 млрд грн, а держава втрачає до 20 млрд грн податків та зборів щорічно. Здійснюється це насамперед у результаті реалізації вітчизняної продукції за заниженими цінами пов'язаним особам (тобто переважно в межах однієї фінансово-промислової групи) у країні з нижчим податковим навантаженням, ніж в Україні. Так, при допомозі митно-прикордонної бази США вдалося простежити чітке ТЦУ на прикладі певного вантажу. З України було відправлено 10 тис. т вантажу із задекларованою ціною 700 дол. США за 1 т. Пройшовши через офшор (Беліз), цей самий товар було за документами продано до США вже по 1050 дол. Тобто дохід офшорних компаній становить 350 дол. США за 1 т. Отже, український бюджет недоотримав близько 30 млн гривень [7].

З іншого боку, цей закон має можливі негативні наслідки: заповнення такої документації потребує від платника податків створення спеціального підрозділу з великим штатом кваліфікованих фахівців (економіст, бухгалтер чи спеціаліст зі збуту не зможе окремо сформулювати пакет документів для контролю); можливість необ'єктивного рішення працівників податкових органів може привести до зростання так званого свавілля з їх боку. Ніякий жорсткий алгоритм не зможе врахувати всі нюанси ціноутворення, знижок і надбавок,

страхування, відрахувань на просування товару тощо. Підприємства потрапляють у повну залежність від податкових органів.

Податковий кодекс створює умови для боротьби з офшорами, проте завжди залишається можливість зареєструвати фірму-посередника в такій країні, у якій податки не відрізняються від українських, і через неї виводити прибуток в офшор, як це робиться і нині. Крім того, угоди швидше за все, будуть дробитися на більш дрібні (менше 50 млн грн.) [1].

Серед ефективних шляхів вирішення проблем, пов'язаних з офшорними зонами, можна виділити такі:

- розвиток продуктивної нормативно-правової бази стосовно діяльності офшорних зон;
- зростання регулятивних і контролюючих заходів стосовно офшорного бізнесу;
- оптимізація податкового навантаження залежно від певного стану діяльності ринку;
- посилення співпраці з міжнародними організаціями з метою гармонізації національного законодавства.

Очевидно, що для вирішення важливих завдань щодо регулювання офшорного бізнесу назріла нагальна потреба у створенні єдиного регулятивного і контрольного центру, яким, наприклад, міг би стати міжнародний інститут для регулювання і контролю оншорно-офшорних відносин, що виконував би такі операції:

- складання і постійне коригування переліку офшорних територій на основі параметрів та критеріїв, визначених міжнародним співтовариством;
- визначення і коригування рівня єдиної, уніфікованої глобальної ставки оподаткування для компаній, що проводять операції з країнами із офшорного списку та стягнення єдиного глобального податку;
- розробка формули алокації (узагальненої для

всіх) податкового прибутку на основі загальних обсягів продаж, використання та вартості активів компаній, що проводять операції з країнами-офшорами;

- обмін інформацією з податковими органами всіх країн, компанії яких використовують офшорні послуги;

- створення і ведення спеціального реєстру юридичних осіб, зареєстрованих у країні-офшорі або компанії, яка хоча б раз проводила операції з країнами офшорного переліку;

- регулювання офшорно-оншорних трансакцій з метою забезпечення прозорості при забезпеченні банківської таємниці [8, с. 212].

Висновки та пропозиції. Незважаючи на економічну привабливість офшорних зон для бізнесменів, проведення операцій з ними негативно відбивається на економіці України, адже внаслідок цього держава втрачає величезні суми, які не потрапляють до державного бюджету. Становище ускладнюється ще й тим, що в Україні немає ефективної законодавчої бази для регулювання операцій, які здійснюються з офшорними юрисдикціями.

Законодавством має передбачатися застосування більш жорстких заходів щодо моніторингу та контролю офшорного фінансового сектору, запровадження проти країн і компаній спеціальних штрафів і серйозних санкцій у випадках порушення встановлених правових норм щодо боротьби з незаконними фінансовими операціями з відмивання грошей і кримінальних прибутків. Від держав, внесених до чорного списку, потрібно вимагати проведення масштабних реформ правової та контролюючої систем регулювання фінансового сектору. Визначальною для успішного вирішення даного питання буде ефективність співпраці міжнародних фінансових організацій і політичних кіл країн.

Список літератури:

1. Прокоф'єва С. В. Проблема офшорного бізнесу в Україні [Електронний ресурс] / Прокоф'єва С. В. – Режим доступу : http://www.economics.crimea.ua/files/conference/crimea_feb_2014.pdf.
2. Про затвердження переліку держав (територій), у яких ставки податку на прибуток (корпоративний податок) на 5 і більше відсоткових пунктів нижчі, ніж в Україні : Розпорядження КМУ : від 25 грудня 2013 року № 1042-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/control/uk/newsnpd?fromDate=25.05.2006&npdList_stind=81.
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Особливості створення і діяльності офшорних підприємств та їх значення для держави та бізнесу : методичні рекомендації [Електронний ресурс] / Головне управління юстиції у місті Києві. – Режим доступу : <http://justicekyiv.gov.ua/show/2238>.
5. Shroder, R. William. Money Laundering: A Global Threat and the International Community's Response / R. William Schroder // Law Enforcement Bulletin, FBI. – 2001. – Volume 70. – № 5. – Р. 2-10.
6. Манзюк О. О. Негативні наслідки діяльності офшорних зон та шляхи їх подолання в Україні / О. О. Манзюк // Європейський вектор економічного розвитку. – 2013. – № 2(15). – С. 172-178.
7. Карлін М. І. Виведення капіталів з України в офшори : причини, схеми, наслідки для фінансової системи та шляхи запобігання [Електронний ресурс] / Карлін М. І. – Режим доступу : <http://esnuir.eenu.edu.ua/bitstream/123456789/3016/1/karlin%20ntu.PDF>.
8. Москаленко Н. В. Офшорний бізнес, тенденції його функціонування та регулювання / Н. В. Москаленко // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2009. – № 1. – С. 206-212.

Москаленко Н. В.

Горкавчук С. А.

Национальный университет государственной налоговой службы Украины

ОФШОРНЫЙ БИЗНЕС: ПОСЛЕДСТВИЯ ДЛЯ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ И ПУТИ ЕГО ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ

Резюме

В статье исследован механизм функционирования офшорного бизнеса, осуществлен анализ его последствий для финансовой системы Украины и сформулированы предложения по основным направлениям его предотвращения.

Ключевые слова: офшорный бизнес, офшорные юрисдикции, схемы отмывания грязных денег, трансфертное ценообразование, теневая экономика.

Moskalenko N. V.

Horkavchuk S. A.

National University of State Tax Service of Ukraine

OFFSHORE BUSINESS: IMPLICATIONS FOR UKRAINE'S FINANCIAL SYSTEM IN AND HOW IT'S PREVENTION

Summary

This paper investigates the mechanism of operation of offshore business, analyzes its implications for the financial system of Ukraine, propositions on major directions of its prevention.

Key words: offshore business, offshore jurisdictions, money laundering schemes, transfer pricing, shadow economy.

УДК 339.9

Николюк В. П.

Буковинський державний фінансово-економічний університет

ФІНАНСОВО-ІНФЕКЦІЙНІ ВПЛИВИ НА ЕКОНОМІКИ КРАЇН ЦЕНТРАЛЬНОЇ ТА СХІДНОЇ ЄВРОПИ

Досліджено боргові зобов'язання досліджуваних країн. Визначені та надані дані щодо банківського сектора, а саме: базові процентні ставки та показник інфляції. Окреслено вплив дефіциту балансу поточних платежів на обсяги імпорту.

Ключові слова: дефіцит, боргова криза, процентна ставка, інфляція, державні борги.

Постановка проблеми. Державна боргова політика є відображенням системи державного управління у фінансово-економічній сфері. Якщо така система має помилки чи є неузгодженість між діями уряду та національного банку, це може призвести до зростання податкового тиску і загострень у соціальній та фінансовій сферах.

Центральна і Східна Європа відчула найсильніший удар глобальної фінансово-економічної кризи, і після тривалого періоду динамічно-економічного зростання та успішної конвергенції з більш розвиненими західно-європейськими країнами пережила в 2009-2010 роках економічний спад, глибина якого була в середньому більша, ніж у Західній Європі.

Рецесія, яка почалась у Західній Європі, вибила з-під економік ЦСЄ основу на експорт, а «обміління» міжнародних потоків капіталу і відтягування інвесторів більшої частини грошей назад позбавили дані країни колишньої фінансової основи. Фінансово-інфекційні впливи, які відбулися в 2009-2012 роках, та й продовжуються й досі в країнах Центральної та Східної Європи відчутно впливають на макроекономічні показники (ВВП, експорт, імпорт).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Економічна криза негативно вплинула на фінансові та

бюджетні показники Європи та країн Центрально-Східної Європи, про це свідчать ряд наукових робіт, які були опрацьовані вітчизняними та зарубіжними вченими і науковцями. Так, Ніколайчук С. у своїй праці «Криза в Єврозоні: результат відсутності фіскальної дисципліни чи накопичення зовнішніх дисбалансів?» визначив фактори та умови, які спричинили розгортання кризи в Єврозоні, та проаналізував можливі сценарії подолання цієї кризи. На думку автора, поточний кризовий стан Єврозоні став результатом не так відсутності фіскальної дисципліни в окремих країнах, як внутрішньої кризи платіжного балансу внаслідок накопичення зовнішніх дисбалансів у периферійних державах.

О.В. Кам'янецька в опрацьованому матеріалі роботи «Посткризовий розвиток країн ЦСЄ: соціальний та економічний аспект» дослідила тенденції соціального та економічного розвитку в країнах Центрально-Східної Європи у посткризовий період [1].

Щодо російських науковців, слід відзначити напрацювання Князева Ю.К., Куликової Н.В. «Долговой кризис в мире и проблема задолженности стран Центрально-Восточной Европы». Автори розглядають зростання суверенних боргів як продовження загальної кризи, яка стала зовніш-

нім проявом кризи надвиробництва, що наступив внаслідок надмірного кредитування споживачів з сумнівних джерел банківського і фінансового капіталу. На тлі глобальних боргових проблем автори розглядають державні довготривалі зобов'язання країн ЦСЄ, рівень їх суверенної і загальної зовнішньої заборгованості, основні причини зростання боргів в передкризові і кризові роки, а також поточний стан бюджетних і платіжних балансів [2].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрій присвячується означена стаття. Публікацій та ґрунтовне опрацювання в даній тематиці багатьох науковців показав, що питання фінансових навантажень в Центральній та Східній Європі перебувають в центрі уваги, особливо в теперішній період. Проте малодослідженим залишається питання боргових зобов'язань та фінансових проблем в країнах Єврозони з перехідними економіками (Угорщина, Литва, Латвія, Естонія, Хорватія, Румунія). Втім, плінність економічних та соціальних процесів в світовій економіці залишають цю проблему досі актуальною.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є здійснення обґрунтованого аналізу в період боргової кризи ризиків та небезпек для економік ЦСЄ, пов'язаних з підтриманням їх зовнішньої платоспроможності та фінансових проблем в макроекономічній сфері.

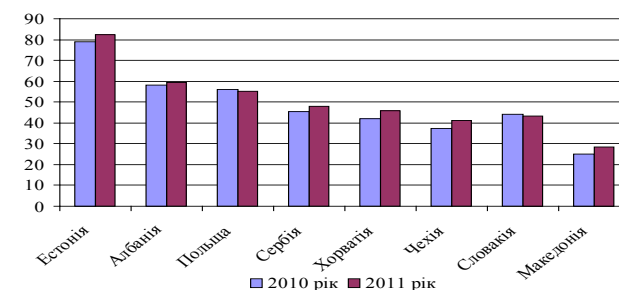
Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Подібно до ситуації в інших регіонах з ринками, що формуються, фінансові ринки у Центрально-Східній Європі (ЦСЄ) з весни 2012 року перебувають під тиском. На країнах з більш слабкими економічними основами, а також країнах, які раніше отримували більш значні притоки капіталу, це позначилося більш відчутно. Наразі надзвичайно важливо підготуватися до поновлення збурень на ринках, які можуть обернутися для деяких країн значним фінансовим пресингом.

Подібні збурення також несуть у собі ризики, що загрожують відновленню економічного зростання. Країни ЦСЄ почали виходити з другого за чотири роки періоду спаду під впливом активізації економічного зростання в країнах Єврозони. Недостатні темпи економічного зростання могли б спричинити до розширення невеликого розриву між фактичним та потенційним обсягом виробництва, що сформувався в останні роки. Однак «політичний простір» для провадження контрциклічної політики для багатьох країн є обмеженим, оскільки фіскальний дефіцит залишається досить високим, рівень державного боргу має тенденцію до зростання, а навантаження на обмінний курс може обмежувати простір для провадження монетарної політики. Впродовж останніх п'яти років темпи зростання в країнах ЦСЄ не відповідали попереднім очікуванням. В середньому, ВВП зростає лише на 1/2 відсотка на рік, що суттєво нижче прогнозованого навесні 2008 року зростання на рівні 5 відсотків. Такий результат головним чином зумовлено значно нижчим потенціалом до зростання, що пояснюється у першу чергу нижчим рівнем інвестування від фірм, спричиненим зниженням попиту на їхню продукцію, меншою доступністю фінансування, а також необхідністю відкорегувати баланси, щоб упоратися з наслідками, зумовленими неприємними масштабами докризового інвестиційного буму [3].

З виникненням кризи почалось безперервне балансування на межі дефолту все більшого числа країн, починаючи з Ісландії, Латвії та Угорщини і

закінчуючи США, де державний борг в 2011 році досяг астрономічної величини – більш ніж в 15 трлн дол. (83,2% ВВП).

За рівнем накопичених державних боргів, який перевищив 50% ВВП, є Угорщина (80%), Албанія (60%) і Польща (55%). У Словенії та Сербії держборг наблизився до 50% ВВП, в Хорватії, Чорногорії та Словаччині – досяг 45% ВВП. Суверенні борги в розмірі приблизно 40% ВВП мають Чехія та Боснія і Герцеговина. У Румунії держборг склав 30% ВВП, і лише в Болгарії він знаходиться на рівні трохи більше 15% ВВП (рис.1).



розраховано автором на основі джерела [6]

Рис. 1. Валовий зовнішній борг, % від ВВП

За роки кризи в найбільшій мірі збільшилася державна заборгованість в Словенії та Румунії, за ними слідує Словаччина, Хорватія, Чорногорія і Сербія. Це говорить про те, що країни вчасно не приступили до скорочення бюджетних дефіцитів, продовжуючи нарощувати свої суверенні борги. У загальній складності відношення суми державних боргів країн ЦСЄ до їх сукупного ВВП у 2011 році було на 35,3 п.п. вище, ніж у 2008 році. Темпи приросту обсягу суверенних боргів в регіоні на 75 % перевищували зростання валової заборгованості. Не випадково, що боргова криза гостріше відчувається сьогодні саме в секторі державного управління.

Послаблення кризової хвилі висуває завдання прискореного відновлення, підтримки економічної діяльності. У відповідь на кризу практично всі розвинені країни істотно здешевили свої фінансові ресурси, знизивши процентні ставки, які зараз в основному знаходяться на рівні нижче темпів інфляції. Так, у 2011 році у Великій Британії ставка рефінансування складала 0,5% за річної інфляції 4,5%, Єврозоні – 1% і 2,7%, США – 0,25% і 3,1% відповідно. Більше того, політика низьких процентних ставок поширюється на нові часові горизонти. Так, ФРС задалегідь і на кілька років уперед оголосила встановлюваний нею рівень процентних ставок (federal funds rate) (табл.1).

Таблиця 1
«Базова» процентна ставка та інфляція, на кінець року

Показники	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік
Чехія: інфляція	2,30	2,40	2,40	1,80
ставка (2 тижні репо)	0,75	0,75	0,05	0,05
Польща: інфляція	2,90	4,50	2,40	1,20
ставка (1 тижд. рефінан)	3,50	4,50	4,25	2,50
Україна: інфляція	9,10	4,60	-0,20	4,50
ставка (дисконтна)	7,75	7,50	7,50	6,00

Джерело: [4]

Спочатку було заявлено, що до середини 2014 року, ставка залишиться на нинішньому рівні – в діапазоні 0-0,25%, потім цю дату змістили до середини 2015 року. Тобто пріоритетом дедалі більше утверджується економічне стимулювання. Подібна політика процентних ставок реалізується й в успішних трансформаційних європейських країнах. Зауважимо, в Україні ж процентні ставки є суттєво вищими, ніж рівень інфляції (банківські ставки принаймні вдвічі перевищують дисконтні), що обмежуючи впливає на можливості прискореного економічного відновлення.

Щодо банківського сектору, то слід зазначити, що не зважаючи на деякі проблеми, даний сектор регіону ЦСЄ залишається прибутковим, демонструючи набагато вищий рівень прибутковості, ніж основні західноєвропейські країни. У 2013 році середні показники рентабельності активів банків ЦСЄ дорівнювали 1,5%, варіюючись від 2,0% у Туреччині до мінус 2,1% у Словенії. Для порівняння, середні показники рентабельності активів німецьких банків дорівнювали 0,3% в минулому році, а для банків категорій В(R)ІС вони варіювалися від 2,5% до 0,9% [5].

Приріст депозитів залишається на комфортному рівні, підтримуючи поступовий перехід банківського сектора ЦСЄ до нової бізнес-моделі, яка характеризується більш стійкою структурою фінансування. З 2008 по 2013 роки загальний обсяг кредитів ЦСЄ зріс на 20 відсотків при незмінному курсі валют – 113 відсотків у період 2005-2008 років. Загальна сума депозитів ЦСЄ зросла на 34 відсотки при незмінному курсі валют в період між 2008-2013 роками після 55 відсотків. Як наслідок, співвідношення кредитів до депозитів в регіоні ЦСЄ покращився від 114 відсотків на піку світової фінансової кризи до 102 відсотків у 2013 році, що відображає набагато здоровіший баланс (не включаючи Росію та Туреччину до регіону ЦСЄ).

Не менш важливим завданням у справі обмеження подальшого зростання кризи та іноземної заборгованості країн ЦСЄ є скорочення дефіциту рахунку поточних операцій платіжного балансу, в першу чергу, – негативного сальдо балансу зовнішньої торгівлі товарами. На піку кризи (у 2009 р.) дефіцит балансу поточних платежів у відсотках по відношенню до ВВП суттєво скоротився в більшості країн регіону, завдяки зменшенню зовнішньоторговельного дефіциту внаслідок більш швидкого зниження обсягу імпорту товарів порівняно з експортом, що настав в умовах спаду виробництва і серйозного зниження світових цін на сировину. Найменшою мірою рівень дефіциту рахунку поточних операцій знизився в Хорватії, Словаччині та Польщі, а в Албанії він майже не змінився і залишився найвищим у регіоні – майже 15% ВВП.

Наступні роки динаміка сальдо балансу поточних операцій була в країнах різноспрямованою. У Чехії в 2010-2011 роках відбулося збільшення невеликого дефіциту до 2,5% ВВП. У Боснії та Герцеговині і в Сербії дефіцит в 2011 році також

збільшився – до 8 і 9% відповідно. Водночас в Угорщині в 2010-2011 роках а у Словаччині та Болгарії в 2011 році, вперше за кризові роки склалися позитивне сальдо балансу поточних операцій у розмірі 1-2% ВВП [2].

Ще одним каналом впливу глобальної рецесії на економічне становище країн ЦСЄ стала зовнішня торгівля. Спад господарської активності у їх головних торгових партнерів призвів до зниження зовнішнього попиту і, відповідно, експорту. Це пов'язано з відносно сильною відкритістю економіки країн регіону, відображеної, зокрема, часткою експорту у ВВП.

Висновки з даного дослідження та перспективи подальшого розвитку в цьому напрямі. Внутрішня динаміка в Центральній-Східній Європі в перспективі буде, як і раніше, залежати від попиту на імпорт на західноєвропейських ринках, зовнішніх джерел фінансування та трансграничних потоків довгострокового підприємницького капіталу. Кожен з цих факторів сьогодні вселяє все менше оптимізму. При цьому великі ризики для регіону виходять від євросони. Якщо ефективне вирішення проблеми суверенних боргів в ній не буде знайдено і західноєвропейську економіку охопить тривала повторна рецесія, то економічна перспектива для країн ЦСЄ значно погіршиться.

Разом з тим масштаб і характер наслідків західноєвропейських проблем будуть неоднаковими для різних країн ЦСЄ. Від економічної рецесії і падіння попиту в євросоні в найбільшій мірі постраждають країни Центральної Європи з високим ступенем відкритості економіки і залежності реального сектора від експорту до Західної Європи. Наслідки боргової кризи особливо гостро відчують країни Південно-Східної Європи, які мають більш негативні макроекономічні баланси, перевантажені боргами, сильно залежні від зовнішнього фінансування.

Відтак, життєво необхідно забезпечити «швидші, вищі та потужніші» темпи економічного зростання, і це вимагатиме рішучих кроків, щоб:

- вирішити проблеми, які залишила криза. Позитивному стану фінансового сектора належить визначальна роль у забезпеченні кредитування та стимулюванні економічного зростання. Зменшення кількості перешкод у таких царинах, як законодавство, судочинство, оподаткування та регулювання з метою вирішення питання непрацюючих активів, полегшить завдання промислової реструктуризації та очищення балансів банків. Відбудова фіскальних «буферів» зумовить скорочення премії за ризик та вартості запозичень, що матиме позитивний вплив на приватний сектор;

- наростити зовнішньоторговельний сектор. Більш збалансоване зростання могло б покращити перспективи для економічного зростання. Емпіричні напрацювання свідчать, що більш відкриті економіки зростають швидшими темпами. Більш тісне інтегрування у глобальні ланцюжки постачання забезпечить більш швидку передачу технологій і пришвидшить конвергенцію рівнів доходів.

Список літератури:

1. Кам'янецька О.В. Посткризовий розвиток країн ЦСЄ: соціальний та економічний аспект / О.В. Кам'янецька – Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. – К. : 2013, № 37.
2. Князев Ю.К. Долгової кризи в мире и проблема задолженности стран Центрально-Восточной Европы / Князев Ю.К., Куликова Н.В. – М. : Институт экономики РАН, 2013. – 57 с.
3. Офіційний сайт Міжнародного валютного фонду [Електронний ресурс]. – Режим доступу: – <http://www.imf.org/external/russian/index.htm>.

4. Україна у пошуку ресурсів для виходу з інвестиційного провалля. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : – <http://razumkov.org.ua/ukr/article.php?newsid=1084>.
5. Дослідження банківської діяльності у країнах ЦСЄ. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: – <http://www.unicredit.ua/news/view/707/>
6. IMF World Economic Outlook Database [Електронний ресурс]. – Режим доступу : – <http://www.imf.org/external/russian/index.htm>.

Николок В. П.

Буковинський державний фінансово-економічний університет

ФИНАНСОВО-ИНФЕКЦИОННЫЕ ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ЭКОНОМИКИ СТРАН ЦЕНТРАЛЬНОЙ И ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ

Резюме

Исследованы долговые обязательства исследуемых стран. Определены и предоставлены данные по банковскому сектору, а именно: базовые процентные ставки и показатель инфляции. Определено влияние дефицита баланса текущих платежей на объемы импорта.

Ключевые слова: дефицит, долговой кризис, процентная ставка, инфляция, государственные долги.

Nukolnyk V. P.

Bukovina State Finance and Economics University

FINANCIAL AND INFECTIOUS IMPACT ON THE ECONOMY CENTRAL EASTERN EUROPE

Summary

Investigated debt countries studied. Identified and the data provided by the banking sector, namely the basic interest rates and inflation. Determine the effect of current payments deficit on the volume of imports.

Key words: deficit, the debt crisis, interest rate, inflation and public debt.

УДК 338.583

Рекуненко І. І.

Українська академія банківської справи Національного банку України

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ СТРУКТУРНИХ ЕЛЕМЕНТІВ ІНФРАСТРУКТУРИ ФІНАНСОВОГО РИНКУ

Визначено основні інфраструктурні елементи фінансового ринку. Запропоновано класифікацію даних елементів. Узагальнено їх роль та місце на даному ринку.

Ключові слова: фінансовий ринок, інфраструктура, елементи інфраструктури.

Постановка проблеми. Інфраструктура фінансового ринку, як і ринкова інфраструктура, включає велику кількість елементів, тісно зв'язаних між собою, що в сукупності виконують важливу роль в економіці. З огляду на складну структуру фінансового ринку та різноманітність аспектів функціонування його суб'єктів, на обслуговування яких орієнтована інфраструктура, остання в науковій літературі розглядається в різних ракурсах та аспектах. Тому питання узагальнення елементів інфраструктури фінансового ринку є актуальним як з теоретичної, так і з практичної точки зору.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню різних аспектів розвитку інфраструктури фінансового ринку та її складових у сучасних умовах як багатофункціональної і багатоаспектної системи, що забезпечує розвиток економіки, приділяється досить значна увага. Даній проблематиці присвячені праці таких провідних вітчизняних і зарубіжних вчених, як Ю. В. Золотова, Л. А. Ібрагімова, В. Є. Ілюшина, Т. Б. Іванової, І. Н. Ковельської, Т. О. Манакової, П. Розенштейн-Родана, О. О. Шубіна та інших.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Враховуючи існуючі дослідження стосовно інфраструктури фінансового ринку, необхідно відмітити те, що в наукових працях, як зарубіжних так і вітчизняних вчених, не досить повно висвітлюються питання визначення та характеристики поелементного складу інфраструктури фінансового ринку, перш за все з теоретичної точки зору.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є узагальнення теоретичних положень щодо визначення основних інфраструктурних елементів фінансового ринку та узагальнення їх ролі та місця на даному ринку.

Виклад основного матеріалу. Як всім відомо, інфраструктура фінансового ринку є сукупністю елементів, в тому числі і специфічних видів суб'єктів, що взаємодіють з приводу перетворення закумуляованих фінансових активів в реальні інвестиційні потоки з метою нарощування продуктивного капіталу, розвитку процесів виробничого і невиробничого накопичення, забезпечуючи зниження ступеня інвестиційного ризику. Вона як одна з найважливіших характеристик ринкової

системи представлена своїми власними елементами, що включає перш за все суб'єктів ринку і зв'язки між ними.

Існують різні варіанти віднесення тих чи інших учасників фінансового ринку до інфраструктури. Як правило, до суб'єктів фінансового ринку відносять його основних (споживачі капіталу, інвестори, державні регулятори) та інфраструктурних (посередники, біржі та ТІС, клірингові центри, реєстратори, зберігачі, депозитарії, інформаційні й рейтингові агентства та інші суб'єкти) учасників. Виходячи із існуючих функцій, інфраструктурні суб'єкти можуть брати участь у мобілізації та розміщенні фінансових ресурсів, при цьому активно сприяючи цим процесам, надаючи певні послуги.

Тому, на нашу думку, не зовсім справедливо включати в інфраструктуру інвесторів, споживачів капіталу (емітентів). Вони є споживачами послуг інфраструктурних організацій, і зараховувати їх же до споживачів своїх послуг не уявляється можливим.

Необхідно розглядати інфраструктуру фінансового ринку, з точки зору її розміщення та значення, в декількох контекстах. По-перше, фінансовий ринок та його інфраструктуру – як певну автономну систему, з припущенням, що його автономність не абсолютна, тому що в реальному житті фінансовий ринок не існує ізольовано від усієї економіки. По-друге, потрібно розрізняти глобальну (на національному рівні) і локальну інфраструктуру фінансового ринку (на рівні окремих регіонів та територіально-адміністративних утворень).

Крім того, створення та існування елементів інфраструктури у внутрішній системі фінансового ринку сприяє формуванню попиту на фінансові послуги інфраструктурних суб'єктів і зростанню обсягу асортименту пропозиції фінансових продуктів. До внутрішньої системи фінансового ринку відносять фінансовий і кадровий потенціал, наявність і довіру клієнтів, уміння співпрацювати з фінансовими інститутами, якість маркетингової діяльності та ефективність стратегічних рішень.

Також фінансові інститути фінансового ринку реалізують свої економічні інтереси з урахуванням дій різних факторів зовнішнього середовища, причому на деякі з них він може опосередковано впливати, дія ж інших факторів виходить за межі впливу інститутів, і він повинен пристосовуватись до них. До факторів, на які може впливати фінансовий інститут, належать: ринковий попит, конкуренція, рівень розвитку інфраструктури фінансового ринку (окремого сегмента фінансового ринку). До неконтрольованих факторів, що впливають на формування інфраструктури фінансового ринку, належать: загальноекономічна ситуація в регіоні, країні та за її межами; рівень життя та заощаджень населення; кон'юнктура фінансового ринку; демографічна ситуація тощо. Дія цих факторів визначає поведінку фінансових інститутів у ринковому середовищі, формує стратегію і тактику, окреслює можливості просування на ринку фінансових послуг у межах певної території.

У дослідженнях інфраструктури фінансового ринку та її структурних елементів існують досить різноманітні думки. Різні дослідники виділяють в інфраструктурі фінансового ринку різні елементи, то звужуючи, то непомірно розширюючи їх. Більшість авторів у своїх працях просто надають перелік суб'єктів інфраструктури ринку, не розмежовуючи їх і не вдаючись до якої-небудь їх класифікації. Але деякі вчені мають свою точку зору на класифікаційні та структурні ознаки елементів

інфраструктури фінансового ринку.

Так, Т. Б. Іванова [1] у своїй науковій роботі пропонує виділяти в інфраструктурі суб'єктів відповідно до їх цільового призначення, а саме: фінансових посередників, сервісну інфраструктуру і регулюючу (надбудовну) і чотири групи суб'єктів по виконуваних ними функціях – тих, хто обслуговує операції з цінними паперами і валютою; тих, хто акумулює вільні грошові кошти; що надають консалтингові, страхові та інформаційні послуги; що виконують розрахункові, депозитарні та реєстраторські операції.

Подібної думки стосовно виділення суб'єктів інфраструктури відповідно до їх цільового призначення, дотримується у своєму дослідженні Т. О. Манакова [2], яка зазначає, що інфраструктура фінансового ринку може бути представлена трьома групами суб'єктів:

1. Суб'єкти інфраструктури – фінансові посередники.

До цієї групи дослідниця відносить: банки, фінансово-інвестиційні фонди і компанії, пайові і чекові інвестиційні фонди, фонди венчурного типу, трастові компанії, кредитні спілки, спеціалізовані інвестиційні фонди, страхові компанії, недержавні пенсійні фонди, спеціалізовані кредитно-фінансові інститути парабанківської системи та ін.

2. Суб'єкти інфраструктури, що обслуговують фінансових посередників (сервісна інфраструктура). До них включають: фондові, валютні, ф'ючерсні біржі, брокерські і дилерські компанії, депозитарні та розрахунково-клірингові організації, реєстратори, консалтингові, аудиторські, інформаційно-аналітичні агентства, системи міжбіржових і міжброкерських (міждилерських) зв'язків, дилінгові системи і центри та ін.

3. Суб'єкти регулювання інфраструктури (регулююча, надбудовна інфраструктура). Органи державного регулювання (перелічуються всі державні органи, що причетні до фінансового ринку) та саморегулювувальні організації (асоціації, професійні спілки, професійні громадські організації).

У даному переліку, на нашу думку, перелік елементів дещо розширений. Наприклад, контролюючі і регулюючі державні органи не є частиною ринкової системи, їх функції примушуючі, контролюючі та інспектуючі, вони є суб'єктами державного регулювання ринку. З контролюючих організацій до складу елементів інфраструктури фінансового ринку правомірно включити тільки аудиторські компанії, оскільки ці комерційні позаповідомчі організації надають на основі ліцензії платні послуги суб'єктам фінансового ринку з незалежної фінансової і бухгалтерської експертизи.

Необхідно відмітити, що Ю. В. Золотов [3] в дослідженні інфраструктури ринку капіталу дає своє бачення класифікації структурних елементів інфраструктури. Так, він зазначає, що інфраструктура ринку капіталу включає в себе дві групи інститутів – інститути загального призначення і спеціальні інститути. Діяльність інститутів загального призначення зазвичай зводиться до виконання тієї або іншої функції на всіх ринках. До інститутів загального призначення він відносить: інформаційні організації (спеціальні рекламні агентства, інформаційні центри і агентства засвоє масової інформації), організації з надання послуг (консалтингові фірми, юридичні організації, аудиторські компанії), організації з трудового забезпечення (служби зайнятості, учбові заклади із професійного навчання, служби з перепідготовки і підвищення кваліфікації кадрів). Така думка має

право на існування, адже всі ці організації створені для задоволення потреб всіх ринків, організованої системи, що відображає попит і пропозицію.

Інститути спеціального характеру орієнтовані переважно на взаємодію з грошовими потоками і представлені структурами, основну роль серед яких відіграють біржі, банки і позабанківські фінансово-кредитні організації.

З приватних фінансово-кредитних інститутів ключову роль у фінансово-кредитній системі виконують банки як універсальні інститути грошового ринку. Розвинутим елементом сучасної ринкової інфраструктури є небанківські фінансово-кредитні інститути, що носять більшою мірою не універсальний, а спеціалізований характер. Серед них виділяють страхові компанії і пенсійні фонди, діяльність яких сприяє оптимізації розвитку ринкової економіки завдяки зменшенню ризику підприємницької діяльності. У підсистемі фондового ринку виділяються фондові біржі і фінансових посередників – торговців цінними паперами, інвестиційні фонди і компанії, трастові компанії (довірчі товариства), а також депозитарії, реєстратори тощо.

Ще більш широке тлумачення елементів інфраструктури, але фондового ринку як одного із сегментів фінансового ринку дає В. С. Люшин [4]. Він вказує на те, що сучасний розвиток технологій, пов'язаних з обслуговуванням ринку цінних паперів, вимагає розширення комплексу обслуговуючих сфер діяльності, в які необхідно включити страхове, інноваційне і технічне забезпечення даного ринку. Таким чином, незалежно від моделі ринку цінних паперів сучасна форма організації його інфраструктури включає наступні основні елементи:

- 1) облікові елементи (реєстраторська і депозитарна діяльність);
- 2) торгові елементи (біржові, позабіржові і альтернативні елементи інфраструктури);
- 3) розрахунково-клірингові елементи (кліринг і система платежу);
- 4) регулюючі елементи (державні і саморегулювальні організації);
- 5) інформаційні елементи (аналітичний, консультативний, рейтинговий);
- 6) страхові елементи;
- 7) інноваційні елементи;
- 8) технічні елементи.

У своїй роботі систему інфраструктури ринку цінних паперів В. С. Люшин характеризує як дворівневу, перший рівень якої є організаційним середовищем, що забезпечує процес укладання і виконання операцій на основі розмежування функцій і спеціалізації діяльності, а другий – це допоміжна підсистема, що здійснює обслуговування системоутворюючих елементів інфраструктури і забезпечує її нормальне функціонування.

Така структуризація інфраструктури як системи обслуговування учасників ринку допомагає виділити системоутворюючі елементи інфраструктури, що безпосередньо беруть участь у створенні і організації ринку, і допоміжні елементи, що надають професійним учасникам різні послуги, не мають безпосереднього відношення до руху товару на ринку цінних паперів, але створюють умови, необхідні для цього процесу (розробка програмних продуктів, наукові дослідження, страхування окремих видів ризиків і операцій, підготовка і підбір кадрів і т. д.).

У сучасних дослідженнях як вітчизняних, так і зарубіжних науковців-економістів неодноразово робилися спроби вироблення та надання системи критеріїв угруповання елементів інфраструктури фінансового ринку, але ці дослідження не мали повноти викладення матеріалу. Аналіз економічної літератури і періодичних видань дозволив вивести критерії угруповання елементів інфраструктури фінансового ринку, які лягли в основу авторської класифікації (рис. 1) основних елементів інфраструктури фінансового ринку.

Діяльність елементів загального призначення зазвичай зводиться до виконання тієї або іншої функції на всіх сегментах фінансового ринку. Це, перш за все, інформаційні організації (спеціальні рекламні агентства, інформаційні центри і агентства засобів масової інформації) та інформаційні мережі і потоки, а також інститути, що забезпечують їх функціонування, організації із надання послуг (консалтингові фірми, юридичні організації, аудиторські компанії), організації із трудового забезпечення (служби зайнятості, учбові заклади, служби із перепідготовки і підвищення кваліфікації кадрів). Всі ці організації створені для задоволення потреб всіх сегментів фінансового ринку, організаційної системи, що відображає попит і пропозицію.

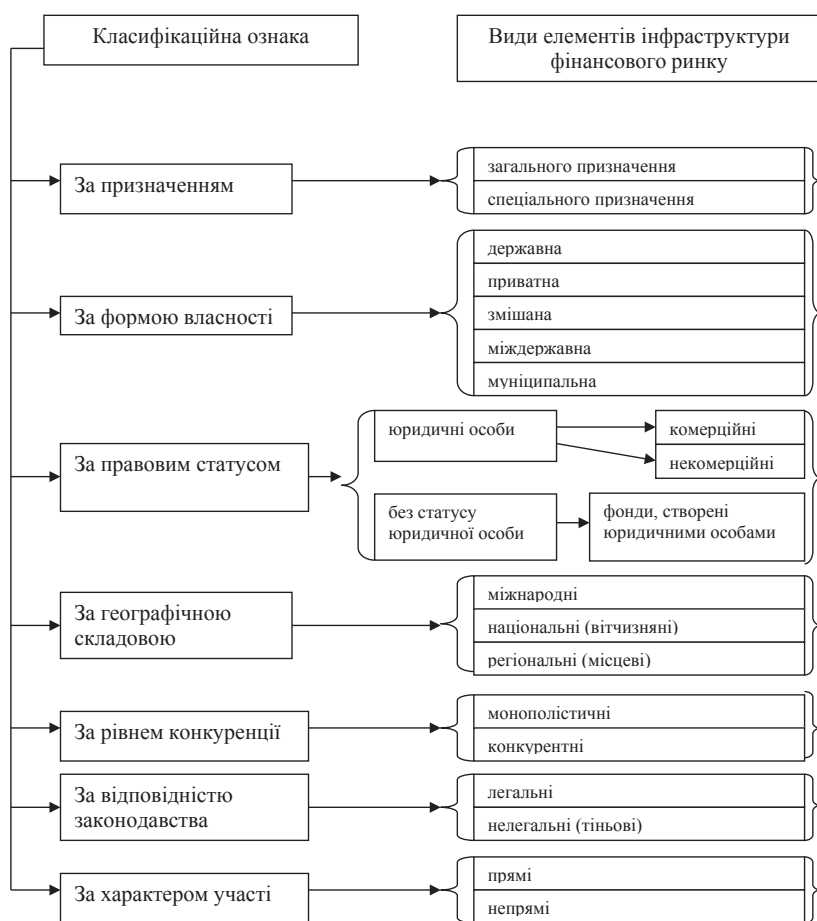


Рис. 1. Класифікація елементів інфраструктури фінансового ринку за класифікаційними ознаками (авторська розробка)

Інститути спеціального характеру орієнтовані на переважну взаємодію з грошовими потоками, цінними паперами або іншими фінансовими активами і представлені структурами, основну роль серед яких відіграють біржі, банки і позабанківські фінансово-кредитні організації.

Класифікаційний критерій відносно видів власності інфраструктурних елементів об'єднує організації державної, приватної, змішаної, міждержавної та муніципальної форми власності.

Елементи державної форми власності переслідують певну стратегічну і тактичну мету. Державними органами влади можуть створюватися банки, біржі, учасники депозитарної системи.

Всередині групи елементів з приватним видом власності слід виділити елементи, виникнення яких було обумовлене розвитком ринкової економіки і попитом, що утворився на їх послуги та діяльність, зокрема, це інвестиційні компанії, аудиторські компанії, консалтингові фірми, банки тощо. Представниками групи із змішаною формою власності можуть бути інститути із сумісним статутним капіталом приватних вкладень і державних вливань. Прикладом таких інфраструктурних елементів виступають біржі, банки, депозитарії.

Що стосується організації міждержавної форми власності, то зазвичай це інституції, що здійснюють свою діяльність на міжнародному фінансовому ринку і мають неабияке значення в розвитку економіки тієї чи іншої держави. Це установи, засновниками яких є певні країни, або держави мають свою частку в їх статутному капіталі, зокрема МВФ, Світовий банк, Європейський банк реконструкції та розвитку тощо. Поряд із приватною і державною формою власності може існувати і муніципальна, тобто створені місцевими органами влади фінансово-кредитні установи для збільшення ефективності залучення або інвестування грошових коштів муніципалітетів.

Характерною особливістю елементів інфраструктури фінансового ринку є те, що вони, як інституції, можуть діяти як юридичні так і не юридичні особи. Це стосується різноманітних фондів, які створюються юридичними особами, і являють собою сукупність фінансових активів. До них належать пайові інвестиційні фонди, фонди операцій з нерухомістю. У свою чергу, юридичні особи можуть здійснювати свою діяльність як на комерційній, так і на некомерційній основі, тобто бути неприбутковими організаціями згідно з законодавством. Такими організаціями виступають фондові біржі та кредитні спілки.

Необхідно відмітити, що серед елементів інфраструктури фінансового ринку, як і серед будь-яких організацій, установ, інститутів на будь-якому ринку існують як монополісти, так і конкурентні організації. Яскравим прикладом монополістичної організації в діяльності щодо стандартизації та

кодіфікації цінних паперів виступає Національний депозитарій України.

Будь-яка діяльність, що пов'язана з грошима, а це стосується фінансового ринку та його інституцій, стикається з шахрайськими діями. Саме тому практично всі професійні учасники фінансового ринку, а саме вони є основними елементами інфраструктури даного ринку, отримують від контролюючих та регулюючих органів різноманітні ліцензії та дозволи відповідно до законодавства на здійснення того чи іншого виду діяльності. Наприклад, видаються банківська ліцензія, ліцензії з брокерської, дилерської, депозитарної діяльності, на здійснення операцій з дорогоцінними металами та ін. Але на ринку існують і такі учасники, що здійснюють свою діяльність без необхідних ліцензій та документів, тобто вони є нелегальними у своїй діяльності. Цим самим і визначається класифікаційна ознака за відповідністю законодавства.

За характером участі в інфраструктурі фінансового ринку елементи можна поділити на прямих та непрямих учасників. До прямих учасників можна віднести всіх, хто здійснює свою діяльність виключно на фінансовому ринку і прямо впливає



Рис. 2. Складові інфраструктури фінансового ринку (авторська розробка)

на нього. Непрямими елементами інфраструктури фінансового ринку вважають аудиторські, консалтингові фірми, кадрові агентства тощо.

На основі проведеного дослідження, враховуючи все вищевикладене в даній роботі, можна схематично зобразити існуючі елементи інфраструктури фінансового ринку, які входять до визначених нами підсистем даної інфраструктури (рис. 2).

У відповідності до даного рисунку, елементи інфраструктури фінансового ринку можна поділити на два рівні за своєю значущістю та роллю в інфраструктурі, тобто існує дворівнева система.

Перший рівень виступає внутрішнім організаційним середовищем, що забезпечує процес укладання угод і здійснення операцій на основі розмежування функцій і спеціалізації діяльності, другий – складає зовнішню підсистему, що здійснює обслуговування внутрішньої інфраструктури і забезпечуючи її нормальне функціонування.

Висновки і пропозиції. Отже, розглянутий склад елементів інфраструктури визначається їх потребою на ринку й залежить від наступних чинників: моделі розвитку фінансового ринку, економічного потенціалу країни і задач, що вирішуються державою в тому або іншому періоді часу.

Список літератури:

1. Иванова Т. Б. Становление, особенности и совершенствование финансовой инфраструктуры в экономике России : дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.10 / Т. Б. Иванова. – Москва, 2005. – 322 с.
2. Манакова Т. А. Финансовый рынок России и его инфраструктура / Т. А. Манакова. – Кемерово : Кузбассвузиздат, 2001. – 159 с.
3. Золотов Ю. В. Развитие инфраструктуры рынка капитала в России : дис. канд. экон. наук : спец. 08.00.01 / Ю. В. Золотов. – Саратов, 2004. – 173 с.
4. Илюшин В. Е. Воздействие региональной экономики на развитие инфраструктуры рынка ценных бумаг : дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.10 / В. Е. Илюшин. – Тамбов, 2007. – 178 с.

Рекуненко И. И.

Украинская академия банковского дела Национального банка Украины

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СТРУКТУРНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ ИНФРАСТРУКТУРЫ ФИНАНСОВОГО РЫНКА

Резюме

Определены основные инфраструктурные элементы финансового рынка. Предложена классификация этих элементов. Обобщены их роль и место на данном рынке.

Ключевые слова: финансовый рынок, инфраструктура, элементы инфраструктуры.

Rekunenko I. I.

Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine

THEORETICAL ASPECTS DEFINITION OF STRUCTURAL ELEMENTS FINANCIAL MARKET INFRASTRUCTURE

Summary

Defined the main elements of the financial market infrastructure. Proposed the classification of these elements. Summarized their role and position in the market.

Key words: financial market, infrastructure, elements of infrastructure.

УДК 336.71.067

Сергеева О. С.

Одесский национальный экономический университет

РИЗИКО-ОРИЕНТОВАННЫЙ ПДХІД ДО УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ БАНКУ

Досліджено розвиток теоретико-методологічних засад і практичних рекомендацій щодо вдосконалення процесу внутрішнього фінансового моніторингу в банківських установах на засадах реалізації ризико-орієнтованого підходу.

Ключові слова: ризик-менеджмент, ризико-орієнтований підхід, грошові потоки, ризик ліквідності, CFaR, подушка ліквідності, фінансовий моніторинг.

Постанова проблеми у загальному вигляді. Інтенсивний розвиток глобалізаційних та інноваційних процесів у банківській системі сприяє підвищенню кількості фінансових трансакцій, що зумовлює появу нових викликів та загроз [1]. Серед основних завдань, які стоять перед системою фінансового контролю, є налагодження ефективного механізму усунення потенційних ризиків, що виникають внаслідок функціонування капіталу. Найявністю фінансового моніторингу операцій як сталого економічного процесу є важливою умовою для банківських установ перш за все щодо під-

нансового контролю, є налагодження ефективного механізму усунення потенційних ризиків, що виникають внаслідок функціонування капіталу. Найявністю фінансового моніторингу операцій як сталого економічного процесу є важливою умовою для банківських установ перш за все щодо під-

тримки бездоганної ділової репутації перед вкладниками та клієнтами. Можливості банківського бізнесу істотно зростають, урізноманітнюються банківські операції, розширюється спектр послуг, удосконалюються банківські технології та засоби комунікації [2]. Міжнародна банківська практика свідчить, що дієва система ризик-менеджменту здатна забезпечити високу конкурентоспроможність банку в ринковому середовищі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження ризико-орієнтованих підходів до управління грошовими потоками знайшли відображення в наукових працях таких іноземних учених, як: А. А. Симановський, Керол Г. Вайс, Х.-Х. Кернер та ін. Серед вітчизняних науковців можна виділити роботи О. Барановського, О. Глуценка, С. Гуржія, В. Кірсанова, А. Єжова, В. Коваленко, Р. Марчука, В. Рісіна, О. Романченко, С. Симов'яна, М. Флейчук. Питаннями ризикології у фінансово-кредитній системі займаються такі вітчизняні вчені, як О. Бережний, О. Вавдійчик, В. Вітлінський, С. Діденко, О. Колдовський, Т. Медвідь, О. Меренкова.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В умовах експансії іноземного капіталу на фінансовий ринок України, виникає потреба в нових підходах становлення ризик-менеджменту фінансових установ, що вимагає розроблення та впровадження нових методик, моделей і технологій його реалізації. Наукова полеміка розгорнулася навколо питання визначення ризико-орієнтованих підходів до управління грошовими потоками в сучасних умовах [5, с. 3].

Мета статті. Метою дослідження є розвиток теоретико-методологічних засад і практичних рекомендацій щодо вдосконалення процесу фінансового моніторингу та управління в банківських установах на засадах реалізації ризик-орієнтованого підходу регулювання грошових потоків.

Виклад основного матеріалу. Сучасна теорія ризик-менеджменту не підтримує концепцію абсолютної безпеки, а пройшовши еволюційний шлях, використовує концепцію прийняттого (допустимого) ризику, суть якої – в прагненні до такої безпеки, яка є логічно-допустимою у даний період часу [4, с. 5]. Ця концепція реалізується через ризик-орієнтований підхід (РОП).

Сутність концепції прийняттого (допустимого) ризику полягає у прагненні створити таку малу небезпеку, яка не створює загрози у даний час, виходячи з соціально-економічного становища, розвитку банківської установи.

Прийнятний ризик поєднує технічні, економічні, соціальні та політичні аспекти і є певним компромісом між рівнем безпеки та можливостями її досягнення [3, с. 130]. Розмір прийняттого ризику можна визначити, використовуючи витратний механізм. Необхідно підтримувати відповідне співвідношення витрат за різними бізнес-напрямами банківської установи, оскільки порушення балансу може спричинити різке коливання та вийде за межі прийнятних порогових значень.

Концепція прийняттого ризику може бути ефективно застосована для будь-якої сфери діяльності банківської установи. Безперечно, не існує абсолютної безпеки, завжди буде існувати деякий рівень залишкового ризику.

Наскільки ризик є прийнятним чи неприйнятним, вирішує керівництво конкретної банківської установи або наглядова рада. Результат цього рішення впливатиме на багато входних даних та міркувань, серед яких не останнє місце займає вартість

ризик, оскільки головним завданням управління є і завжди буде визначення вартості ризику.

Ризико-орієнтовний підхід до управління грошовими потоками дає змогу отримати оцінку з вибраним рівнем довіри найбільшого можливого відпливу грошових коштів, спричиненого банківськими ризиками, впродовж вибраного часового періоду. Цей підхід дає унікальну можливість оцінити та підсумувати вплив на загальну ліквідність банку різноманітних видів ризику – кредитного, депозитного, ринкового, операційного тощо. Необхідно підкреслити, що, якщо підхід «Вартість під ризиком» (VaR) орієнтований на оцінку впливу ризиків на зміну вартості фінансових інструментів, то ризико-орієнтовний підхід до «управління грошовими потоками» – на зміну грошових потоків, які ці фінансові інструменти генерують. Зауважимо, що ризико-орієнтовний підхід до «управління грошовими потоками» є змістовно багатшим, ніж підхід «економічний капітал». Так, підхід «економічний капітал» враховує вплив на капітал лише непередбачуваних збитків. На противагу, підхід «управління грошовими потоками» враховує і отримання банком збитків, і негативні зміни в операційній, фінансовій та інвестиційній діяльності банку [6, с. 21].

Для того щоб визначити які ризики мають найбільш суттєвий вплив на формування подушки ліквідності, треба просто розрахувати «грошові потоки під ризиком» (скорочено – CFaR) для кожного виду ризику, проранжувати отримані величини та визначити серед них (за величності CFaR) найбільш суттєві. Тобто вплив і суттєвість оцінюється саме за величиною CFaR [7, с. 43].

Розрахунок CFaR подібний до розрахунку VaR. Тому можна використовувати такі ж самі статистичні методи: дельта-нормальний метод, метод історичного моделювання та метод Монте-Карло (статистичних випробувань).

Загальна процедура розрахунку буде такою. Спочатку знаходять розподіл грошових потоків на певному часовому горизонті (зазвичай вважають, що розподіл підпадає під дію нормального закону), вибирають рівень довіри та визначають із заданим рівнем довіри можливе відхилення грошового потоку від планового або очікуваного значення, що спричинене вибраним видом ризику.

Необхідні для розрахунку дані визначаються тим видом ризику, який банк вважає для себе суттєвим. Наприклад, якщо суттєвим є ризик відпливу коштів з поточних рахунків, то треба мати історію залишків на поточних рахунках [8, с. 160].

Якщо суттєвим є ризик відпливу коштів, пов'язаний з обслуговуванням кредитних ліній та овердрафтів – історію вибірки кредитних ліній та овердрафтів, обсяги позабалансових зобов'язань за ними.

Для оцінки відпливу коштів, спричиненого ризиком перевкладення (rollover risk) та кредитним ризиком потрібні більш детальні дані. Розрахунок подушки ліквідності може здійснюватись в програмному середовищі SAS [9].

Періодичність оцінки залежить від стану ринку. Для стабільного стану доцільно переоцінку розміру подушки здійснювати один раз на місяць або навіть один раз на квартал. Якщо ринок неспокійний, частоту переоцінки треба збільшити до одного разу на 5-10 днів.

Управлінським рішенням є формування подушки ліквідності у необхідному розмірі. Основне питання полягає в правильному виборі набору високоліквідних активів.

Методологія розрахунків передбачає обов'язкове бек-тестування [11, с. 46, 12, с. 223]. Воно проводиться відповідно до принципу «світлофора», рекомендованого Базельським комітетом. Так, для бек-тестування використовують дані за період тривалістю 250 робочих днів. Якщо кількість порушень впродовж 250 робочих днів розрахованих граничних меж не перевищує 4, то модель знаходиться в «зеленій» зоні, тобто є адекватною. Якщо модель перестає бути адекватною її корегують. Для цього необхідно використовувати відповідні економічні технології та інструментарій [10, с. 332].

Запропонований ризико-орієнтований підхід «управління грошовими потоками» до оцінки розміру подушки ліквідності дає змогу врахувати специфіку діяльності конкретного банку, виокремити особливості поведінки клієнтів саме цього банку, а не використовувати, наприклад, усереднені по банківській системі або по банківській групі показники чи норми формування подушки ліквідності. Завдяки цьому ризики впливу грошових коштів визначаються більш точно.

Крім того, ризико-орієнтований підхід «управління грошовими потоками» дає унікальну можливість інтегрувати в єдиному показнику вплив суттєвих ризиків на ліквідність банку.

Висновки і пропозиції. Здійснивши дослідження та узагальнивши сучасний зарубіжний і вітчизняний досвід пропонуємо наступні напрями вдосконалення та підвищення ефективності використання ризик-орієнтованого підходу при здійсненні фінансового моніторингу трансакцій банківської установи. Дослідження показало, що у зв'язку з об'єктивними причинами надмірної закритості банківської системи деталізоване вивчення всіх наявних причин і можливих наслідків діяльності банківських установ є утрудненим, а тому призводить до фрагментарного вивчення процесів здійснення внутрішнього фінансового моніторингу в банку та не сприяє формуванню дієвого механізму оцінюванню потенційних ризиків.

Дослідження взаємозв'язків банківських ризиків показало, що ризик незбалансованості грошо-

вих потоків, чинить негативний вплив на рівень ліквідності банківської установи (спричиняє ризик ліквідності). Інші категорії ризиків банківської установи (такі як операційно-технологічний, ризик комплаєнс), також можуть бути причиною виникнення ризиків різної природи.

Установлено, що банки в контексті запровадження ризик-орієнтованого підходу здійснюють лише якісну оцінку однієї категорії ризику – ризику клієнта. Тому з метою кількісного аналізу фінансових операцій запропоновано використовувати методіку кореляційно-регресійного аналізу до виявлення найбільш ризикових операцій.

Установлено, що проблема формування універсальної комплексної оцінки залишається відкритою. Така комплексна оцінка може проводитися багатьма методами, проте ми пропонуємо метод бальної оцінки, який вважається найпростішим і найдоступнішим у застосуванні. Формуванню ризик-орієнтованого підходу до здійснення фінансового моніторингу перешкоджає недостатня транспарентність банків України, а також відсутність єдиного законодавчо встановленого підходу.

Необхідно встановити основні напрями та індикатори, на які слід звернути увагу при подальшому формуванні системи «управління грошовими потоками», ключовими напрямками повинні стати: використання новітніх технологій моніторингу та сучасних методологій аналізу; удосконалення класичних інструментів регулювання діяльності банківських установ.

Ключовим напрямком розвитку ризик-орієнтованого підходу при здійсненні банками внутрішнього фінансового моніторингу повинен стати його взаємозв'язок із процесом здійснення ризик-орієнтованого нагляду як взаємодоповнювальних компонентів. Розглядаючи ці дві підсистеми з такої позиції, варто зазначити, що, сформувавши напрями розвитку цих складових, реалізація їх оцінки буде спрямована на загальну мету банківського нагляду, а саме – підтримку стабільної роботи та безпеки банківських установ, з позиції резервування капіталу за різними видами ризиків.

Список літератури:

1. Money laundering & terrorist financing risk assessment strategies / FATF . – 2008. – June 18 [Electronic resource]. – Available from : www.fatf-gafi.org/dataoecd/46/24/40978997.pdf.
2. Statement of James H. Freis, Jr., Director Financial Crimes Enforcement Network United States Department of the Treasury Before the United States Senate Committee on Homeland Security and Government Affairs Permanent Subcommittee on Investigations, February 4th of 2012 [Electronic resource]. – Available from : http://www.fincen.gov/news_room/testimony/pdf/20100204.pdf.
3. Банківські ризики: теорія та практика управління : монографія / [Л.О. Примостка [та ін.] ; Міністерство освіти і науки України. Державний вищий навчальний заклад «Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана». – К. : Вид-во КНЕУ, 2008. – 450 с.
4. Барановський О. І. Регулювання і нагляд у банківській сфері: quo vadis? / О. І. Барановський // Вісник Національного банку України. – 2010. – № 7. – С. 3-10.
5. Бережний О. Ризики використання послуг банків для легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом, або фінансування тероризму в системі банківських ризиків / О. Бережний // Вісник НБУ. – 2010. – № 4. – С. 3-9.
6. Бородіна О. С. Методичні підходи до визначення сутності економічних ризиків та шляхів їх уникнення / О. С. Бородіна // Економіка та держава. – 2010. – № 7. – С. 21.
7. Вавдійчик О. А. Інтегрованість фінансового моніторингу до системи ризик-менеджменту банку, як складова стабільності його роботи / О. А. Вавдійчик // доповідь на III Міжнародній науково-практичній конференції «Міжнародна банківська конференція: теорія і практика», м. Суми, 15-16 травня 2008 р. – С. 21-31.
8. Вітлінський В. В. Ризикологія в економіці та підприємстві : монографія / [В. В. Вітлінський, Г. І. Великоіваненко] ; Міністерство освіти і науки України. Київський національний економічний університет. – К. : КНЕУ, 2004. – 480 с.
9. Водзянова Н. К. Концептуальні підходи до моделювання та управління операційним ризиком комерційного банку [Електронний ресурс] / Н. К. Водзянова, В. М. Водзянова ; ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана». – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/2011_81/pdf.
10. Дзедзик І. Б. Аналіз інформаційних потоків, при здійсненні банками фінансового моніторингу операцій / І. Б. Дзедзик // Економічний форум: науковий журнал / Луцький національний технічний університет. – 2011. – № 3. – С. 332.
11. Меренкова О. Факторний аналіз імовірнісної оцінки ризику використання послуг банків для легалізації кримінальних доходів або фінансування тероризму / О. Меренкова, Т. Медвідь, А. Бойко // Вісник НБУ. – 2010. – № 11. – С. 46.
12. Прут О. М. Основні методи оцінки фінансового ризику в комерційному банку / О. М. Прут // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 9. – С. 223.

Сергеева Е. С.

Одесского национального экономического университета

РИСК-ОРИЕНТИРОВАННЫЙ ПОДХОД ПО УПРАВЛЕНИЮ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ БАНКА

Резюме

Исследовано развитие теоретико-методологических основ и практических рекомендаций по усовершенствованию процесса внутреннего финансового мониторинга в банковских учреждениях на основах реализации риско-ориентированного подхода.

Ключевые слова: риск-менеджмент, риско-ориентированный подход, денежные потоки, риск ликвидности, подушка ликвидности, финансовый мониторинг.

Sergeeva O. S.

Odessa National University of Economics

RISK-BASED APPROACH TO MANAGING BANK CASH FLOW

Summary

Investigated the development of theoretical and methodological bases and practical recommendations to improve the process of internal financial monitoring banking institutions on the basis of a risk-oriented approach.

Key words: risk management, oriented approach to risk, cash flows, liquidity risk, liquidity cushion, financial monitoring.

УДК 336.3

Славкова А. А.

Проценко А. В.

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

БОРГОВА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

У статті обґрунтована необхідність дослідження боргової безпеки України. Здійснено оцінку основних індикаторів боргової безпеки. Запропоновані практичні рекомендації щодо підвищення її рівня.

Ключові слова: боргова безпека, державний борг, обслуговування боргу, управління боргом, індикатори боргової безпеки.

Постановка проблеми. Сучасна економічна ситуація все частіше змушує зосереджуватися на питанні фінансової безпеки України. Особливо гостро ця проблема постає в умовах глобалізації та інтернаціоналізації економік. Країни потребують значних вливань додаткових коштів в економіку і задовольняють ці потреби запозиченнями – як внутрішніми, так і зовнішніми. Обсяги державного боргу та управління ним впливають на велику кількість складових економіки: інвестиції, бюджетний дефіцит, інфляцію тощо. Питання боргової безпеки потребує моніторингу та державного регулювання задля підтримання високого рівня. Адже нагнітання державного боргу може призвести до неплатоспроможності, підвищення залежності від кредиторів та дефолту. Постає необхідність в ефективній борговій політиці, яка б враховувала сучасний стан боргової безпеки, її проблеми та можливі заходи щодо їх подолання.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблема формування державного боргу досліджувалася як зарубіжними, так і вітчизняними вченими. Серед них найвідомішими дослідниками є Дж. Б'юкенен, Дж. Кейнс, А. Лернер, К. Маркс, Ф. Модільяні, Д. Рікардо, Ж. Сей та ін. Проблеми впливу державного боргу на стан економіки України вивчалися у працях В. Андрущенко, О. Барановського, З. Варналія, М. Єрмошенка, Г. Кучера, В. Лагутіна, І. Лютого, А. Сігайова, А.

Сухоруков, О. Царука та ін. Особливу увагу в своїх дослідженнях вчені зосереджують на визначенні найоптимальніших індикаторів боргової безпеки та їх граничних значень в умовах української економіки [1-3].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Останнім часом відслідковується тенденція до зростання державного боргу. Ці процеси характерні як і країнам з розвинутою економікою, так і країнам з економікою, що розвивається. Україна не виключення, а тому загроза боргової кризи потребує детальнішого вивчення. Невирішеними залишається питання доцільності подальшого збільшення боргу, вибору оптимальної структури у розрізі внутрішніх та зовнішніх запозичень та найефективніших шляхів спрямування боргових коштів.

Мета статті. Метою дослідження є аналіз сучасного стану державного боргу, визначення проблем боргової безпеки України та заходів щодо їх вирішення. Задля досягнення кінцевої мети дослідження необхідно: проаналізувати сучасний стан та структуру державних запозичень, дослідити стан боргової безпеки України, визначити причини зростання державних запозичень і витрат на їх обслуговування, визначити можливі тенденції змін державного боргу, запропонувати напрями вдосконалення механізму управління державним боргом України.

Виклад основного матеріалу. Запозичення – розповсюджена практика у світі. Навіть країни з найсильнішими економіками світу користуються даним способом залучення коштів. Наявність державного боргу може мати позитивний вплив, бути стимулюючим фактором для економіки. Виходячи з цього, постає питання: як визначити, коли наявність державного боргу є корисним, а коли стає шкідливим явищем?

Боргова безпека – це рівень зовнішньої і внутрішньої державної заборгованості з урахуванням вартості її обслуговування та ефективності використання внутрішніх і зовнішніх запозичень й оптимального співвідношення між ними, достатній для вирішення нагальних соціально-економічних потреб, що не загрожує втратою суверенітету та руйнуванням вітчизняної фінансової системи [4, с. 240]. Закон України «Про основи національної безпеки України» визначає велику боргову залежність держави, критичні обсяги державних зовнішнього і внутрішнього боргів як загрозу національній безпеці [5].

Отже, ключовим поняттям боргової безпеки є державний борг. Згідно з Бюджетним Кодексом України «державний борг – це загальна сума боргових зобов'язань держави з повернення отриманих та непогашених кредитів (позик) станом на звітну дату, що виникають внаслідок державного запозичення» [6]. З іншого боку, боргову безпеку слід розглядати не тільки з позицій обсягів державного боргу, але й з точки зору його обслуговування та погашення. Ці категорії роз'яснюються у статтях Бюджетного Кодексу України. Згідно з ним, погашення державного боргу являє собою операції з повернення позичальником кредитів відповідно до умов кредитних договорів та/або випуску боргових цінних паперів; обслуговування державного боргу – операції щодо здійснення плати за користування кредитом, сплати комісій, штрафів та інших платежів, пов'язаних з управлінням державним боргом, окрім погашення державного боргу; управління державним боргом – це сукупність дій, пов'язаних із здійсненням запозичень, обслуговуванням і погашенням державного боргу, інших правочинів з державним боргом, що спрямовані на досягнення збалансованості бюджету та оптимізацію боргового навантаження [6].

В Україні обслуговування зовнішнього боргу здійснюється в процесі вико-нання державного бюджету. Розрахунки належних до сплати сум із погашення та обслуговування зовнішнього боргу виконуються в доларах США. Перерахунок у національну валюту проводиться за прогнозним курсом валют до гривні. Безпосередньо оплату здійснює Державне казначейство. Обслуговування державного внутрішнього боргу здійснюється Міністерством фінансів через банківську систему шляхом проведення операцій з розміщення державних цінних паперів, їх погашення і виплати доходу.

Ефективне управління державним боргом, його обслуговування та розміри визначають стан боргової безпеки країни. На рівень боргової безпеки впливає велика низка чинників [7]:

- стан нормативно-правової бази, що регламентує формування та управління державним боргом. Саме завдяки нормативно-правовій базі створюється боргова стратегія країни;

- загальний обсяг і структура боргових зобов'язань за видами валют, умовами емісії, джерелами, дохідністю, а також строками їх погашення;

- розвиток боргових інструментів, наявних для використання за умов внутрішнього і зовнішнього запозичення. Широкий спектр таких інструментів дає змогу диверсифікувати ризики;

- офіційний курс валют та темпи зростання ВВП. Дані показники мають безпосередній вплив на боргову залежність;

- система управління державним боргом, пов'язана з його обслуговуванням та погашенням;

- стабільність політичного та економічного курсу країни. Незмінність зазначених векторів розвитку сприяють довготривалому прогнозуванню боргових показників та більш виваженій борговій політиці.

Останні дані, надані Міністерством фінансів України, свідчать, що обсяги державного та гарантованого державою боргу невідмінно зростають з року в рік (табл. 1).

За період з 2008 по 2013 роки загальна сума державного та гарантованого державою боргу зросла на 394,96 млрд грн або на 208,52%, при цьому сума державного боргу зросла на 349,53 млрд грн або на 267,45%, сума гарантованого боргу – на 45,43 млрд грн або на 77,37%.

Таблиця 1
Динаміка державного та гарантованого державою боргу України за 2008-2013 рр., млрд. грн.

Показники	Роки					
	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Загальна сума державного та гарантованого державою боргу	189,41	316,88	432,24	473,12	515,51	584,37
у % до попереднього року	-	167,30	136,40	109,46	108,96	113,36
Державний борг	130,69	227,00	323,48	357,27	399,22	480,22
у % до попереднього року	-	173,69	142,50	110,45	111,74	120,29
- внутрішній борг	44,67	91,07	141,66	161,47	190,30	256,96
у % до попереднього року	-	203,89	155,55	113,98	117,86	135,03
- зовнішній борг	86,02	135,93	181,81	195,81	208,92	223,26
у % до попереднього року	-	158,01	133,76	107,70	106,70	106,86
Гарантований борг	58,72	89,89	108,76	115,85	116,29	104,15
у % до попереднього року	-	153,08	120,99	106,52	100,38	89,56
- внутрішній борг	2,00	14,06	13,83	12,24	16,21	27,13
у % до попереднього року	-	702,80	98,33	88,52	132,44	167,35
- зовнішній борг	56,71	75,83	94,93	103,61	100,08	77,02
у % до попереднього року	-	133,68	125,20	109,14	96,60	76,96

Джерело: розраховано за даними [8]

Важливим є розгляд державного боргу у розрізі його структури (рис. 1).

У зазначений період внутрішній державний борг зріс на 1344%, а зовнішній – на 317%. При цьому стабільною є тенденція переважання зовнішнього боргу у структурі державного боргу, лише у 2013 році його частка становить менше половини – 47%, але це все ще досить високий показник. А отже можна говорити про загрозу зростання залежності національної економіки від кредиторів. Це тягне за собою проблеми у короткостроковому (проблема «витіснення») та у довгостроковому періодах («тягар боргу»).

Для аналізу стану державного боргу та боргової залежності країни використовується система певних індикаторів. Діючим законодавством України на сьогодні не визначено єдину систему індикаторів боргової безпеки. Також не має єдиного підходу до оцінки боргової безпеки і в роботах дослідників. Так, Світовий банк виходить з того, що критичним рівнем державного зовнішнього боргу є понад 50% від ВВП. А за вимогою Маастрихтської угоди державний борг не повинен перевищувати 60% ВВП країни. Хоча «граничні» боргові коефіцієнти є й досить умовними індикаторами безпечної рівня боргових зобов'язань держави [9, с. 188]. Отже, основним показником є відношення державного боргу до ВВП. Відповідно до Бюджетного Кодексу України загальний обсяг державного боргу та гарантованого державою боргу на кінець бюджетного періоду не може перевищувати 60% річного номінального обсягу ВВП України [6]. Хоча окремі дослідження, проведені в Україні, показують, що державний та гарантований державою борг в Україні не повинен перевищувати 35% від ВВП [10]. Дане відношення проілюстровано в рис. 2.

Як бачимо, в період з 2002 до 2013 роки даний показник не досягнув гранично допустимого значення у 60%. Але у зазначений період відношення державного та гарантованого державою боргу до ВВП зросло з 33,5% до 40,5%, тобто на 20,9%. При цьому протягом 2002-2007 рр. показник зменшувався, а за період з 2007 року до 2013 року дане відношення зросло на 229,3%, що свідчить про негативні тенденції боргової безпеки в Україні.

Наступним базовим показником, на підставі якого Міністерство фінансів України приймає рішення про управління державним боргом, є відношення загальної суми річних платежів за державним боргом до ВВП (табл.2).

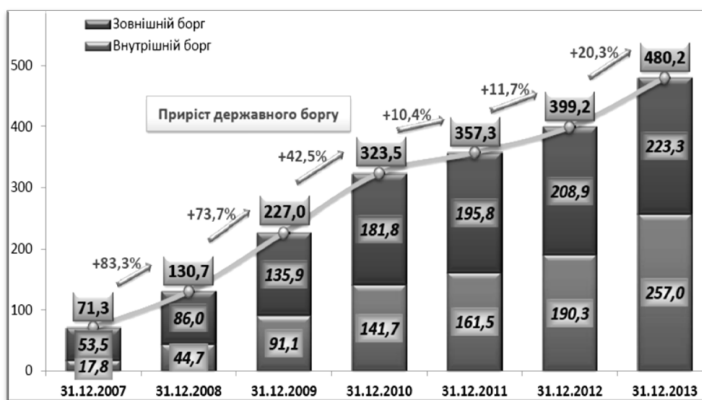


Рис. 1. Динаміка структури державного боргу України за 2007-2013 рр., млрд. грн. [8]

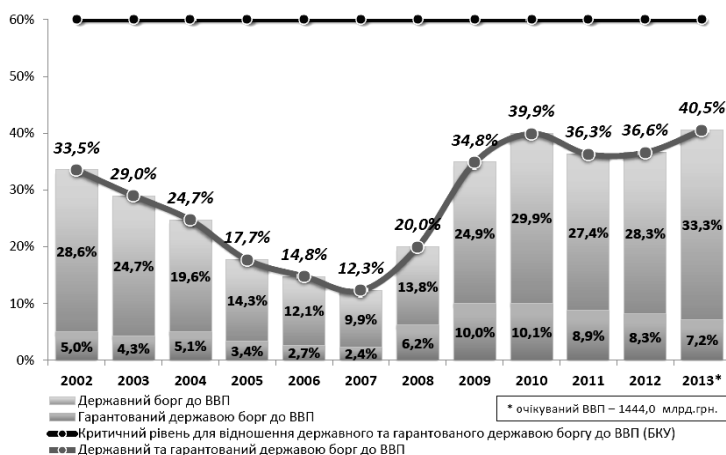


Рис. 2. Відношення державного та гарантованого державою боргу України до ВВП за 2002-2013 рр. [8]

Наведені у таблиці дані свідчать про погіршення боргової безпеки за показником відношення загальної суми річних платежів за державним боргом до ВВП. У період з 2008 до 2013 роки даний індикатор зріс з 0,91% до 7,72%, тобто у 8,5 рази. Критичним рівнем для цього показника зазвичай вважається позначка в 7-10%, відповідно показник за 2013 рік наблизився до граничного значення.

Також дає змогу оцінити стан боргової безпеки показник, який характеризує відношення обсягу державного боргу до доходів державного бюджету України. Дані щодо нього наведені у табл. 3. Критичним рівнем даного показника за європейськими рекомендаціями вважається 300%. Як свідчать розрахунки, станом на кінець 2013 року відношення державного боргу до доходів бюджету

Таблиця 2

Динаміка показника відношення платежів за державним боргом до ВВП в Україні за 2008-2013 рр.

Показники	Роки					
	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Платежі за державним боргом, млн грн	8622,1	37494,8	42214,5	67708,9	91498,6	111491,1
ВВП, млн грн	948056	913345	1082569	1302079	1411238	1444000
Платежі за державним боргом до ВВП, %	0,91	4,11	3,90	5,20	6,48	7,72
– приріст у % до попереднього року	–	351,40	-5,01	33,35	24,68	19,09

Джерело: розраховано за даними [11; 12]

Таблиця 3

Динаміка показника відношення державного боргу до доходів бюджету України за 2008-2013 рр.

Показники	Роки					
	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Державний борг, млрд. грн	130,69	227,00	323,48	357,27	399,22	480,22
Доходи бюджету, млрд. грн.	231,93	245,31	255,00	303,88	373,96	351,16
Відношення державного боргу до доходів бюджету, %	56,35	92,53	126,86	117,57	106,75	136,75
– приріст у % до попереднього року	–	64,22	37,09	-7,32	-9,20	28,10

Джерело: розраховано за даними [8; 13]

Таблиця 4

Динаміка показника відношення платежів за державним боргом до доходів Державного бюджету України за 2008-2013 рр.

Показники	Роки					
	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Платежі за державним боргом, млн. грн.	8622,10	37494,80	42214,50	67708,90	91498,60	111491,10
Доходи бюджету, млн. грн.	231931,97	245309,36	254995,70	303875,49	373960,24	351164,64
Платежі за державним боргом до доходів Державного бюджету України, %	3,72	15,28	16,55	22,28	24,47	31,75
– приріст у % до попереднього року	–	311,15	8,31	34,59	9,81	29,76

Джерело: розраховано за даними [12; 13]

ту України становило 136,75%. Не дивлячись на відносну безпечність та віддаленість від граничного рівня, показник має тенденцію до зростання і за досліджуваний період зріс майже у 2,5 рази. Це вказує на необхідність особливо контролю за даним індикатором з боку Міністерства фінансів України.

Ще одним показником, який дає змогу оцінити стан боргової безпеки країни, є показник відношення платежів за державним боргом до доходів Державного бюджету України. Його розрахунок наведений у табл. 4.

Відповідно до європейських стандартів гранично допустимим значенням даного показника є 45%. Протягом періоду з 2008 до 2013 року показник відношення платежів за державним боргом до доходів Державного бюджету зріс у 8,5 рази, що, як і у випадку з вищезгаданими показниками, свідчить про тенденцію до досягнення критичного рівня.

Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямку. Проведений аналіз сучасного стану боргової безпеки України дає змогу говорити про її прийнятність відповідно до загально визначених гранично допустимих значень. Але всі досліджені показники свідчать про тенденцію до зростання у найближчі роки. Тому наразі пріоритетним завданням є вдосконалення стратегії управління державним боргом.

Основною причиною стрімкого зростання державного боргу є великі обсяги державних запозичень, які значно перевищують необхідні обсяги фінансування державного бюджету. Задля підвищення рівня боргової безпеки, а відповідно і фінансової безпеки України, слід здійснити наступні заходи:

По-перше, необхідно враховувати фактор часу задля забезпечення сталого розвитку економіки. Необхідно відшукувати альтернативні борговим інструменти грошово-кредитної політики. Таким чином вирішиться проблема накопичення державного боргу і бюджетного дефіциту.

По-друге, потрібно удосконалити нормативно-правову базу. У цьому контексті доцільним є прийняття Закону «Про державний борг», який вдосконалив механізм управління державним боргом, надасть повне роз'яснення всіх основних понять процесу управління боргом, зробить даний процес прозорішим.

По-третє, доцільно надавати перевагу внутрішнім запозиченням як формі перерозподілу ресурсів всередині країни. Це, в свою чергу, знизить залежність від зовнішніх кредиторів. Також зменшиться вплив валютних ризиків.

По-четверте, необхідний переогляд напрямів використання запозичених коштів. Пріоритет має надаватися їх використанню задля інвестування у виробничу сферу, замість видатків у непродуктивній сфері та на погашення вже існуючих боргів. Це дозволить стимулювати приріст ВВП.

Дані заходи дозволять подолати наявну загрозу боргової кризи для України, оптимізувати структуру запозичень та зменшити боргове навантаження.

Подальші дослідження у цьому напрямку мають бути спрямовані на обґрунтування чітко визначеного переліку індикаторів боргової безпеки України та вивчення зарубіжного досвіду подолання боргових проблем.

Список літератури:

1. Футерко О.І. Боргова безпека України / О.І. Футерко // Економічний форум: науковий журнал. – 2013. – № 4. – С. 233-239.
2. Богдан Т. Боргова безпека та її роль у гарантуванні фінансової стабільності / Т.Богдан // Вісник Національного банку України. – 2012. – № 4. – С. 8-15.
3. Олійник О. В. Боргова безпека України: стан, проблеми, перспективи / О. В. Олійник, І. В. Сідельнікова // Вісник Національної юридичної академії України імені Ярослава Мудрого. – 2011. – № 2(5). – С. 41-48.
4. Бюджетна політика в контексті стратегії соціально-економічного розвитку України: [У 6 т.] / Том 6: Підвищення ефективності боргової політики держави / [М. Я. Азаров, Ф. О. Ярошенко, Т. І. Єфименко та ін. ; за ред. М. Я. Азарова]. – К. : НДФІ, 2004. – 345 с.
5. Закон України «Про основи національної безпеки України» від 19.06.2003 № 964-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/964-15>.

6. Бюджетний Кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
7. Барановський О. І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення) : монографія. – К. : КНТЕУ, 2004. – 759 с.
8. Міністерство фінансів України: Державний борг та гарантований державою борг. Статистика [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>.
9. Аргус М.М., Хижа Н.М. Бюджетна система України : навчальний посібник. – К. : Вид-во Європ. ун-ту, 2005. – 220 с.
10. Вахненко Т.П. Зовнішні боргові зобов'язання у системі світових фінансово-економічних відносин / Т.П. Вахненко: Ін-т економіки та прогнозування НАН України. – К. : Фенікс, 2006. – 536 с.
11. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
12. Офіційний сайт Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://treasury.gov.ua>.
13. Закони України «Про Державний бюджет України» на відповідний рік (2008-2013 рр.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua>.

Славкова А. А.

Проценко А. В.

Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана

ДОЛГОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ УКРАИНЫ: ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Резюме

В статье обоснована необходимость исследования долговой безопасности Украины. Осуществлена оценка основных индикаторов долговой безопасности. Предложены практические рекомендации по повышению её уровня.

Ключевые слова: долговая безопасность, государственный долг, обслуживание долга, управление долгом, индикаторы долговой безопасности.

Slavkova A. A.

Protsenko A. V.

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

UKRAINE DEBT SECURITY: THE PRESENT STATE, PROBLEMS AND PROSPECTS

Summary

The article substantiates the necessity to analyze the debt security of Ukraine. The assessment of the main debt security indicators is implemented in the paper. There are practical recommendations for improving the debt security level.

Key words: debt security, national debt, debt service, debt management, debt security indicators.

УДК 336.77:332

Стороженко О. О.

Інститут магістерської та післядипломної освіти
Університету банківської справи Національного банку України

ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ

Досліджено теоретичні питання формування фінансового механізму іпотечного кредитування. Проаналізовано діяльність банків на іпотечному ринку України, визначено її особливості та проблеми. Окреслено напрями розвитку іпотечного кредитування в Україні.

Ключові слова: іпотека, іпотечне кредитування, іпотечний ринок, позичальник, кредитор.

Постановка проблеми. Актуальність теми зумовлена трансформаційними процесами на ринку нерухомості, найперше у частині динаміки цінової пропозиції та ситуацією у сфері забезпечення житлом, особливо в умовах фінансово-економічної кризи.

Іпотечне кредитування – одне з найнадійніших у світовій практиці способів залучення приватних інвестицій на ринку нерухомості. Саме іпотека дозволяє найбільш вигідно поєднувати інтереси позичальників, іпотечних банків та іпотечних установ – в ефективній і прибутковій співпраці,

будівельного комплексу – в ритмічному завантаженні виробництва, агропромислового комплексу – в можливості залучення значних інвестицій і, звичайно ж, держави, зацікавленої в загальному економічному зростанні.

Як відомо, застава у сфері кредитних операцій має забезпечувати вимоги кредитора у разі невиконання позичальником своїх зобов'язань. Така її економічна природа. З огляду на це заставодержатель керується принципом надійного забезпечення. Його покладено в основу статті 19 Закону України «Про заставу», в якій зазначається: «За

рахунок заставленого майна заставодержатель має право задовольнити свої вимоги в повному обсязі, що визначається на момент фактичного задоволення, включаючи проценти, відшкодування збитків, завданих прострочкою виконання (а у випадках, передбачених законом чи договором, – неустойку), необхідні витрати на утримання заставленого майна, а також витрати на здійснення забезпеченої заставою вимоги, якщо інше не передбачено договором застави» [3].

Не завжди можливо оцінити наскільки важко надати довгострокове фінансування на купівлю житла. Навіть у найбільш розвинутих країнах існували істотні фінансові негаразди, пов'язані з фінансуванням купівлі житла, і навіть сьогодні продовжується вдосконалення системи. Завдання є набагато складнішими у правовому, економічному та фінансовому середовищі країни, що розвивається чи знаходиться на перехідному етапі, і одночасно зростає важливість не розтрачувати ресурси.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження даної проблеми знайшло відображення в наукових працях вітчизняних вчених: Л. П. Абалкіна, В. Д. Базилевича, Н. П. Погорельцевої, О. С. Любуна, О. І. Кіреєва, М. П. Денисенка, В. Р. Іванова, та зарубіжних: В. Єма, І. Бернара, Ж.-К. Коллі, П. Баррос і Р. Страйка.

У працях В. Єма, словнику економічної та фінансової термінології І. Бернара та Ж.-К. Коллі, економічній енциклопедії за редакцією Л. Абалкіна, які формують перший підхід, іпотечний ринок виступає як ринок, де обертаються лише боргові зобов'язання з іпотечними гарантіями, які надаються для сприяння рефінансуванню іпотечних позик [4, с. 38].

В економічній енциклопедії за редакцією Л. Абалкіна іпотечний ринок визначається як «вторинний ринок, на якому обертаються іпотечні цінні папери: боргові інструменти, забезпечені нерухомим майном (заставні, іпотечні сертифікати чи заставні свідоцтва), іпотечні облигації та інші іпотечні цінні папери» [4, с. 64]. Оскільки, відповідно до такого підходу, іпотечний ринок обмежується вторинним ринком, фінансовими активами якого визнаються іпотечні цінні папери, то особливості іпотечного ринку виводяться із специфіки ринку цінних паперів.

Представники другого підходу (наприклад, І. Гуцал, В. Іванов, В. Колесніков, інші дослідники) вважають, що на іпотечному ринку надаються кредити, що забезпечені заставою нерухомості [4, с. 39]. Під час дослідження іпотечного ринку як ринку іпотечних кредитів його характеристики обмежуються закономірностями кредитного ринку.

Третій підхід передбачає вивчення іпотечного ринку як сфери акумулювання довгострокового грошового капіталу для надання іпотечних кредитів шляхом емісії іпотечних облигацій.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Успішне здійснення іпотечного кредитування житлового будівництва можливе лише за умови достатньо високого і стабільного рівня доходів населення. На жаль, нині кредити, що надаються банками на придбання житла, доступні лише обмеженому колу громадян. Завдання полягає в тому, щоб на основі мобілізації фінансових ресурсів суттєво здешевити іпотечний кредит.

Важливо знижувати рівень процентної ставки за іпотечним кредитом на житлове будівництво.

У вітчизняних умовах житло є надійним, ліквідним і достатньо стабільним у ціні видом забез-

печення протягом всього періоду проведення іпотечної кредитної операції.

Іпотечний кредит на житлове будівництво може надаватися не тільки грошима, але й бути товарним, тобто надаватися будівельними матеріалами.

Іпотека як вид кредитування житлового будівництва передбачає запровадження комплексу законодавчих і нормативних актів, які мають забезпечити системне правове регулювання кредитних відносин, що виникають у цих випадках. Нормативно-законодавче забезпечення іпотечного кредитування в Україні стане можливим на основі прийняття нових Цивільного і Житлового кодексів, нової редакції Земельного кодексу [5, с. 17].

В Україні іпотечне кредитування житлового будівництва може успішно функціонувати лише за умови державної підтримки. Йдеться, насамперед, про державні гарантії іпотечних зобов'язань, фінансові компенсації іпотечним банкам частини плати за користування кредитом тощо. Державна підтримка іпотечного кредитування робитиме його більш доступною для широких верств населення, навіть з невисокими доходами.

Іпотечний кредит у перспективі може стати надійним засобом залучення внутрішніх інвестицій для зведення житла в масових обсягах у містах і селах України. Вкладення коштів у нерухомість завжди було і є одним із самих надійних шляхів не тільки їх збереження, але й примноження. Іпотечне кредитування житлового будівництва представлятиме безумовний інтерес для потенційних інвесторів.

Мета статті. Визначення методичних засад та проведення аналізу формування й розподілу банківських ресурсів з точки зору фінансування житлової іпотеки, вплив економічно-фінансової кризи на розвиток іпотечного ринку.

Виклад основного матеріалу. У відродженні іпотеки за допомогою іпотечного житлового кредитування значну роль відіграють банківські установи. Незважаючи на активізацію діяльності банківських структур на іпотечному житловому ринку в Україні, слід констатувати наявність цілої низки проблем у цій сфері.

Обмеженість банківських ресурсів та невідповідність їх параметрів цілям іпотечного житлового кредитування, високий рівень іпотекних ризиків, відсутність діючих механізмів генерації стабільних довго строккових банківських ресурсів актуалізують проблематику дослідження. Незважаючи на кризову ситуацію, що склалася на внутрішньому та зовнішніх фінансових ринках, іпотечний ринок у перспективі є одним із найбільш динамічних сегментів кредитного ринку України.

Аналізуючи стан і динаміку розвитку іпотечного ринку, потрібно враховувати, що іпотечними кредитами НБУ вважає всі кредити під заставу нерухомості, у тому числі нецільові. У першу чергу слід звернути увагу на такі характеристики, як обсяги іпотечного кредитування, регіональний розподіл ринку іпотечного кредитування, ступінь валютизації іпотечного ринку.

За даними Національного банку України, загальний обсяг кредитів на придбання, будівництво і реконструкцію житла, виданих українськими банками позичальникам, склав на 01.01.2012 р. 171820,71 млн. грн.

Світова фінансова криза негативно позначилася на діяльності іпотечного ринку України. Так, станом на 01.01.2012 р. обсяг іпотечних кредитів, наданих депозитними корпораціями (крім НБУ), зменшився на 23,92% (див. рис. 1).

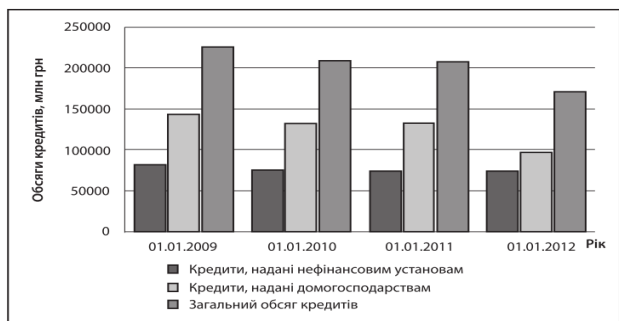


Рис. 1. Кредити, надані депозитними корпораціями (крім НБУ) [8]

Зменшення обсягів кредитування, обумовлене зниженням реальних доходів населення, котре викликало його меншу зацікавленість до кредитних програм в цілому, і іпотечних зокрема, на тлі зростання відсоткових ставок, відсутності вільних коштів у банківській системі, зменшенням кількості фінансових установ, які надають іпотечні кредити, спостерігається як у кредитуванні підприємств та організацій на 9,81%, так і домогосподарств – на 32,04%.

Залежність економіки в цілому та банківської системи зокрема від іноземної валюти та як наслідок прив'язка ціноутворення на ринку нерухомості до долара зробили характерною рисою іпотечного кредитування в Україні високу частку валютних позик і спричинило кризу заборгованості українців перед банками за іпотечними кредитами. За результатами 2011 р. заборгованість по кредитах на житло зростає, хоча вона припадає не на нові кредити, а на рефінансування виданих до кризи валютних позик. За останній рік позичальники змогли погасити або рефінансувати в гривні 28% доларових іпотечних кредитів. Обсяг валютних кредитів скоротився до еквіваленту 104683,36 млн. грн. Втім, майже 61% іпотечних кредитів все ще обчислюється в доларах.

Низка факторів таких як падіння курсу гривні, подорожчання валютних кредитів, дефіцит ліквідності, обмеження доступу до валютних ресурсів у поєднанні з бажанням банків зменшити валютних ризиків на тлі заборони валютних позик з жовтня 2011 року зумовило зменшення долі валютних позик – з 74% до 61% (див. рис. 2).

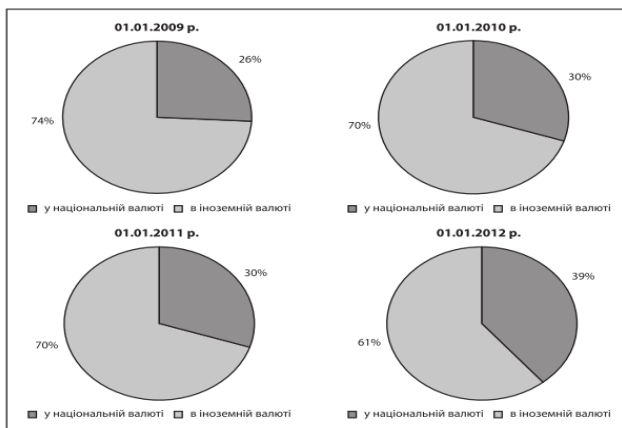


Рис. 2. Співвідношення іпотечних кредитів, виданих у національній та в іноземній валюті [8]

Аналіз розвитку іпотечного ринку України свідчить, що його розміри та тенденції не задовольняють потреби суспільства. Макроекономіч-

ні показники не дають надії на швидкий вихід з іпотечної кризи, а політичні ризики створюють додаткові проблеми на іпотечному ринку. Довгострокове іпотечне кредитування є вкрай ризикованим як для банківського сектора, так і для фізичних осіб.

Іпотечне кредитування стримується невизначеністю та нестабільністю державної політики, відсутністю належної правової бази. А втім, воно могло стати потужним стимулом залучення інвестицій та коштів населення у розвиток будівництва та промисловості.

Динаміку та перспективи розвитку іпотечного кредитування потрібно розглядати в контексті впливу макроекономічних факторів, нормативно-законодавчої бази, підвищення якості життя населення, джерел фінансування та інфраструктури іпотечного ринку.

У 2011 р. спостерігалось похвалення ринку іпотечного кредитування, це обумовлено виходом на ринок нових банківських установ зі своїми умовами кредитування. Але все ж таки іпотечні портфелі українських банків у перші вісім місяців 2011 р. скорочувалися. На початок вересня 2011 р. заборгованість населення перед фінансовими установами за іпотечними кредитами становила 77,5 млрд. грн., що на 4,5 млрд. грн. менше, ніж на початку року. Таку тенденцію банківські експерти пов'язують з низьким попитом на іпотечні кредити з боку фізичних осіб, який, у свою чергу, обумовлений все ще дуже високими ставками по іпотеці.

Сучасний стан іпотечного ринку характеризується від'ємною тенденцією розвитку іпотечного кредитування в 2011-2012 рр. [6, с. 8-11].

Це пояснює низка причин, таких як:

- в'ялий ринок нерухомості – ризик зниження вартості нерухомості;
- дефіцит грошових ресурсів;
- підвищення вимог до платоспроможності позичальника.

Висновки і пропозиції. Перспективи іпотечного житлового кредитування в Україні орієнтовані на розвиток дворівневого вторинного іпотечного ринку, підтвердженням чому є прийняте урядове рішення про створення Державної іпотечної установи. Специфіка перехідного періоду, в якому перебуває Україна з усіма соціально-економічними наслідками, що з цього випливають, а саме: загальна бідність населення, висока строкатість регіонального розвитку, відсутність належної інфраструктури іпотечного ринку, потужних інвесторів та, зрештою, й іпотечних кредиторів із значним ресурсним потенціалом, фінансово-економічна криза, зумовлює необхідність певного уточнення функцій новоствореної інституції, зокрема у напрямі посилення, принаймні на перших етапах, присутності держави на іпотечному ринку. Цілком очевидно, що така присутність не може поширюватись на усю систему іпотечного житлового кредитування, проте її межі досить чітко вимальовуються у плані реалізації однієї з важливих функцій держави на іпотечному ринку – соціальної.

Надзвичайно гострою житлова проблема залишається в депресивних територіях, де зберігається висока невідповідність між ринковою вартістю житла, вартістю його будівництва, ціною кредиту та рівнем доходів потенційних позичальників. До речі, з її розв'язанням пов'язується розв'язання інших важливих для України та конкретного регіону проблем – демографічного відродження й ефективної зайнятості населення. В умовах низь-

кої привабливості предмета іпотеки для іпотечних кредиторів, а тим більше для інституційних інвесторів, у таких регіонах досить складно розраховувати на високу ефективність чинних схем іпотечного житлового кредитування. А очікувати, що ситуація стосовно цих категорій громадян чи територій виправиться за допомогою винятково ринкових механізмів – марно. Тут є доцільною система рефінансування іпотечних кредиторів у житловій сфері. Така система, на нашу думку, має реалізуватися у чотирьох напрямках.

Перший – рефінансування іпотечних кредитів для громадян з низьким конкурентним статусом – сімей з низькими доходами, осіб з вадами здоров'я та інших категорій громадян, які загалом мають право на соціальне житло, проте внаслідок відсутності такого можуть скористатися іпотечним кредитом. Державна іпотечна установа для рефінансування іпотечних кредиторів може отримувати поворотні кредити з бюджетів різних рівнів за нульовою ставкою. Вартість таких кредитів для їхніх кінцевих споживачів дорівнюватиме ставці рефінансування, збільшеній на величину витрат з їх обслуговування Державною іпотечною установою та іпотечними кредиторами.

Другий – рефінансування не пільгових категорій громадян, які проживають у депресивних територіях. Джерелом рефінансування іпотечних кредитів тут також виступають кредитні ресурси бюджетів різних рівнів, проте ставка за такими кредитами не повинна перевищувати половинного розміру облікової ставки Національного банку України.

Третій – використання Державною іпотечною установою для рефінансування іпотечних кредиторів кредитних ресурсів Національного банку України, отриманих від нього за звичайною схемою рефінансування комерційних банків. Такі ресурси Державна іпотечна установа може залучати для покриття дефіциту в коштах у разі падіння попиту на іпотечні цінні папери, емітовані цією інституцією, з боку інвесторів. Як забезпечення таких кредитів така установа могла б використовувати державні цінні папери, придбані нею в порядку інвестиційної діяльності.

Четвертий – класичний напрям – придбання інвесторами емітованих Державною іпотечною установою іпотечних цінних паперів.

Тут немає причин говорити про безпідставне «втягування» і так дефіцитного бюджету в іпотечні схеми, начебто у сферу, яка цілком і повністю повинна функціонувати без залучення бюджетних коштів. У цьому разі слід виходити з такого: по-перше, таким чином забезпечується розв'язання важливої соціальної проблеми; по-друге, розширюється ресурсна база рефінансування іпотечних кредиторів і тому підвищується платоспроможний попит на ринку житла, особливо в сьогоденні умовах; по-третє, бюджетне фінансування рефінансування іпотечних кредиторів здійснюватиметься за розділом «кредитування», що передбачає реверсний ефект збільшення з кожним наступним бюджетним періодом ресурсної бази бюджету на підставі поворотних платежів з подальшим їх використанням на розширення рефінансування іпотечних кредиторів. Присутність бюджетних ресурсів сприяла б поживленню ділової активності у будівельному секторі в регіонах, відповідно сприяючи мультиплікаційному ефекту у плані забезпечення регіонального економічного зростання, наповнення на цій підставі місцевих бюджетів з подальшим використанням накопичених останніми в такий спосіб коштів на реалізацію місцевих іпотечних програм у сфері кредитування будівництва житла. Останній момент надзвичайно важливий, адже джерелом розширення ресурсної бази для іпотечного кредитування у такому разі виступатиме не перерозподілена видаткова частина місцевих бюджетів, а збільшена доходна. Саме на такому підході базуються місцеві програми іпотечного кредитування, що успішно реалізуються в Росії регіональними агентствами з іпотечного кредитування [7].

У період економічної кризи велику роль у становленні ефективної системи іпотечного житлового кредитування поряд з бюджетними ресурсами тривалий час відіграватимуть ресурси Національного банку України. Останні можуть спрямовуватись як безпосередньо через іпотечних кредиторів, так і цільовим призначенням через Державну іпотечну устанovu.

Список літератури:

1. Про інститути спільного інвестування : Закон України від 15.03.2001 № 2299-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
2. Про іпотеку : Закон України від 05.06.2003 р. № 898-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
3. Про заставу : Закон України від 02.10.92 № 2654-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
4. Базилевич В.Д., Погорельцева Н. П. // Іпотечний ринок. – К. : Знання, 2010. – 717 с.
5. Гузенко О.П. Правовий аспект іпотечного кредитування в Україні // Економіка. Фінанси. Право (укр.). – 2010. – № 4. – С. 15-19.
6. Доценко-Білоус Н. Перспективи іпотечного буму в Україні // Цінні папери України (укр.). – 2012. – № 20. – С. 8-11.
7. Євтух О.Т. Світовий досвід використання стандартів при іпотечному кредитуванні // Вісник УАБС. – 2009. – № 2. – С. 37-39.
8. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua> – Офіційний веб-сайт НБУ.

Стороженко О. А.

Институт магистерского и последипломного образования
Университета банковского дела Национального банка Украины

ФИНАНСОВЫЙ МЕХАНИЗМ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Резюме

Исследованы теоретические вопросы формирования финансового механизма ипотечного кредитования. Проанализирована деятельность банков на ипотечном рынке Украины, определены ее особенности и проблемы. Обозначены направления развития ипотечного кредитования в Украине.

Ключевые слова: ипотека, ипотечное кредитование, ипотечный рынок, заемщик, кредитор.

Storozhenko O. O.

Institute of Masters and Postgraduate Education
University of Banking of the National Bank of Ukraine

FINANCIAL MECHANISM OF THE MORTGAGE

Summary

It was researched the theoretical issues of financial mechanism formation of the mortgage crediting. It was analyzed the banks' activity on the mortgage market in Ukraine, defined its features and problems. It was designated the directions of the mortgage crediting development in Ukraine.

Key words: mortgage, mortgage crediting, mortgage market, borrower, creditor.

УДК 336.7:005.3

Чмутова І. М.

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

ТЕХНОЛОГІЯ АНАЛІЗУ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОРТФЕЛЯ БАНКУ ЯК СКЛАДОВА ТЕХНОЛОГІЇ УПРАВЛІННЯ ЙОГО ФІНАНСОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

Досліджено питання технологізації управління у банках. Обґрунтовано технологію аналізу інвестиційного портфеля банку та визначено її місце у технології управління фінансовою діяльністю. Визначено складові аналізу інвестиційного портфеля банку: аналіз його структури і динаміки, дохідності, ризику, а також аналіз інвестиційної привабливості активів, що входять до інвестиційного портфеля.

Ключові слова: банк, технології управління, фінансова діяльність банку, інвестиційний портфель банку, технологія аналізу.

Постановка проблеми. Підвищення ступеня складності сучасного управління вітчизняними банками та багатомірність факторів, що впливають на їх фінансову діяльність, вимагають поділу процесу управління на окремі складові, тобто його технологізації. Технологізація управління забезпечує оптимальну сукупність дій, що приводить до необхідного результату. Сучасний арсенал технологій управління налічує значну кількість їх видів залежно від ступеню централізації, порядку виконання операцій та процедур, ступеню розподілу праці, об'єктної, предметної, функціональної спрямованості, рівня автоматизації, структуризації об'єкта управління, рівня управління. Банк як специфічна установа має використовувати відповідні його цілям та особливостям функціонування технології управління фінансовою діяльністю, яка у широкому розумінні включає здійснення банківських операцій, формування та використання фінансових ресурсів, визначення фінансових результатів [1, с. 121]. Формування інвестиційного портфеля банку, у свою чергу, є складовою процесу розміщення фінансових ресурсів, отже, є об'єктом управління та передбачає реалізацію управлінських функцій, у тому числі аналітичної, що вимагає відповідного технологічного забезпечення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Використання управлінських технологій викликає науковий та практичний інтерес з другої полови-

ни ХХ століття, і якщо раніше у цій галузі дослідження проводилися переважно зарубіжними вченими, то останнім часом до технологій управління підвищилася увага з боку вітчизняних дослідників, таких як В.А. Верба, О.М. Гребешкова [2], які здійснили оцінку використовуваних управлінських технологій, М.П. Войнаренко, Л.В. Ємчук [3], які висвітлили актуальність запровадження технології управління на основі сучасних інформаційних систем, С.Б. Довбня [4], у роботах якої представлено розвиток управлінських технологій у зв'язку з функціями менеджменту та наведено особливості сучасних технологій управління, І.О. Кузнецова [5], О. В. Пальчук, О. М. Гуцалюк [6], предметом дослідження яких стало визначення поняття «технологія управління», О.В. Лебідь [7], праці якої присвячено визначенню впливу технологій управління діяльністю підприємства на його розвиток та бюджетуванню як управлінської технології, В.О. Лесик, В.М. Григоренко [8], які розкривають сутність технології управління у банку, І.О. Совершенна [9], яка робить акцент на сучасних особливостях технологізації управління, І.М. Сочинська-Сибірцева [10], увагу якої сконцентровано на технологіях управління персоналом, І.Г. Филиппова, В.Г. Сумцов, Г.С. Балахін [11], які розглядають таку управлінську технологію як контролінг, та ін. За результатами аналізу наукових досліджень можна констатувати

ти, що на підприємствах питання використання окремих управлінських технологій певною мірою є розробленими, у той час як стосовно фінансової діяльності банків вони потребують подальшого розвитку.

Процеси управління, формування, аналізу, оцінювання інвестиційного портфеля банку досліджувались вітчизняними і зарубіжними науковцями, серед яких: В. В. Вітлінський, Г. І. Великоіваненко, О. Д. Вовчак, Л. Г. Кльоба, Б. Л. Луців, Т. В. Майорова, А. А. Пересада, Ф. Фабоцці, К.І. Швабій та ін. При цьому найбільш розробленим є теоретико-методичне забезпечення управління банківськими портфелями фінансових інвестицій, аналізу доходності та ризику інвестиційного портфеля, його оптимізації за різними критеріями.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте управління інвестиційним портфелем банку має реалізуватися не відокремлено, а у межах технології управління фінансовою діяльністю банку, і аналітична функція, яка надає інформацію для прийняття обґрунтованих фінансових рішень, повинна мати чітку структуру операцій та процедур, тобто здійснюватися за певною технологією. Слід зазначити, що

у науковій літературі ці питання вирішені ще не остаточно.

Метою статті є визначення місця технології аналізу інвестиційного портфеля банку у технології управління його фінансовою діяльністю та обґрунтування переліку процедур, які реалізуються у її межах.

Виклад основного матеріалу. Згідно з найбільш поширеним трактуванням технологій управління, вони представляють собою сукупність управлінських процедур та операцій, спрямованих на здійснення функцій управління, що забезпечується спеціальними методами та інструментами [6, с. 354; 7, с. 129; 8, с. 66; 9, с. 354]. Враховуючи те, що функціями фінансового управління є: планування і прогнозування фінансових рішень; організація фінансової служби; регулювання фінансової діяльності; координація усіх ланок системи фінансового управління; облік та аналіз банківських операцій; стимулювання виконання встановлених цільових фінансових показників; контроль виконання фінансових планів та завдань [12, с. 77], технологію управління фінансовою діяльністю банку, у межах якої реалізується технологія аналізу інвестиційного портфеля (ІП), можна представити наступним чином (рис.1). При цьому у контексті завдань дослідження, поставлених у даній статті, деталізації підлягала лише підфункція аналізу інвестиційних операцій банків в частині аналізу інвестиційного портфеля, який згідно з [13, с. 316] визначено як набір фінансових інструментів (цінних паперів), сформованих з розрахунку на досягнення поставленої мети (забезпечення ефективної діяльності, збільшення прибутковості операцій, підтримки допустимого рівня ризикованості та ліквідності інвестиційних активів і т. п.).

Наведемо приклад реалізації технології аналізу інвестиційного портфеля банку за даними одного з банків першої групи за класифікацією НБУ, який займається професійною діяльністю на фондовому ринку на підставі ліцензій Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку на здійснення діяльності з управління цінними паперами, брокерської, дилерської, андеррайтингової та депозитарної діяльності зберігача цінних паперів.

Структура інвестиційного портфеля банку наведена в табл. 1. Дані табл. 1 свідчать, що протягом періоду до 2012 р. інвестиційний портфель банку складався виключно з цінних паперів на продаж. У 2012 р. був сформований також торговий портфель, і частка інвестицій на продаж скоротилася до 89,07%. Це говорить про виключно спекулятивний характер інвестиційних операцій банку. Протягом усього аналізованого періоду формування резервів під знецінення інвестиційних активів відбувалося через ризикованість цінних паперів в портфелі банку на продаж.

Показники динаміки інвестиційного портфеля банку у розрізі складових представлено в табл. 2. Аналіз даних таблиці дозволяє зробити висновок, що портфель на продаж за 2009 рік скоротився на 67,29%. Це від-



Умовні позначення: УП – управлінська процедура; ІП – інвестиційний портфель

Рис. 1. Місце технології аналізу інвестиційного портфеля банку у технології управління його фінансовою діяльністю

булося, незважаючи на зростання у його складі обсягу акцій підприємств у три рази, за рахунок зменшення обсягу боргових цінних паперів на 51,49 %. У 2010 році відбулося стрімке збільшення цього портфеля, що було пов'язано зі збільшенням, в першу чергу, боргових цінних паперів. Крім цього, збільшився обсяг акцій на 22,92 % та зменшилися резерви на 5,64 %. У 2011 році збереглася тенденція до зростання, і портфель зріс на 36,3 %, що було викликано ростом обсягу боргових цінних паперів на 36,22 %. Проте 2012 рік характеризувався зменшенням портфеля цінних паперів на продаж на 32,31 %, натомість торговий портфель зріс на 373 796 тис. грн. і складався виключно з боргових цінних паперів.

Таким чином, динаміка інвестиційного портфеля банку має нестабільний характер. Головним чином це пов'язано з коливаннями в портфелі банку на продаж, а в 2012 році також з формуванням торгового портфеля. Значний вплив на дина-

міку обсягів операцій в портфелі на продаж мають боргові цінні папери. Зміна їх обсягу і визначає напрямом змін портфеля цінних паперів в цілому.

Співвідношення доходів від інвестиційних операцій та загальних доходів банку представлено в табл. 3.

З даних таблиці видно, що за аналізований період частка доходу від інвестиційних операцій в загальному доході банку поступово зростає, винятком був тільки 2009 рік. В 2008 році від інвестиційної діяльності було отримано 99 678 тис. грн, що складає 5,73 % доходу, отриманого банком в цілому. В наступні роки він зменшився, що пов'язано з погіршенням ситуації на фондовому ринку України у зв'язку зі світовою економічною кризою. В результаті інвестиційний дохід був отриманий в розмірі 54 246 тис. грн., що становить лише 2,14 % доходу банку. Наступні роки характеризуються поступовим зростанням частки доходу від операцій з цінними паперами в межах

Таблиця 1

Структура інвестиційного портфеля банку

Складова портфеля	2008 рік		2009 рік		2010 рік		2011 рік		2012 рік	
	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Сума, тис. грн.	Питома вага, %
Торговий портфель	-	-	-	-	-	-	-	-	373796	10,93
Портфель на продаж	438991	100,00	218023	100,00	3303374	100,00	4497170	100,00	3047200	89,07
Портфель до погашення	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Інвестиції в асоційовані та дочірні компанії	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Усього	438991	100,00	218023	100,00	3303374	100,00	4497170	100,00	3420996	100,00
Резерви під знецінення цінних паперів	14409	3,28	79123	36,29	112689	3,41	96412	2,14	68279	1,99

Таблиця 2

Динаміка обсягу портфеля цінних паперів банку

Показник	Абсолютне відхилення за рік, тис. грн				Відносне відхилення за рік, %			
	2009	2010	2011	2012	2009	2010	2011	2012
Торговий портфель								
Боргові цінні папери	-	-	-	373796	-	-	-	100
Акції та інші цінні папери з нефіксованим прибутком	-	-	-	-	-	-	-	-
Усього	-	-	-	373796	-	-	-	100
Портфель на продаж								
Боргові цінні папери	-225285	3084035	1193796	-1449970	-51,49	1452,8	36,22	-32,29
Акції підприємств за собівартістю	4317	1316	-	-	303,16	22,92	-	-
Усього	-220968	3085351	1193796	-1449970	-50,34	1415,15	36,14	-32,24
Резерви під знецінення цінних паперів у портфелі банку на продаж	64714	-4462	21751	-28133	449,12	-5,64	29,13	-29,18
Усього цінних паперів у портфелі банку на продаж за вирахуванням резервів	-285682	3089813	1172045	-1421837	-67,29	2224,49	36,30	-32,31

Таблиця 3

Питома вага доходів від інвестиційних операцій в доходах банку

Найменування статті	2012 рік	%	2011 рік	%	2010 рік	%	2009 рік	%	2008 рік	%
Процентний дохід, усього	2749433	100	2946145	100	3068630	100	2501474	100	1738388	100
Процентний дохід за цінними паперами	311079	11,31	300078	10,19	194352	6,33	54246	2,17	99678	5,73
Торговий дохід, усього	37520	100	6080	100	9945	100	32157	100	21486	100
Торговий дохід за цінними паперами	3079	8,21	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Доходи банку від операцій з цінними паперами	314158	11,27	300078	10,16	194352	6,31	54246	2,14	99678	5,66
Доходи банку, усього	2786953	100	2952225	100	3078575	100	2533631	100	1759874	100

від 6,31 % до 11,27 %. Так, найбільший дохід від інвестиційної діяльності був отриманий в 2012 році і склав 314 158 тис. грн.

Серед усіх процентних доходів банку на інвестиційну діяльність припало в 2008 році 5,73 %, в 2009 – 2,17 %, в 2010 – 6,33 %, в 2011 – 10,19 %, а в 2012 – 11,31 %. Тобто інвестиційні доходи банку формувалися виключно з процентного доходу. Винятком був тільки 2012 рік, коли почав формуватися торговий портфель. Дохід від участі в капіталі за інвестиціями в дочірні та асоційовані компанії, а також дивідендний дохід взагалі відсутні, оскільки банк не вкладає кошти в асоційовані та дочірні компанії. Крім цього, банківський портфель не містив фінансових інструментів, за якими б отримувалися дивіденди.

Ризикованість інвестиційного портфеля банку, визначена за формулою (1) [14, с. 42], наведена у табл. 4.

$$\sigma_p = \sqrt{\sum_{i=1}^n W_i^2 \sigma_i^2 + \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n W_i W_j \sigma_i \sigma_j \text{cor}(r_i; r_j)} \quad (1)$$

де σ_p - ризик інвестиційного портфеля;

n - кількість цінних паперів у портфелі;

W_i, W_j - частка i -ого та j -го цінного паперу у портфелі відповідно;

$\sigma_i; \sigma_j$ - ризик i -ого та j -го цінного паперу відповідно;

$\text{cor}(r_i; r_j)$ - коефіцієнт кореляції i -го та j -го цінних паперів.

Таблиця 4

Ризикованість інвестиційного портфеля банку у динаміці

Показник	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.
Ризикованість цінних паперів в торговому портфелі банку, %	0	0	0	0	8,72
Ризикованість цінних паперів в портфелі банку на продаж, %	62,15	58,36	16,19	12,98	9,45
Ризикованість інвестиційного портфеля, %	62,15	58,36	16,19	12,98	9,37

Аналізуючи дані таблиці, можна зазначити, що рівень ризикованості інвестиційного портфеля

банка у 2008 та 2009 роках є високим, тобто банк з великою ймовірністю міг втратити як очікуваний дохід, так й інвестовані кошти. Це було зумовлено, як вже зазначалося, світовою кризою 2008 року. Наступні роки характеризуються поступовим зниженням рівня ризикованості інвестиційної діяльності. Така позитивна тенденція обумовлена ефективною антикризовою політикою банку, а також збільшенням частки державних цінних паперів в його інвестиційному портфелі.

Щодо аналізу інвестиційної привабливості підприємств, цінні папери яких входять до інвестиційного портфеля банку, його, як справедливо вважають Г. І. Великоіваненко, К. М. Мамонова [15], необхідно проводити у комплексі з аналізом інвестиційної привабливості ринку, галузі та регіону, до яких належать підприємства.

Висновки і пропозиції. Узагальнюючи викладене, можна зробити наступні висновки:

1. Технологія управління фінансовою діяльністю банку реалізується через сукупність управлінських процедур, спрямованих на здійснення функцій фінансового управління, а саме: планування і прогнозування фінансових рішень; організація фінансової служби; регулювання фінансової діяльності; координація усіх ланок системи фінансового управління; облік та аналіз банківських операцій; стимулювання виконання встановлених цільових фінансових показників; контроль виконання фінансових планів та завдань. Здійснення управлінських процедур забезпечується спеціальними методами та інструментами.

2. Технологія аналізу інвестиційного портфеля банку є складовою технології управління його фінансовою діяльністю та використовується у межах здійснення функції аналізу банківських операцій в частині інвестиційної діяльності.

3. Процедурами, що складають технологію аналізу інвестиційного портфеля банку, є: аналіз його структури і динаміки, доходності, ризику, а також аналіз інвестиційної привабливості активів (на рівні галузі, регіону, ринку та конкретного підприємства), що входять до інвестиційного портфеля.

Подальші дослідження можуть бути пов'язані з визначенням складу та взаємозв'язку управлінських процедур, які здійснюються у межах технології фінансового управління банком.

Список літератури:

- Кузнецова Л.В. Сучасні методологічні підходи до визначення фінансової діяльності банку / Л.В. Кузнецова // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». – 2011. – Вип. 5(3). – С. 118-123.
- Верба В.А. Аналітична оцінка управлінських технологій розвитку українських підприємств / В.А. Верба, О.М. Гребешкова // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 5. – С. 52-59.
- Войнаренко М.П. Інформаційні системи як основа розвитку технологій управління / М.П. Войнаренко, Л.В. Ємчук // Бізнес Інформ. – 2012. – № 10. – С. 70-73.
- Довбня С. Б. Систематизація сучасних технологій менеджменту та обґрунтування напрямків їх розвитку / С. Б. Довбня, А. О. Найдовська, О. О. Письменна // Вісник Хмельницького національного університету. – Хмельницький : ХНУ, 2010. – № 2. – Т. 1 (148). – С. 179-182.
- Кузнецова І. О. Визначення сутності дефініції «технологія управління» / І. О. Кузнецова // Вісник КНТЕУ. – 2009. – № 1. – С. 55-62.
- Пальчук О. В. Підходи до визначення технології управління діяльністю підприємства / О. В. Пальчук, О. М. Гуцалюк // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки : зб. наук. пр. – Кіровоград : КНТУ, 2011. – Вип. 19. – С. 349-355.
- Лебідь О. В. Роль технологій управління у розвитку підприємства / О. В. Лебідь // Академічний огляд. – 2012. – № 2(37). – С. 128-134.
- Лесик В.О. Підходи до визначення поняття «технологія управління» / В.О. Лесик, В.М. Григоренко // Економіка розвитку. – 2013. – № 4(68). – С. 62-68.
- Совершенна І.О. Про сучасні особливості технологізації управління підприємством / І.О. Совершенна // Бізнес Інформ. – 2013. – № 8. – С. 353-356.
- Сочинська-Сибірцева І.М. Вдосконалення технології управління персоналом на машинобудівних підприємствах / І.М.

- Сочинська-Сибірцева // Економічний вісник Донбасу. – Луганськ : Видавництво державного закладу «Луганський національний університет імені Тараса Шевченка». – 2013. – № 2(32). – С. 229-232.
11. Филиппова І.Г. Контролінг як технологія управління організацією : навчальний посібник / І.Г. Филиппова, В.Г. Сумцов, Г.С. Балахнін. – Луганськ : вид-во СНУ ім. В. Даля, 2013. – 240 с.
 12. Галушак, В. Л. Функції фінансового менеджменту в банку / В. Л. Глушак // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України [Текст] : збірник тез доповідей XIII Всеукраїнської науково-практичної конференції (28-29 жовтня 2010 р.) / Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». – Суми, 2010. – Т. 1. – С. 76-77.
 13. Мусієнко О.М. Специфіка управління портфелем цінних паперів у контексті реалізації інвестиційної діяльності банку / О.М. Мусієнко // Наукові записки національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» – 2013. – Вип.23. – С. 315-318.
 14. Останкова Л. А. Аналіз, моделювання та управління економічними ризиками: навч. посіб. / Л. А. Останкова, Н. Ю. Шевченко. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 256 с.
 15. Великоіваненко Г. І. Ієрархічна модель оцінки інвестиційної привабливості підприємства / Г. І. Великоіваненко, К. М. Мамонова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://globalteka.ru/books/doc_details/920.

Чмутова І. Н.

Харьковский национальный экономический университет имени Семена Кузнеця

ТЕХНОЛОГИЯ АНАЛИЗА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОРТФЕЛЯ БАНКА КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ЕГО ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

Резюме

Исследованы вопросы технологизации управления в банках. Обоснована технология анализа инвестиционного портфеля банка и определено ее место в технологии управления финансовой деятельностью. Определены составляющие анализа инвестиционного портфеля банка: анализ его структуры и динамики, доходности, риска, а также анализ инвестиционной привлекательности активов, входящих в инвестиционный портфель.

Ключевые слова: банк, технологии управления, финансовая деятельность банка, инвестиционный портфель, технология анализа.

Chmutova I. M.

Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

ANALYSIS TECHNOLOGY INVESTMENT PORTFOLIO TECHNOLOGY MANAGEMENT AS A PART OF ITS FINANCIAL ACTIVITIES

Summary

The problem of management technologization in banks is investigated. The technology of investment portfolio analysis is justified and its place in the technology of financial management is defined. The composition of investment portfolio analysis is defined, which includes: analysis of its structure and dynamics, profitability, risk and analysis of assets investment attractiveness.

Key words: bank, managing technology, bank finance activity, bank investment portfolio, technology of analysis.

УДК 336

Шейко О. П.

Інститут магістерської та післядипломної освіти

Університету банківської справи Національного банку України

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СПОЖИВЧОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ

Досліджено теоретичні та правові аспекти кредитування фізичних осіб в Україні. Проаналізовано сучасний стан ринку банківського споживчого кредитування в Україні, визначено етапи його становлення та проблеми, що стримують розвиток. Окреслено напрями підвищення ефективності кредитування фізичних осіб в Україні.

Ключові слова: споживче кредитування, кредитоспроможність кредитний ризик, онлайн-кредитування, позичальник, кредитор.

Постановка проблеми. Значну роль у задоволенні виникаючих потреб населення, підвищенні його життєвого рівня, забезпеченні соціально-економічного розвитку країни відіграє така форма кредиту, як споживчий кредит, що надається населенню для задоволення різноманітних споживчих потреб. У макроекономічному

плані споживчий кредит збільшує сукупний платоспроможний попит на предмети споживання і послуги, що стимулює розширення обсягів їх виробництва.

Дослідження стану банківської системи України свідчить, що стрімке погіршення фінансового стану багатьох банків за останні роки було спри-

чинене проблемами в кредитній діяльності. Значні збитки за цим напрямом зумовлені невчасною сплатою відсотків за надані кредити, неповерненням самих боргів, а часто й залученням занадто дорогих кредитних ресурсів і нерентабельним їх розміщенням. Несприятливі економічні та політичні процеси в Україні негативно впливають на фінансову стійкість банків, довіру до банківської системи та безпосередньо на розвиток споживчого кредитного ринку. Сьогодні важливе місце у пошуку шляхів виходу України з кризового стану займає формування ефективної кредитної системи, удосконалення форм кредиту, впровадження нових кредитних продуктів, що надаються банками населенню, з врахуванням зарубіжного досвіду, розвиток ринкової інфраструктури, пов'язаної з наданням споживчих кредитів, а також нормативно-правового забезпечення споживчого кредитування.

Виходячи з цього, актуальним є аналіз сучасного стану ринку споживчого кредитування в Україні та з'ясування причин і чинників, що стримують його розвиток.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні питання та проблеми кредитування населення на споживчі потреби досліджували вітчизняні і зарубіжні учені-економісти, зокрема: Л. Абалкін, А. Іларіонов, А. Мороз, А. Некипілов, М. Осьмовий, В. Лагутін, В. Вітлінський, В. Міщенко, М. Савлук, С. Римар, Т. Остапшин, О. Заруба, І. Лукінов, Б. Луців, І. Ковалишин, а також Дж. Сінкі, П. Роуз, Р. Гросіан, Дж. Вулфел, Дж. Сакс, А. Ослунд, Л. Тейлор та інші. У своїх працях вони висвітлюють питання, що стосуються теорії і практики споживчого кредитування, організації кредитного процесу, управління кредитними ризиками, розроблення і впровадження кредитної політики банку.

В економічній літературі та законодавчо-нормативній базі на даний час немає єдиного підходу до визначення сутності споживчого кредиту. Аналіз наукової літератури показує, що основними визначеннями терміну «споживчий кредит» є наступні:

За визначенням В. Міщенка [1, с. 4], споживчий кредит – це кредит, який надається фізичним особам на придбання споживчих товарів та послуг і який погашається поступово. Споживчий кредит характеризує відносини, що виникають з приводу фінансування потреб кінцевого споживання. За визначенням С. Римар [2, с. 17] споживчий кредит – це кредит, який надається тільки в національній грошовій одиниці фізичним особам-резидентам України на придбання споживчих товарів тривалого користування та послуг і повертається в розстрочку, якщо інше не передбачено умовами кредитного договору. В роботах А.М. Мороза та М.І. Савлука [3, с. 113] споживчий кредит – це кредит, що спрямовується на задоволення особистих потреб людей, тобто обслуговує сферу особистого споживання. У ролі кредиторів виступають комерційні банки, ощадні каси й асоціації, ломбарди, кредитні спілки, підприємства й організації. Між банками і населенням може існувати посередник, наприклад торговельна організація. Об'єкти споживчого кредитування – це затрати, пов'язані із задоволенням потреб населення для купівлі товарів в особисту власність, а також затрати інвестиційного характеру на будівництво і підтримку нерухомості. Спірним серед економістів є питання щодо надання споживчого кредиту юридичним

особам. На думку деяких учених, юридичні особи можуть отримувати споживчий кредит. Отже, проблеми кредитування банками населення на споживчі потреби потребують подальших досліджень, особливо з урахуванням новітніх реалій української економіки.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Українська банківська система не є досконалою та має місце неврегульованість діяльності комерційних банків з чинним законодавством. Ситуація з кредитуванням фізичних осіб, а саме споживче кредитування, потребує реформування, адже на сьогодні відсутні нормативно-правові акти для врегулювання споживчого кредитування і захисту прав споживачів. Окремі аспекти споживчого кредитування регулюються Цивільним кодексом України, окремі – Законом України «Про захист прав споживачів», окремі – іншими законодавчими актами, але спеціального законодавчого акту, в якому б комплексно регулювалися всі аспекти споживчого кредитування в Україні досі не має, що у першу чергу негативно відображається на рівні захисту прав фізичних осіб – споживачів, як боржників у відповідних договорах. З іншого боку правова невизначеність у цій сфері негативно впливає і на комерційні банки, які в цих умовах не можуть належним чином організувати відповідну діяльність та визначитися з її плануванням [4].

Незмінною залишається практика приховування банками від клієнта достовірної та повної інформації про вартість і умови надання кредиту, незважаючи на внесення у вересні 2011 року численних змін до законодавства у сфері кредитування. Відповідно до Постанови Правління Національного банку України № 168 «Про затвердження Правил надання банками України інформації споживачу про умови кредитування та сукупну вартість кредиту» банки зобов'язані перед укладенням кредитного договору надати споживачу в письмовій формі інформацію про умови кредитування та орієнтовну сукупну вартість кредиту, тип відсоткової ставки і можливості її зміни, умови дострокового погашення та графік платежу [5]. Для уникнення обов'язкового виконання цих умов як засіб оформлення кредиту банки почали використовувати заявки-оферти. За ними позичальники самі «пропонують» банку погодитися на умови договору, що розроблений цим же банком. Таким чином, кредитори уникають відповідальності за включення незаконних умов до договору надання кредиту, а позичальник не зможе відкликати згоду на укладення договору. Дієвим механізмом заохочення споживача до отримання ним кредиту є незначна відсоткова ставка у рекламному оголошенні. При цьому вартість кредиту фактично переноситься з відсоткової ставки на комісію, яку позичальник сплачує щомісяця. В такому випадку ефективна ставка за кредитом може бути більшою від 100%. Незнання позичальником рівня ефективної відсоткової ставки робить недоступним точний розрахунок фінансових можливостей, відповідно збільшує ризики неповернення, що може негативно позначитися на вкладниках банку, який надає кредит. Характерною рисою після кризового кредитування є нав'язування банками додаткових послуг при укладенні договорів споживчого кредитування. Серед таких послуг пропонується страхування здоров'я/життя позичальника та оформлення кредитної картки.

В українських реаліях нормативно-правовий акт може бути дієвим лише за умови знання та усвідомлення населенням своїх прав. Тільки шляхом відстоювання своїх інтересів споживачі можуть завадити реалізації недобросовісних схем кредитування. Незацікавленість у відстоюванні власних прав, незнання на належному рівні законів України свідчить про ще одну сучасну проблему – низький рівень фінансової грамотності населення.

Регулювання споживчого кредитування на даному етапі є проблематичним та виникає багато перешкод. Розвитку кредитних програм комерційних банків для населення сприятиме зниження процентних ставок, дотримання прозорості фінансових відносин, чітке правове регулювання, створення єдиного бюро кредитних історій на всій території України, розвиток банківської інфраструктури (збільшення кількості інформаційних кіосків банку, банкоматів, POS-терміналів [6]).

Мета статті. Дослідження й аналіз умов і тенденцій розвитку споживчого банківського кредитування, визначення проблем та окреслення напрямів підвищення ефективності кредитування фізичних осіб в Україні.

Виклад основного матеріалу. Розвиток споживчого кредитування забезпечує зростання не лише банківської системи, а й економіки в цілому. Проте споживче кредитування пов'язане зі значними ризиками, головним серед яких (за обсягом вкладень і ступенем невизначеності результату) є кредитний ризик. Споживче кредитування в незалежній Україні розвивалося нерівномірно. Проведений аналіз дає змогу відокремити кілька етапів його становлення та розвитку.

Перший етап (початок 1990-х років) характеризується глобальними змінами в усіх сферах життя, переходом від адміністративної практики господарювання до ринкової. Це, в свою чергу, вплинуло на рівень заробітної плати, зростання безробіття, падіння виробництва і товарообігу. За таких умов споживче кредитування не могло розвиватися.

Другий етап (друга половина 1990-х років). Разом із налагодженням процесів в економіці починає розвиватися споживче кредитування, щоправда з високими процентними ставками. Зростає кількість банків, які здійснюють споживче кредитування, розпочинається їхня співпраця з торговельними мережами, зростає кількість кредитних програм.

Третій етап (2000-2006 рр.). Триває зростання кількості банків, котрі надають споживчі кредити, спрощується процедура їх оформлення, але реальні відсоткові ставки все ще залишаються високими. Розвивається парабанківська система (кредитні спілки, ломбарди). Характерною для цього етапу є поява на ринку такої кількості банків і небанківських фінансових установ, яка необхідна для появи конкуренції – з'являються нові кредитні продукти та їх агресивна реклама.

Четвертий етап (2006-початок 2009 рр.) – кредитна експансія. Цей період необхідно розділити на два періоди. В першому банки, що мали доступ до дешевих ресурсів із-за кордону, з метою отримання надприбутків почали надавати кредити, причому переважно у валюті залучених ресурсів і без необхідної перевірки кредитоспроможності позичальників у повному обсязі. Через світову фінансову кризу, котра суттєво впливала на фінансовий ринок України та низку інших чинників,

зокрема девальвацію гривні, більшість позичальників не змогла виконати свої зобов'язання перед кредитором. Результатом другого періоду стало фактичне призупинення надання нових споживчих кредитів і вельми повільне збільшення обсягів кредитування в подальшому.

П'ятий етап (від другої половини 2009 р. дотепер) – поступове відновлення споживчого кредитування. Банки почали приділяти більше уваги оцінюванню кредитоспроможності позичальників, суворіше контролювати ризики своєї діяльності. Спостерігається поступове зменшення проблемної заборгованості в кредитних портфелях банків, робота щодо повернення заборгованості триває [7, с. 228].

Згідно з **Метою дослідження** необхідним вважаємо проведення ретроспективного аналізу розвитку споживчого кредитування в Україні, починаючи з 2006 р. Його динамічний розвиток спричинила низка чинників: стабільне зростання потреби населення в додаткових фінансових ресурсах; зацікавленість банків у розвитку цього продукту завдяки його високій дохідності й додатковим доходам, які супроводжують надання споживчих кредитів; вихід на український ринок міжнародних банків, котрі мають у своєму розпорядженні дешеві кредитні ресурси материнської компанії, а також послаблення вимог цими банками щодо надання кредитів.

За офіційними даними НБУ, стрімке зростання темпів кредитування банками населення досягло максимуму в 2008 році, а розмір банківських кредитів, наданих фізичним особам складав 185 млн. грн. Збільшення кредитування відбулося переважно за рахунок примноження обсягу наданих споживчих кредитів (у тому числі автокредити), питома вага яких становила 60-70% від загальної суми. У той час банки проводили агресивну кредитну політику, оскільки пріоритетом була максимізація прибутку за рахунок розширення кредитування без достатнього врахування рівня ризику. З початком фінансової кризи кредитування фізичних осіб почало суттєво зменшуватися, погіршився рівень платоспроможності населення, що стало наслідком скорочення робочих місць. У 2012 р. обсяг споживчих кредитів становив 125 млн. грн. (див. рис. 1).

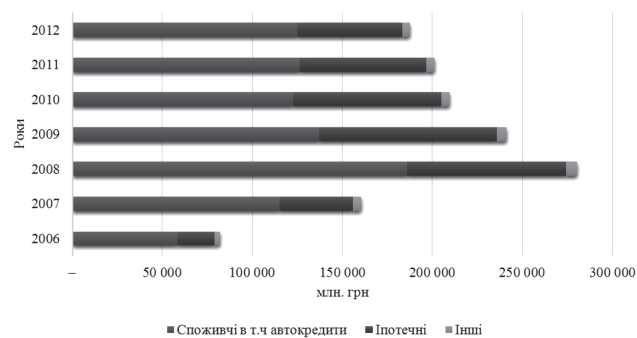


Рис. 1. Обсяги банківських кредитів, наданих фізичним особам у 2006-2012 рр. (станом на кінець року) [8]

Більша частка споживчих кредитів у 2006-2008 рр. видавалася банками в іноземній валюті і становила 55-65%. Величезний попит на кредитні кошти в іноземних валютах виник завдяки стабільному курсу гривні впродовж тривалого періоду (див. рис. 2.).

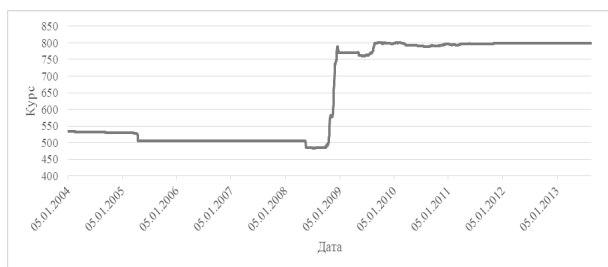


Рис. 2. Динаміка офіційного курсу гривні щодо долара США в 2004-2013 рр. [8]

У зв'язку з знеціненням гривні майже на 50% позичальники опинилися в ситуації, коли їхні доходи, що не змінювалися, вже не давали змоги розраховуватися за валютними кредитами. Крім того, в Україні спостерігався дефіцит іноземної валюти. У червні 2009 року Національний банк України заборонив використання іноземної валюти для кредитування позичальників – фізичних осіб. Упродовж 2009 р. і більшої частини 2010 р. українські банки майже не кредитували фізичних осіб (у середньому щомісяця видавалося кредитів на суму 3-4 млрд. грн.), натомість вони були змушені вирішувати проблеми, пов'язані з кредиторською заборгованістю [8]. У цей час відбулося значне підвищення процентних ставок за кредитами, істотно зменшилися терміни кредитування, вимоги до позичальників стали жорсткішими. Кредити надавалися лише клієнтам з абсолютною платоспроможністю й позитивною кредитною історією, а в деяких випадках – лише з поручителем.

Ознаки готовності ринку споживчого кредитування до відновлення окреслилися влітку 2010 року, коли почала відновлюватися довіра населення та суб'єктів господарювання до банківської системи. (див.рис.3).

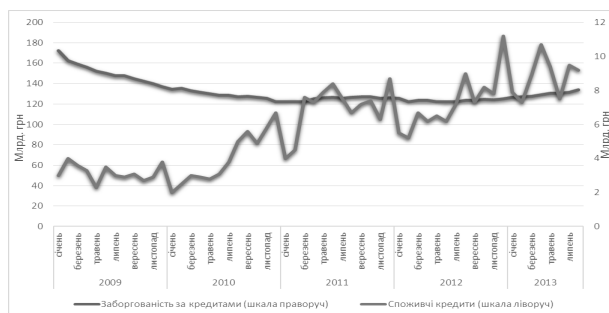


Рис. 3. Обсяги нових банківських споживчих кредитів, наданих фізичним особам, і заборгованість за ними в Україні в 2009-2013 рр. (станом на кінець місяця) [9].

Впродовж 2012 року та перших місяців 2013-го тривала тенденція до зростання відсоткових кредитних ставок у гривні, але вона була перервана конкурентною боротьбою між великими та меншими банками, за якої останні знизили ставки, провокувавши таким чином їх падіння на ринку. З січня 2013 року щомісячний обсяг нових кредитів становив близько 7 млрд. грн. Ця тенденція триває й дотепер, що дає підстави констатувати наявність попиту і пропозиції на споживчі кредити, тобто нової хвилі споживчого кредитування. Станом на 01.06.2013 р. лідером щодо кредитування фізичних осіб був Приватбанк із часткою 24,46% [9].

У регіональному розрізі за обсягами наданих споживчих кредитів лідерами є банки Київської (з містом Київ), Одеської, Дніпропетровської та Донецької областей. Станом на 31.06.2013 р. на ці регіони припадало 62% від загальної суми наданих в Україні споживчих кредитів. Така концентрація пов'язана із зосередженням фінансового та виробничого потенціалу держави в цих регіонах.

На сучасному етапі кредитування банки впроваджують кредитні продукти, які потребують мінімальних адміністративних витрат і дають змогу використовувати нові канали продажу. Таким продуктом перш за все є кредити, що видаються на кредитну картку. Набирає оберт серед населення онлайн-кредитування, тобто надання банківських послуг через мережу Інтернет, кеш-кредити. Менш активно банки будуть розвивати автокредитування, ріст обсягів якого зараз ускладнений не тільки конкуренцією на ринку і досить високою ціною цих кредитів, але і падінням попиту на автомобілі. Також на автокредитування впливає платоспроможність позичальників, які часто не можуть офіційно підтвердити свої доходи. Без перегляду податкової політики щодо ввезення автомобілів на територію України прогнозується у 2014 році падіння продажу автомобілів на 20%, та у свою чергу зазначене вплине на даний вид кредиту.

Таким чином, кредитування фізичних осіб є найбільш динамічним сегментом банківської діяльності в Україні Низка проблем, що існує у сфері споживчого кредитування, потребує негайного вирішення за допомогою заходів, здійснюваних як на макrorівні, так і на рівні окремої банківської установи.

Висновки і пропозиції. Враховуючи зазначене вище, можна зробити висновок, що процеси, які відбуваються в сфері кредитування фізичних осіб, заслуговують значно більшої уваги з боку банківської спільноти і банківського регулятора. Для підвищення ефективності кредитування фізичних осіб в Україні слід вирішити наступні завдання:

1. Реформування нормативно-правової бази щодо споживчого кредитування.

2. Необхідно розробити заходи підвищення контролю за виконанням Постанови № 168 щодо правил надання інформації про умови кредитування та реальну вартість кредиту з метою унеможливлення використання банками різноманітних надуманих причин для уникнення обов'язкового розкриття інформації. Це може бути досягнуто шляхом визначення штрафних санкцій для банків у разі недотримання вимог чинного законодавства.

3. Для визначення кредитоспроможності позичальника – фізичної особи необхідно використовувати комплексні методи її оцінки. Поряд з цим необхідно створити та забезпечити функціонування загальнодержавного бюро кредитних історій; регіональні рейтингові агентства, які б концентрували інформацію про всіх потенційних позичальників. Банки повинні зосередитися на вдосконаленні внутрішньобанківських процесів та скорингових процедур, які помітно спростять оцінку потенційного позичальника під час надання банком споживчого кредиту.

4. Відповідно до нормативно-правових актів Національного банку України, банкам необхідно формувати резерви у необхідних обсягах для покриття ризиків проблемної заборгованості. Використовувати в усіх банківських установах ко-

легіального методу авторизації кредиту, який забезпечує більш детальний контроль за наданням кредитів.

5. Для отримання банком конкурентних переваг по кредитуванню фізичних осіб банкам необхідно активно використовувати інструменти мар-

кетингу, а саме сегментацію та кластерний аналіз, з метою зменшення витрат банків на ринку роздрібного кредитування. Банки можуть створювати експрес-кредитування, а також «нішеві програми» для окремих груп позичальників, а саме пенсіонерів, студентів, туристів тощо.

Список літератури:

1. Міщенко В.І. Сучасна практика споживчого кредитування в Україні / В.І. Міщенко В.І., О.Л. Шаповал // Вісник Національного банку України. – 2013. – № 11. – С. 3-9.
2. Римар С. Споживчий кредит – підвищення життєвого рівня споживачів / С.М. Римар // Банківська справа. – 2010. – № 4. – С. 16-20.
3. Гроші та кредит : підручник. – 5-те вид., перероб. і доп. / М.І. Савлук, А.М. Мороз, М.Ф. Пуховкіна та ін.; За заг. ред. М.І. Савлука. – К. : КНЕУ, 2010. – 598 с.
4. Петриквіва О., Цеberman М. Особливості організації споживчого кредитування: проблеми та перспективи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.prostobank.ua>.
5. Правила надання банками України інформації споживачу про умови кредитування та сукупну вартість кредиту, затверджені постановою Правління НБУ від 10.05.2007 р. № 168 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nau.kiev.ua>.
6. Потребительское кредитование будет трендом 2014 года, Информационная служба Профи-Ньюм Банковский рынок Украины № 4 (1876), 13.01.2014, dana@bank.gov.ua.
7. Торубка Л. Споживче кредитування в Україні, сучасний стан і напрями розвитку / Л. Торубка // Вісник Університету банківської справи НБК, 2012. – № 3(12) – С. 227-230.
8. Статистичні випуски Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/>.
9. <http://www.bank.gov.ua> – Офіційний веб-сайт НБУ.

Шейко Е. П.

Институт магистерского и последипломного образования
Университета банковского дела Национального банка Украины

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В УКРАИНЕ

Резюме

Исследованы теоретические и правовые аспекты кредитования физических лиц в Украине. Проанализировано современное состояние рынка банковского потребительского кредитования Украины, определены этапы его становления и проблемы, которые сдерживают его развитие. Обозначены направления повышения эффективности кредитования физических лиц в Украине.

Ключевые слова: потребительское кредитование, кредитоспособность, кредитный риск, онлайн-кредитование, заемщик, кредитор.

Sheiko O. P.

Institute of Masters and Postgraduate Education
University of Banking of the National Bank of Ukraine

TRENDS IN DEVELOPMENT OF CONSUMER CREDITING IN UKRAINE

Summary

It was researched the theoretical and legal aspects of individuals crediting in Ukraine. It was analyzed the current state of the banking market in consumer crediting in Ukraine, determined the stages of its formation and the problems that hinder development. It was designed directions for increasing the efficiency of consumer crediting in Ukraine.

Key words: consumer crediting, credit risk, creditworthiness, online-crediting, borrower, creditor.

РОЗДІЛ 9

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.42

Духновська Л. М.
Скоморохова С. Ю.
Горбачова О. А.

Національний університет харчових технологій

МЕТОДИ НАРАХУВАННЯ АМОРТИЗАЦІЇ МАЛОЦІННИХ НЕОБОРОТНИХ МАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ

У статті представлено сутність амортизації. Розкрито методи нарахування амортизації. Доведено, що процес нарахування амортизаційних відрахувань в Україні законодавчо врегульований.

Ключові слова: амортизація, підприємство, бухгалтерський облік, методи нарахування амортизації, малоцінні необоротні матеріальні активи, кодекс.

Постановка проблеми. В даний час питання щодо змін в обліку та аналізі господарської діяльності стали предметом економічного дослідження. Особливо гостро стоять питання про:

- а) використання малоцінних необоротних матеріальних активів;
- б) відтворення МНМА як процесу їх виробничого використання, зносу, амортизації та підтримки в робочому стані.

Це пов'язано з тим, що ефективне використання та раціональне відтворення МНМА є одним із головних факторів:

- а) збільшення обсягу виробництва без значних капітальних вкладень підприємства;
- б) підвищення рівня його конкурентоспроможності.

Про самостійність встановлення вартісних ознак предметів, що входять до складу малоцінних необоротних матеріальних активів, сказано і в п.5.2 П(С)БО 7 «Основні засоби». Не встановлені відповідними органами обліку критерії вартості об'єктів для включення до складу МНМА підприємство має визначати у своєму внутрішньому документі-наказі про облікову політику. У ньому підприємство і повинно вказувати критерії для визначення строку корисного використання тих чи інших предметів, оскільки один і той самий предмет для різних підприємств може бути різним об'єктом обліку.

Аналіз останніх досліджень. Питання організації обліку необоротних матеріальних активів досліджували відомі вчені-економісти, такі як: Ф. Бутинець, Г. Власюк, М. Пушкар, В. Лінник, Р. Островерха, Н. Чебанова, Л. Кулаковська та інші. Вивчення й аналіз опублікованих за даною проблематикою робіт дозволили зробити висновок про те, що трансформаційні процеси, які відбуваються в економіці країни, потребують необхідності подальшого дослідження та удосконалення практичних та методичних засад організації обліку необоротних матеріальних активів.

Метою статті є визначення методів нарахування амортизації малоцінних необоротних матеріальних активів, які б відповідали сучасним завданням управління господарським процесам і були адаптовані до специфічних особливостей обліку малоцінних необоротних матеріальних активів.

Постановка завдання. Завданням даного дослідження по формуванню амортизаційної політики

визначено методичне обґрунтування об'єктів обліку малоцінних необоротних матеріальних активів (МНМА).

Виклад основного матеріалу дослідження. Такий об'єкт обліку, як малоцінні необоротні матеріальні активи (МНМА), з'явився в українському бухгалтерському обліку одночасно із введенням у дію Плану рахунків та Інструкції № 291. У цих нормативних документах вперше було зазначено:

- субрахунок для обліку НМА;
- критерії для віднесення об'єктів до МНМА.

На субрахунку 112 «Малоцінні необоротні матеріальні активи» відображається вартість предметів, строк корисного використання яких більше одного року, зокрема спеціальні інструменти і спеціальні пристосування, вартість яких погашається нарахуванням зносу за встановленою підприємством ставкою (нормою) з урахуванням очікуваного способу використання таких об'єктів, та інші предмети, які за вартісними ознаками підприємством зараховано до складу малоцінних необоротних матеріальних активів. Після набрання чинності 01.07.2000 р. П(С)БО 7 «Основні засоби» інформації про МНМА побільшало, але чітких правил розмежування власне основних засобів та МНМА не було. Згідно з Законом про бухгалтерський облік, облікову політику кожне підприємство визначає самостійно. Про самостійність встановлення вартісних ознак предметів, що входять до складу малоцінних необоротних матеріальних активів, сказано і в п.5.2 П(С)БО 7 «Основні засоби». Не встановлені відповідними органами обліку критерії вартості об'єктів для включення до складу МНМА підприємство має визначати у своєму внутрішньому документі-наказі про облікову політику. У ньому підприємство і повинно вказувати критерії для визначення строку корисного використання тих чи інших предметів, оскільки один і той самий предмет для різних підприємств може бути різним об'єктом обліку.

Згідно з Законом № 1957 абзац другий пп.8.2.1 ст. 8 Закону про прибуток викладено у новій редакції. Відповідно до неї витрати на придбання Спеціальні правила, закладені у П(С)БО 7 «Основні засоби» та Інструкції № 291 допомагають спростити облік малоцінних необоротних матеріальних активів, залишаючи ці об'єкти у складі основних засобів. Вартість інших необоротних матеріальних активів погашається нарахуванням

амортизації методом, який визначається підприємством самостійно, виходячи з очікуваного способу використання таких об'єктів і фіксується у наказі про облікову політику.

Під амортизацією слід розуміти:

а) процес зносу та поступового перенесення вартості основних засобів на виготовлений за їх участю продукт;

б) елемент витрат, до якого включають суму нарахованої амортизації основних засобів та нематеріальних активів;

в) елемент системи оподаткування прибутку підприємств.

Нарахування амортизації малоцінних необоротних матеріальних активів здійснюється протягом строку їх корисного використання (експлуатації), який встановлюється підприємством при визначенні цього об'єкта активом, тобто зарахуванні на баланс. Згідно П(С)БО 7, амортизація інших необоротних активів нараховується прямолінійним і виробничим методами що відображено на рис. 1.

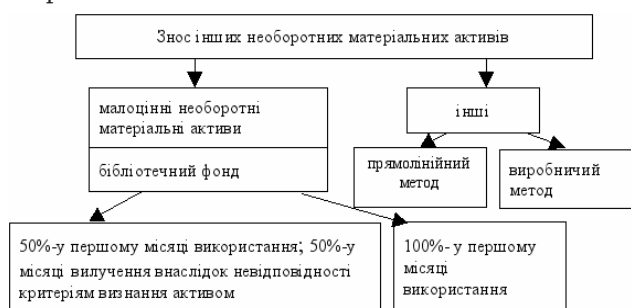


Рис. 1. Методи нарахування амортизації інших необоротних матеріальних активів

Для амортизації малоцінних необоротних матеріальних активів можна застосовувати один з чотирьох методів, встановлених П(С)БО 7 «Основні засоби» для цього виду активів. Два з них (прямолінійний і виробничий) було згадано при перерахуванні спільних характеристик. А два інших визначено у п.27 П(С)БО 7 «Основні засоби». Нарахування амортизації малоцінних необоротних матеріальних активів використовуються різні методи, а саме:

1. При використанні прямолінійного або виробничого методу:

1.1 Нараховано амортизацію на МНМА

- що застосовується для виробничих цілей;
- загальновиробничого призначення;
- адміністративного призначення;
- що використовується для збуту продукції;
- що застосовується в іншій операційній діяльності.

1.2 Одночасно збільшено залишок на позабалансовому рахунку 09 «Амортизаційні відрахування».

1.3. Нараховано амортизацію на безкоштовно отримані МНМА:

- що використовуються для виробничих цілей;
- загальновиробничого призначення;
- адміністративного призначення;
- що використовується для збуту продукції;
- що використовується в іншій операційній діяльності.

1.4. Одночасно відображено доход від безкоштовно одержаних МНМА.

2. При використанні методу «50% на 50%»:

2.1. Одночасно нараховано амортизацію на МНМА у розмірі 50% амортизаційної вартості:

- що використалася для виробничих цілей;
- загальновиробничого призначення;
- адміністративного призначення;
- що використовується для збуту продукції;
- що використовується в іншій операційній діяльності.

2.2. У місяці списання об'єкта МНМА внаслідок невідповідності критеріям визнання активу нараховано амортизацію на об'єкти, що списуються в розмірі 50% амортизаційної вартості:

- що використалася для виробничих цілей;
- загальновиробничого призначення;
- адміністративного призначення;
- що використовується для збуту продукції;
- що використовується в іншій операційній діяльності.

3. При використанні методу «100%»:

3.1. Введено в експлуатацію МНМА.

Висновки з проведеного дослідження. Докладний аналіз цих методів приводить до висновку, що між деякими з них немає суттєвої відмінності як в теоретичному плані, так і за практичними результатами, що може бути підставою для їх скорочення. Йдеться про метод прискореного зменшення залишкової вартості та метод зменшення залишкової вартості.

Цей метод не повністю відповідає своїй назві і його використання зумовлює потребу в коригуванні нарахування амортизації в останні роки строку експлуатації. Метод прискореного зменшення залишкової вартості відповідає своїй назві лише за умови невеликих строків експлуатації і за досить значної ліквідаційної вартості. Коли ж ліквідаційну вартість приймають такою, що вона рівна нулю, умов для застосування методу прискореного зменшення залишкової вартості практично не залишається.

Крім того, невідомо як бути, коли ліквідаційна вартість об'єкта має від'ємне значення, тобто витрати переважають над доходами від ліквідації та за умов тривалого строку використання об'єктів, а також інфляційних процесів, досить складно реально підрахувати вартісне значення ліквідаційної вартості. Слід враховувати й те, що ліквідаційна вартість об'єктів може мати різну величину залежно від того, будуть об'єкти реалізовані чи ліквідовані, що наперед невідомо. При ліквідації обладнання доходом є вартість одержаного від ліквідації металолому, дорогоцінних металів, запасних частин та тощо, а при реалізації цих об'єктів – реалізаційна вартість об'єкта. Тому необхідна методика розрахунку ліквідаційної вартості об'єктів необоротних активів.

П(С)БО 7 передбачено те, що підприємства самостійно вирішують, який один метод нарахування амортизації вони вибирають, велике економічне значення має визначення строків корисного використання об'єктів, формування їх вартості, яка амортизується. Було б доцільно визначити, чи має право підприємство одночасно використовувати різні методи нарахування амортизації до різних груп, об'єктів основних засобів в експлуатації.

Список літератури:

1. Василенко Л.П. Фінанси підприємства у схемах і таблицях: [наочн. навч. посіб.] / Л.П. Василенко, Л.В. Гут, О.П. Оксеєнко. – К. : Дакор, 2006. – 344 с.
2. Загородній А.Г. Фінансово-економічний словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк. – Львів : Вид. Нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2005. – 714 с.

3. Офіційний інтернет-ресурс Всеукраїнської професійної бухгалтерської газети «Все про бухгалтерський облік». – Режим доступу : <http://www.vobu.com.ua/>. – Назва з екрану.
4. Податковий кодекс України від 02.12.2010р. № 2755-VI із змінами, внесеними згідно із Законами № 657-VII від 24.10.2013р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>. – Назва з екрану.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби»: Затв. наказом Міністерства фінансів України від 27.04.2000 р. № 92N із змінами, внесеними згідно із наказом Міністерства фінансів України від 27.06.2013р. № 627 (з1242-13) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>. – Назва з екрану.
6. Скриньковський Р.М. Оцінювання фінансового стану: інформаційна основа, показники та потенційно можливі проблеми / Р.М. Скриньковський, Є.О. Зубченко, В.І. Пацкаль // Mater. IX mezin. vědecko – prak. konf. [«Věda a vznik – 2012/2013»], (Česká republika, Praha, 27.12.2012 r. – 05.01.2013 r.). – Díl 12. Ekon. vědy: Praha. PN «Education and Science» s.r.o., 2012/2013. – St. 27-30.
7. Тарасюк, Г. М. Планування діяльності підприємства [Текст] : навч. посіб. / Г. М. Тарасюк, Л. І. Шваб. – К. : Каравела, 2003. – 432 с.
8. Фінанси підприємств : [підруч.] / Кер. авт. кол. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. – [3-тє вид., перероб. та доп.]. – К. : КНЕУ, 2001. – 460 с.
9. Фінансова діяльність підприємства: [підруч.] / Бандурка О.М., Коробов М.Я., Орлов П.І., Петрова К.Я. – [2-ге вид. перероб. і доп.]. – К. : Либідь, 2002. – 384 с.

**Духновская Л. Н.
Скоморохова С. Ю.
Горбачова А. А.**

Национальный университет пищевых технологий

МЕТОДЫ НАЧИСЛЕНИЯ АМОРТИЗАЦИИ МАЛОЦЕННЫХ НЕОБОРОТНЫХ МАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ

Резюме

В статье представлена сущность амортизации. Раскрыты методы начисления амортизации. Доказано, что процесс начисления амортизационных отчислений в Украине законодательно урегулирован.

Ключевые слова: амортизация, предприятие, бухгалтерский учет, методы начисления амортизации, малоценные необоротные материальные активы, кодекс.

**Dukhnovska L. M.
Skomorokhova S. Y.
Gorbacheva A. A.**

National University of Food Technologies

METHODS ARE LOW-VALUE NON-CURRENT ASSETS

Summary

The article presents the essence of depreciation. Disclosed depreciation methods. It is proved that the process of calculation of depreciation deductions in Ukraine legally regulated.

Key words: depreciation, enterprise, accounting, depreciation methods, lawbook.

УДК 657

Іванюта О. В.

Житомирський державний технологічний університет

РОЗВИТОК ФУНКЦІОНАЛЬНИХ СИСТЕМ ОБЛІКУ ВИТРАТ: ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ АСПЕКТ

Розглянуто передумови розвитку функціональних систем обліку витрат і особливості їх впливу на організацію бухгалтерського обліку накладних витрат для задоволення управлінських потреб.

Ключові слова: витрати, накладні витрати, функціональні системи, облік витрат, організація обліку.

Постановка проблеми. Сучасний рівень розвитку ринкової економіки в умовах чергового етапу фінансово-економічної кризи вимагає нових підходів до управління витратами. На перший план висувуються економічні критерії оцінки ефективності. Розвиток технологій та інновації змушують підприємства здійснювати відповідні перетворення в своїх організаційних структурах, що призводить до масштабних змін в структурі витрат. При цьому спостерігається зростання величини витрат, безпосередньо не пов'язаних зі

зміною обсягів виробництва. Такі зміни, зокрема в частині накладних витрат, призводять до необхідності перегляду підприємствами організації та методики бухгалтерського обліку, враховуючи, що традиційна методика обліку не забезпечує систему управління необхідною інформацією для оперативного та стратегічного управління господарською діяльністю.

Традиційні підходи до розподілу та управління витратами, а також ціноутворення не відповідають вимогам сучасного виробництва, яке стало

більш капітало- і наукомістким з відносно високим рівнем накладних витрат порівняно з основними. Накладні витрати, що виникають не самі по собі, а внаслідок відповідної діяльності (наприклад, зберігання продукції), призводять до необхідності обліку витрат за видами діяльності, тобто до розвитку функціонального підходу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок в розвиток теоретичних і методичних аспектів обліку та поведінки витрат здійснили вітчизняні та зарубіжні вчені Р. Аккофф, А.Ф. Аксененко, М.А. Баканов, І.А. Басманов, П.С. Безруких, Ф.Ф. Бутинець, А.А. Додонов, К. Друри, М.Х. Жебрак, В.Б. Івашкевич, Н.П. Кондраков, І.С. Маргуліс, І.С. Мацкевічус, В.Д. Новодворський, В.Ф. Палій, А.П. Рудановський, С.А. Стуков, Дж. Фостер, Ч. Хорнгрен, М.Г. Чумаченко, А.Д. Шеремет та ін.

Під впливом науково-технічного прогресу виникла необхідність перегляду управлінських функцій і впровадження на підприємствах нових підходів до обліку витрат, а також появи в господарській практиці кінця 80-початку 90-х років ХХ ст. функціональних систем обліку. Наукове обґрунтування їх застосування здійснили зарубіжні вчені М.А. Бахрушина, В.Б. Івашкевич, Т.П. Карпова, Р. Купер, Р. Каплан, К. Друри, Дж. Фостер, Ч. Хорнгрен та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Облік і розподіл накладних витрат в спеціальній літературі займає вагоме місце, однак потребує вивчення особливостей розвитку функціональних систем обліку накладних витрат для визначення можливостей удосконалення організації і методики обліку витрат на основі здійснення достовірної і оперативної оцінки собівартості, що сприятиме підвищенню ефективності управління витратами підприємства. Особлива актуальність визначається кризою конкурентоспроможності українських підприємств, яка зумовлена недостатньою технічною оснащеністю виробництва та його застарілим станом.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є дослідження особливостей розвитку функціонального підходу до обліку накладних витрат і формулювання з урахуванням його специфіки пропозицій щодо удосконалення організації і методики обліку накладних витрат для забезпечення достовірної і оперативної оцінки собівартості та підвищення ефективності управління витратами підприємства в цілому.

Виклад основного матеріалу. У статтях Р. Купера і Р. Каплана розкрито основні ідеї функціональної системи калькулювання витрат (activity-based costing systems) [1, с. 337]. Назва activity-based costing почала використовуватися вітчизняними вченими як АВ-костинг, поопераційне калькулювання, калькулювання за операціями, калькулювання дій, калькулювання за функціями, ФВА.

Російський вчений В.Е. Керімов запропонував визначати даний метод як функціональний облік витрат, В.Б. Івашкевич – як функціональний облік витрат та результатів діяльності, К. Друрі – як функціональна калькуляція собівартості. У даному дослідженні за основу взято підхід В.Е. Керімова – функціональний облік витрат, в основі якого є визначення фактору витрат. Факторами витрат є фактори, що впливають на розмір і динаміку накладних витрат, а також показники, через які виражені накладні витрати.

Традиційна методика обліку витрат передбачає, що фактором витрат є витрачена праця, що

за відповідних історичних умов відповідає дійсності. Однак на практиці цей фактор витрат не завжди ключовий, а тому, як обґрунтовують П. Атрилл і Е. МакЛейні [2, с. 143], основна відмінність між традиційним і функціональним підходами полягає в наступному:

1) за традиційного підходу накладні витрати визнавалися витратами на обслуговування об'єктів витрат, тому вони нараховувалися на одиниці об'єктів. Функціональний підхід передбачає, що накладні витрати обумовлені одиницями об'єкта витрат, тому всі витрати, пов'язані з відповідним видом діяльності, повинні відноситися до сукупності накладних витрат. За рахунок виділення факторів витрат, накладні витрати розподіляються за видами продукції (робіт, послуг) відповідно до того, як кожна одиниця продукції «формує» такі витрати. Отже, розподіл накладних витрат за функціональним підходом відрізняється від традиційного, за якого накладні витрати розподіляються за виробничими підрозділами, але в обох підходах витрати нараховуються на одиниці об'єкта витрат;

2) за традиційного підходу, накладні витрати розподіляються з використанням розрахованих ставок для їх розподілу, наприклад, пропорційно понесеним витратам на заробітну плату робітників, і нараховуються на одиницю продукції відповідно до того, скільки нараховано заробітної плати за виробництво конкретних видів продукції. За функціонального підходу всі накладні витрати спочатку розподіляються за сукупними факторами витрат, а пізніше нараховуються на одиниці продукції відповідно до ставок факторів витрат. Ставка фактору витрат відображає ступінь участі кожної конкретної одиниці фактору витрат в формуванні частини накладних витрат. Отже, забезпечується причинно-наслідковий вплив обсягу діяльності та витрат, а розподіл накладних витрат відбувається з урахуванням того, в яких видах діяльності задіяні обслуговуючі підрозділи підприємства.

Отже, розподіл витрат за функціональним підходом відрізняється від традиційного, за якого накладні витрати розподіляються за виробничими підрозділами за єдиною ставкою розподілу, а надалі в обох випадках після накопичення витрат розподіляються на одиниці об'єкта обліку витрат – види діяльності (або центри витрат). Відповідно, за функціонального підходу використовується більша кількість центрів і факторів витрат, що підвищує точність встановленого взаємозв'язку між ресурсами та цільовими витратами. Традиційна методика відображає розподіл накладних витрат менш точно, оскільки обрані фактори витрат не відображають причинно-наслідкову залежність між витратами на допоміжну діяльність і цільовим призначенням витрат.

Таким чином, оскільки в основі функціонального підходу ключовим є питання про те, для чого фактично використані придбані ресурси, а не на які ресурси використовувалися грошові кошти, накладні витрати на придбання ресурсів пов'язуються з виробленою продукцією (роботами, послугами), що забезпечує управління витратами на основі видів діяльності. Це забезпечує зв'язок витрат за видами діяльності з попиту, який створюють окремі види продукції на види діяльності. Показники, які ідентифікують зв'язок між видами діяльності та об'єктами витрат, є кількісними вимірниками обсягу діяльності. Відповідно, інформація про витрати, зібрана за видами діяль-

ності, забезпечує можливість скорочення витрат на допоміжні види діяльності.

Історичними та економічними передумовами формування функціонального обліку витрат є, передусім, активний розвиток на Заході у 80-90-х рр. ХХ ст. нових підходів у менеджменті та бухгалтерському обліку, що базуються на управлінні окремими операціями для оцінки ефективності діяльності окремих структурних підрозділів (або центрів витрат).

Система розподілу накладних витрат пройшла ряд етапів у своєму розвитку:

- застосування в якості бази розподілу прямих витрат на оплату праці (кінець ХІХ – перша половина ХХ ст.);

- використання в якості бази розподілу машино-годин, людино-годин, кВт/годин, прямих витрат на оплату праці (друга половина ХХ-початок ХХІ ст.);

- впровадження методу АВС (кінець ХХ-початок ХХІ ст.) для реінжинірингу бізнес-процесів і забезпечення інформацією управління в гнучких організаційних структурах. Основні завдання, які дозволяють вирішити підприємствам застосування функціонального обліку витрат досліджені К. Друрі [1, с. 309] і зводяться до: 1) ціноутворення на основі витрат;

2) прийняття рішень про придбання або виробництво продуктів; 3) скорочення витрат; 4) бюджетування; 5) проектування нових видів продукції; 6) аналізу рентабельності в розрізі покупців; 7) управління витратами через систему моделювання витрат.

Таким чином, глобальна конкуренція з 80-х років ХХ ст. призвела до того, що помилки в управлінні на основі недостатньої і недостовірної інформації почали призводити до появи збитків або банкрутства підприємств. За таких умов стрімко зріс попит на більш чіткі дані про собівартість продукції, виникла потреба в удосконаленні механізму розподілу накладних витрат, що враховує причинно-наслідкову залежність понесених витрат з відповідними видами діяльності.

Однак критики функціонального обліку витрат вважають, що вивчення накладних витрат для визначення факторів їх формування є занадто трудомістким і витратним процесом, а одержані вигоди в частині більш точного розрахунку собівартості та можливості контролювати витрати не виправдовують зусиль на їх вивчення. Функціональний підхід критикують також тому, що обчислений показник повної собівартості теж не є цілком достовірним, оскільки для його розрахунку зазвичай використовуються минулі витрати, що є завжди нерелевантними для прийняття рішень. При цьому можливі витрати, які мають вагомий вплив, ігноруються [3, с. 148]. Однак прихильники повної собівартості (вчені К. Друрі, В.Б. Івашкевич, О.П. Каверіна) у своїх дослідженнях підтверджують її релевантність за рахунок того, що цей показник представляє дійсну протягом певного часу інформацію про середні витрати, а «релевантна собівартість» стосується лише обставин, характерних для досить нетривалого періоду часу.

Вчені Ч. Хорнгрэн, Дж. Фостер, Ш. Датар [4, с. 200] визначили напрямки удосконалення функціонального підходу до розподілу накладних витрат:

1. Прямі витрати. Необхідно досліджувати всі економічно можливі варіанти прямого віднесення витрат для зменшення частки непрямих витрат.

2. Групування накладних витрат. Визначення

і розширення груп накладних витрат, поки останні в кожній з них не будуть однорідними. Це дозволить встановити причинно-наслідкові зв'язки з базою розподілу накладних витрат.

3. База розподілу. Визначення бази розподілу для кожної групи накладних витрат.

Таким чином, в основі функціонального підходу застосовуються окремі положення, що впливають на організацію бухгалтерського обліку накладних витрат з метою отримання інформації для управління:

1) при управлінні потрібно врахувати, що переважна частка накладних витрат є релевантними. Відповідно, організація бухгалтерського обліку на рівні конкретного підприємства з урахуванням ряду внутрішніх факторів впливу на облікову політику повинна передбачати розрізи аналітики в робочому плані рахунків, первинні документи та внутрішню бухгалтерську звітність про накладні витрати;

2) для забезпечення дієвості управління на підставі доречної та достовірної інформації необхідно слідкувати за потенційно неприбутковою продукцією (роботами, послугами). В частині організації бухгалтерського обліку ці заходи можливо забезпечити за допомогою визначення відповідального облікового працівника (або аналітика), а також складання внутрішньої звітності за даними аналітичного обліку за видами продукції (робіт, послуг);

3) рішення про вибір видів продукції (робіт, послуг) для виробництва здійснюється комплексно з урахуванням асортиментної політики, що на рівні організації обліку повинно бути забезпечено шляхом вибору методу калькулювання собівартості продукції, факторів витрат і порядку їх розподілу.

Раціонально організований бухгалтерський облік накладних витрат з використанням функціонального підходу забезпечує такі переваги:

1) можливість виявлення взаємозв'язку між формуванням витрат і факторами, що зумовили ці витрати;

2) визначення напрямів використання ресурсів;

3) обчислення собівартості продукції, оцінка результатів діяльності окремих підрозділів підприємства на підставі показників якості роботи, часу і витрат на виконання окремих функцій;

4) забезпечення бази для ціноутворення і формування асортиментної політики.

Сферою застосування функціонального обліку витрат є, передусім, багатоміномклатурне виробництво з високою питомою вагою накладних витрат на підприємстві з гнучкою системою організації управління. За функціонального підходу описується механізм формування собівартості продукції (робіт, послуг) на основі собівартості операцій і ресурсів, використаних у процесах виробництва. Відповідно, забезпечується визначення собівартості та інших характеристик продукції в цілому та в розрізі її споживачів на основі систематизації витрат за функціями (виробництво, збут продукції, постачання, маркетинг, технічне забезпечення, обслуговування діяльності та ін.).

Організаційна структура системи управління кожного підприємства багатогранна, зокрема, в структурному, технологічному та інформаційному розрізах. Таким чином, виділяються окремі сфери для управління, а також виникають проблеми їх інтегрованого інформаційного забезпечення. Виробництво продукції (виконання робіт, надання послуг) передбачає ресурсне забезпечення, рівень якого впливає на стан економіки підприємства.

Тому адміністрація підприємства зацікавлена в інформації про собівартість виробництва та допоміжних робіт, зростає важливість раціональної організації бухгалтерського обліку витрат.

Для організації обліку витрат в частині розробки облікової політики підприємства важливе значення має визначення точного співвідношення витрат на виробництво продукції з отриманим результатом. Розгалужена організаційна структура підприємств (розгалужена мережа допоміжних підрозділів, що надають послуги для виробництва) призводить до появи труднощів для визначення собівартості таких послуг. Відповідно, необхідною є система бухгалтерського обліку витрат, що забезпечує розподіл накладних витрат за видами діяльності, формування інформації про витрати за кожним напрямом для прийняття правильних рішень.

Виробнича структура підприємств, крім перерозподілу послуг допоміжних цехів, може передбачати необхідність розподілу витрат за функціями (загальне управління, інженерне, економічне конструкторське, технічне, науково-технічні роботи тощо). Дані види діяльності також необхідно відносити до факторів витрат. Отже, використання функціонального підходу дозволяє калькулювати витрати за видами діяльності, відслідковувати їх до рівня конкретних видів продукції за допомогою системи факторів витрат.

Розвиток методики функціонального обліку витрат для розподілу непрямих витрат обумовлено виділенням такого об'єкта обліку, як операція. З розвитком менеджменту операцій (АВМ) та інформаційного забезпечення АВС (поопераційне калькулювання), функціональний підхід до роз-

поділу накладних витрат почав визнаватися не лише методом, що забезпечує калькулювання собівартості продукції, але й методом, що дозволяє обчислити собівартість операції з управління витратами через відповідні види діяльності. Отримана інформація надалі є базою ціноутворення, вибору асортиментної політики, прийняття рішення щодо виробництва або придбання напівфабрикатів, оцінки ефективності окремих бізнес-процесів, ефективного управління накладними витратами за рахунок наявності можливостей для аналізу причин їх виникнення, забезпечення внутрішньо-фірмового госпрозрахунку.

Висновки і пропозиції. Проведене дослідження застосування функціональних систем обліку витрат дозволило підтвердити переваги функціонального підходу порівняно з традиційним щодо розподілу накладних витрат за видами діяльності. У цілому функціональний облік витрат є засобом, що дозволяє більш точно та достовірно обчислити собівартість операцій, процесів і результатів в розрізі видів продукції (робіт, послуг), а також представити інформацію щодо напрямків використання ресурсів підприємства, оцінити результати діяльності окремих підрозділів підприємства та розробити заходи щодо усунення непродуктивних витрат.

Використання функціонального підходу передбачає відповідну організацію бухгалтерського обліку витрат як комплекс дій адміністрації підприємства щодо визначення питань методики обліку та розподілу накладних витрат за видами діяльності з урахуванням організаційної структури підприємства.

Список літератури:

1. Друри К. Управленческий учет для бизнес-решений : учебник / Колин Друри ; пер. с англ. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 646 с.
2. Атрилл П. Управленческий учет для нефинансовых менеджеров / П. Атрилл, Э. МакЛейни ; пер. с англ. [С.Л. Каньгин]. – Днепропетровск : Баланс-Клуб, 2003. – 624 с.
3. Апчерч А.А. Управленческий учет: принципы и практика / А.А. Апчерч ; пер. с англ. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 920 с.
4. Хорнгрен Ч. Управленческий учет / Ч. Хорнгрен, Дж. Фостер, Ш. Даттар ; пер. с англ. [О.А. Пинус, Е.С. Шумейко и др.]. – 10-е изд. – СПб. : Питер, 2005. – 1008 с.

Иванюта А. В.

Житомирский государственный технологический университет

РАЗВИТИЕ ФУНКЦИОНАЛЬНЫХ СИСТЕМ УЧЕТА ЗАТРАТ: ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ АСПЕКТ

Резюме

Рассмотрены условия развития функциональных систем учета расходов и особенности их влияния на организацию бухгалтерского учета накладных расходов для удовлетворения управленческих нужд.

Ключевые слова: расходы, накладные расходы, функциональные системы, учет затрат, организация учета.

Ivanuta O. V.

Zhytomyr State Technological University

THE DEVELOPMENT OF FUNCTIONAL SYSTEMS OF COST ACCOUNTING: AN ORGANIZATIONAL ASPECT

Summary

The preconditions of functional systems of cost accounting and especially their impact on the organization of accounting overheads to meet the management needs have been considered.

Key words: costs, overhead, functional systems, cost accounting, accounting organization.

УДК 657.44: 332.872.4

Монастирська Т. Б.

Тернопільський національний економічний університет

ОБЛІКОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ОСББ: ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ ВИТРАТ

Досліджено теоретичні питання облікового забезпечення діяльності об'єднання співвласників багатоквартирного будинку в частині витрат. Здійснено групування видів витрат ОСББ в залежності від виду діяльності. Розроблені практичні рекомендації обліку витрат.

Ключові слова: ОСББ, витрати, цільове фінансування, облік, управління.

Постановка проблеми. Об'єднання співвласників багатоквартирного будинку (ОСББ) – це організація, що створена власниками для сприяння використанню їхнього власного майна та управління, утримання і використання неподільного та загального майна. При виконанні своїх основних функцій, які мають бути детально вписані у статуті, об'єднання має забезпечити належне утримання та використання неподільного і загального майна, своєчасне надходження коштів для сплати всіх платежів, передбачених законодавством. Здійснюючи це, ОСББ несе низку витрат, від правильного управління якими залежить фінансовий результат діяльності самого об'єднання, який в свою чергу безпосередньо впливає на добробут мешканців житлового будинку зокрема та на стан збереження житлового фонду країни загалом, а тому питання оптимального планування та використання наявних в ОСББ коштів та здійснення грамотного обліку понесених витрат є актуальними для дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання витрат (їх сутність, теоретичні та практичні аспекти обліку, класифікація тощо) широко досліджується вітчизняними та зарубіжними науковцями, зокрема вони представлені у наукових здобутках Ф.Ф. Бутинця, В.В. Сопка, З.В. Задорожного, Я.Д. Крупки, М.В. Кужельного, Р. Ентоні. Особливостям організації та методології бухгалтерського обліку у житлово-комунальній сфері приділяли увагу В.П. Полуянов, Н.О. Гура, Н.М. Лисенко, В.В. Погорелова, О. Хамадюк. Враховуючи нормативну визначеність ОСББ як неприбуткових організацій, варто зазначити недостатню увагу науковців до особливостей їх обліку та відсутність нормативного забезпечення бухгалтерського обліку, яке б враховувало особливості їх діяльності. Тому невирішеною залишається проблема вивчення обліку витрат таких організацій та управління ними для досягнення місії функціонування ОСББ – збереження та покращення якості обслуговування й утримання житлового фонду.

Метою роботи є визначення основних аспектів організації обліку витрат об'єднань співвласників багатоквартирних будинків для їх оптимізації та забезпечення ефективної діяльності цих об'єднань.

Виклад основного матеріалу. З точки зору ведення бухгалтерського обліку розрізняють два види неприбуткових організацій. Перша група – бюджетні установи, для яких порядок ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності встановлений Державною казначейською службою України. Вони здійснюють свою діяльність за рахунок бюджетів різних рівнів. Друга група – це всі інші неприбуткові організації. Вони підпадають під дію Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні»

від 16.07.1999 р. № 996-XIV, Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій від 30.11.1999 р. № 291 та Положень (стандартів) бухгалтерського обліку (П(С)БО).

ОСББ – це неприбуткова організація другої групи, юридична особа, яка здійснює діяльність, передбачену статутними документами, має самостійний баланс, поточні рахунки в установах банків, печатку. Діяльність ОСББ не передбачає отримання прибутку. Навіть якщо ОСББ здійснює підприємницьку діяльність, то отриманий прибуток воно спрямовує виключно на виконання своїх статутних завдань.

Зазначимо, що П(С)БО в основному розроблені для підприємств, які здійснюють діяльність, спрямовану на отримання прибутку, оскільки основні поняття бухгалтерського обліку та фінансової звітності (активи, зобов'язання, власний капітал, витрати, доходи) мають прив'язку до економічних вигод. Проте діяльність неприбуткових організацій, в тому числі і ОСББ, не передбачає отримання економічних вигод, а тому при визнанні та оцінці вищезазначених елементів у даних організації можуть виникати певні неузгодженості.

Неприбуткові організації можуть використовувати План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: інструкція від 30.11.1999 р. № 291 (загальний План рахунків), або План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, визначений в інструкції від 19.04.2001 р. № 186 (спрощений План рахунків).

Основні вимоги до визнання, складу й оцінки витрат викладені в П(С)БО 16 «Витрати». Для відображення витрат на рахунках бухгалтерського обліку Планом рахунків передбачені 2 класи: 8 «Витрати за елементами» і 9 «Витрати діяльності». Причому, якщо застосування рахунків класу 9 для підприємств є обов'язковим, то для неприбуткових організацій, а відповідно й для ОСББ, зроблений виняток, а саме вони на свій вибір можуть вести облік витрат із застосуванням рахунків або тільки класу 8, або тільки класу 9, або рахунків обох класів одночасно [10]. Такий вибір ОСББ відображає в обліковій політиці. Зазначимо, що науковці [2, 4, 14], більш схильні до використання класу 8 з метою спрощення обліку.

Відповідно до законодавства [6], витратами звітного періоду визнають або зменшення активів, або збільшення зобов'язань, внаслідок якого зменшується власний капітал (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками) за умови, що ці витрати можуть бути достовірно визначені.

Важливість правильного обліку витрат для ОСББ полягає в тому, що витрати – це один з найважливіших показників фінансово-господарської діяльності ОСББ, оскільки на його підставі можна визначити, як дотримується виконання кошторису організацією. Всі витрати ОСББ – це витрати, пов'язані із належним утриманням будинку та прибудинкової території, проведенням поточного і капітального ремонту спільного майна. З цієї позиції їх доцільно розглядати з точки зору видів діяльності: операційної, інвестиційної та фінансової із використанням 9 класу рахунків.

Для ОСББ операційна діяльність – це основна, статутна діяльність. Витрати цього виду діяльності формують собівартість реалізованої продукції, товарів, робіт, послуг, адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати.

Оскільки ОСББ, відповідно до законодавства, не виробляє товарів та не надає послуг, тому в нього буде відсутня собівартість реалізованої продукції, товарів, робіт, послуг та, відповідно, субрахунки до рахунку 90 «Собівартість реалізації». Лише у разі, коли об'єднання є колективним замовником комунальних послуг, воно буде мати в своїй обліковій системі субрахунки до рахунку 90. З цієї причини будуть відсутні і витрати на збут (однойменний рахунок 93), оскільки вони пов'язані з реалізацією (збутом) продукції (товарів, робіт, послуг).

Адміністративні витрати в ОСББ це витрати, що необхідні для фінансування управління спільним майном, а саме:

- загальні корпоративні витрати (організаційні витрати, витрати на проведення зборів засновників, членів ОСББ);
- заробітна плата бухгалтера, директора, паспортиста тощо, витрати на їх службові відрядження (на зустрічі голів ОСББ), на навчання тощо;
- витрати на утримання власних основних засобів ОСББ, інших власних матеріальних необоротних активів загальногосподарського використання (операційна оренда (наприклад газонокосарки, поливального апарату), страхування спільного майна, амортизація, ремонт, опалення, освітлення (сходових майданчиків, коридорів, підвальних приміщень, даху), охорона території ОСББ);
- винагороди за професійні послуги (юридичні консультації, аудиторські перевірки обліку та звітності, послуги з оцінки майна);
- витрати на зв'язок (поштові, телеграфні, телефонні, телекс, факс);
- витрати на врегулювання спорів у судових органах;
- податки, збори та інші передбачені законодавством обов'язкові платежі (наприклад, плата за оренду прибудинкової земельної ділянки, екологічний податок, транспортний податок у разі придбання авто, сплата податків із заробітної плати працівників тощо);
- плата за розрахунково-касове обслуговування та інші послуги банків, в яких обслуговується ОСББ;
- інші витрати загальногосподарського призначення.

Формування адміністративних витрат обліковують за дебетом рахунку 92 «Адміністративні витрати».

До інших операційних витрат в ОСББ включають: собівартість реалізованих виробничих запасів, суму безнадійної дебіторської заборгованості (членів та не членів об'єднання), відрахування до резерву сумнівних боргів, нестачі й втрати від

псування цінностей, визнані штрафи, пеня, неустойка, інші витрати операційної діяльності.

Саме субрахунок 949 «Інші витрати операційної діяльності» ОСББ можуть використовувати для обліку витрат на утримання спільного майна, проте із обов'язковою деталізацією субрахунків другого порядку. Кількість таких субрахунків залежить від способу виконання ОСББ своїх основних функцій, які можуть бути реалізовані двома шляхами:

- перший: ОСББ замовляє послуги з утримання будинків і споруд та прибудинкових територій у житлово-експлуатаційній організації або управлінській компанії шляхом укладення договорів і здійснює лише контроль за їх своєчасністю та повнотою надання;

- другий: ОСББ певні види робіт (прибирання внутрішньобудинкових приміщень, прибудинкової території; ліквідація пошкоджень покривель, дерев'яних конструкцій і стolarsних виробів та інших елементів будинку, озеленення прибудинкової території, поливання дворів, клумб і газонів, прибирання і вивезення снігу, посипання частини прибудинкової території, призначеної для проходу та проїзду, протиожеледними сумішами, експлуатація номерних знаків на будинках, освітлення місць загального користування і підвалів та підкачування води тощо) виконує самостійно (за рахунок найманих працівників або силами членів об'єднання), а частину (технічне обслуговування внутрішньобудинкових систем; систем пожежогаасіння та димовидалення; енергозабезпечення; вивезення побутових відходів; санітарна обробка приміщень (дезінфекція, дератизація), енергопостачання ліфтів, періодична перевірка, обслуговування і ремонт квартирних засобів обліку води та теплової енергії, у тому числі їх демонтаж, транспортування та монтаж після перевірки тощо) замовляє у спеціалізованих підприємств.

Слід сказати, що повний перелік послуг з утримання будинків і споруд та прибудинкових територій, які ОСББ надає своїм членам, наведено в додатку до Порядку формування тарифів на послуги з утримання будинків і споруд та прибудинкових територій, затвердженого постановою Кабінету міністрів України від 01.06.11 р. № 869.

Враховуючи цей перелік послуг [7], ОСББ визначає величину плати за утримання будинків і споруд та прибудинкових територій в розрахунок на 1 м², оскільки, відповідно до законодавства [12], кожний член об'єднання одночасно бере на себе зобов'язання вносити свою частку до загальних витрат, яких потребують утримання будинку та прибудинкової території, яка має бути пропорційною до загальної площі приміщень, що належать мешканцеві будинку. Для цього визначають загальну суму планових витрат по цілому будинку за цілий рік (квартал, місяць), віднімають від неї суму планових надходжень за цілий рік (квартал, місяць) та ділять на загальну площу житлових і нежитлових приміщень будинку і на 12 місяців (3 місяці). Отриманий показник множать на загальну площу квартири.

Величина плати за утримання будинків і споруд та прибудинкових територій різна в кожному ОСББ та залежить від багатьох чинників (рис. 1).

Чинний План рахунків бухгалтерського обліку не передбачає окремого рахунку для обліку витрат на надання послуг з утримання будинків і споруд та прибудинкових територій, а тому враховуючи перелік послуг, які ОСББ безпосередньо надає на практиці, ОСББ має відкрити субрахунки до рахунку 949 «Інші витрати операційної діяльності», назвавши їх відповідно до назви послуг (рис. 2).

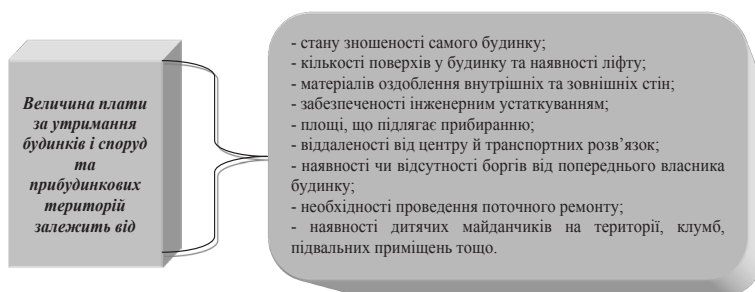


Рис. 1. Чинники впливу на величину плати за утримання будинків та прибудинкових територій в ОСББ

Примітка. Складено автором.

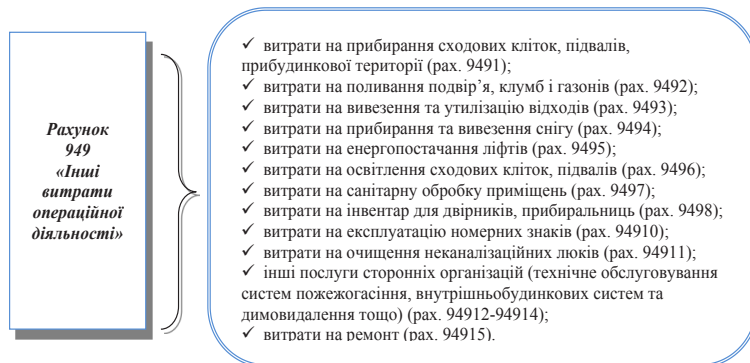


Рис. 2. Субрахунки для обліку витрат на надання послуг з утримання будинків та прибудинкових територій в ОСББ

Примітка. Складено автором за [7].

Формуючи вищезазначені субрахунки, бухгалтер об'єднання повинен розуміти, що вони матимуть в собі три складові: заробітну плату (основну та додаткову, включаючи премії та різного роду заохочення, та пов'язані із нею виплати: відпускні, лікарняні, компенсації) обслуговуючого персоналу (двірників, охоронців, садівників, прибиральниць, можливо консьєржа і т. д.), відрахування внесків до пенсійного фонду (єдиний соціальний внесок) та витрати на матеріали та інвентар (миючі засоби, відра, мітли, швабри, лопати; спецодяг,

придбання піску та солі у зимовий період; можливо придбання шлагбауму, огорожі для прибудинкової території тощо). Чисельність обслуговуючого персоналу в ОСББ визначають враховуючи три фактори: площу будинку та прибудинкової території, норми обслуговування на одного працівника, встановлені органами місцевого самоврядування, та фінансову спроможність об'єднання.

Важливим при обліку витрат в ОСББ є облік витрат на здійснення поточного ремонту, потреба в якому виникає досить часто і який полягає в систематичному виконанні робіт для запобігання передчасному зношенню будинку та мереж, для усунення поломок конструкцій та інженерного обладнання будинку. Вчасне виконання таких робіт – одна з найважливіших передумов правильної експлуатації житлового фонду. Розрізняють три типи ремонтних робіт (табл. 1).

Для обліку витрат на ремонт можна відкрити відповідні субрахунки (949151 «Інші операційні витрати: витрати на поточний ремонт», 949152 «Інші операційні витрати: витрати на капітальний ремонт», 949153 «Інші операційні витрати: витрати на технічне обслуговування»). Важливим є те, що витрати на поточний ремонт та технічне обслуговування закладають у плату на утримання будинків та будинкових споруд, а витрати на капітальний ремонт погашають за допомогою коштів, що накопичуються (повинні накопичуватися) на ремонтному фонді в ОСББ.

Слід обов'язково наголосити, що всі ці витрати здійснюються за кошти, які мають цільове призначення, а тому розрахунок їх суми чітко прописується в кошторисі об'єднання на поточний рік та затверджується загальними зборами. Їх виконання постійно контролює ревізійна комісія ОСББ.

Окрім операційної діяльності ОСББ може здійснювати і фінансову діяльність (яка призводить

Таблиця 1

Типи ремонтних робіт

Характер роботи	Зміст ремонтної роботи
Технічне обслуговування житлових будівель	комплекс робіт, спрямованих на підтримку справності елементів будівель чи заданих параметрів та режимів роботи технічного обладнання. Включає в себе: - загальні огляди (передбачають комплексне обстеження комісією елементів приміщень будинку, а також їх зовнішнього благоустрою з метою визначення технічного і санітарного стану, виявлення несправностей і прийняття рішень щодо їх усунення, а також визначення готовності будинків до експлуатації в наступний період); - профілактичне обслуговування будинків (полягає в усуненні дрібних несправностей елементів будинків з метою забезпечення їх безперебійної роботи, а також попередження порушень санітарно-гігієнічних вимог до приміщень будинків, налагодження та регулювання окремих видів технічних пристроїв); - позапланові огляди (передбачають огляд окремих елементів будинку або приміщень після злив, ураганих вітрів, сильних снігопадів, повеней та інших явищ стихійного характеру, що викликають uszkodження окремих елементів будинків, а також у разі аварій на зовнішніх комунікаціях чи при виявленні деформації конструкцій і несправності інженерного обладнання, що порушують умови нормальної експлуатації).
Поточний ремонт будинку	комплекс ремонтно-будівельних робіт, який передбачає систематичне та своєчасне підтримання експлуатаційних якостей та попередження передчасного зносу конструкцій і інженерного обладнання.
Капітальний ремонт будинку	комплекс ремонтно-будівельних робіт, який передбачає заміну, відновлювання та модернізацію конструкцій і обладнання будівель у зв'язку з їх фізичною зношеністю та руйнуванням, поліпшення експлуатаційних показників, а також покращення планування будівлі і благоустрою території без зміни будівельних габаритів об'єкта. Передбачає комплексне усунення несправностей будинку та обладнання, зміну, відновлення або заміну їх на більш довговічні й економічні, поліпшення експлуатаційних показників житлового фонду, здійснення технічно можливої й економічно доцільної модернізації жилих будинків з установленням приладів обліку тепла, води, газу, електроенергії і забезпечення раціонального енергоспоживання.

Примітка. Складено автором за даними [8]

до змін розміру і складу власного та позикового капіталів підприємства [5]) та відповідно нести фінансові витрати (однойменний рахунок 95) на проценти (за користування кредитами, за користування основними засобами на умовах фінансової оренди тощо) та інші витрати підприємства, пов'язані із запозиченнями (крім фінансових витрат, які включаються до собівартості кваліфікаційних активів [5]).

Законодавство [12] також дозволяє ОСББ виступати учасником (засновником) товариства з обмеженою відповідальністю, що також може призводити до певних витрат (рахунок 96 «Втрати від участі в капіталі» та 975 «Уцінка необоротних активів і фінансових інвестицій»), проте у практиці діяльності українських ОСББ такі операції не поширені.

В діяльності ОСББ може мати місце інвестиційна діяльність (придбання та реалізація тих необоротних активів, а також тих фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів [5]) та відповідно інші витрати (однойменний рахунок 97). Зокрема ОСББ може нести втрати від зменшення корисності необоротних активів та від безоплатної передачі необоротних активів; витрати, пов'язані із уцінкою необоротних активів і фінансових інвестицій; на ліквідацію необоротних активів (розбирання, демонтаж тощо) та їх списання, інші витрати діяльності.

Всі вище перелічені витрати, пов'язані із основною, статутною, неприбутковою діяльністю

ОСББ, а тому здійснюються за рахунок коштів, отриманих ОСББ, як цільове фінансування, і в межах їх суми.

Проте ОСББ може здійснювати діяльність, яка здатна приносити оподатковуваний дохід, який може бути використаний виключно на виконання статутних функцій, а не для розподілу між членами ОСББ. Цього об'єднання може досягнути шляхом здачі в оренду спільного майна (підвальних приміщень, горищ, зовнішніх стін будинку для розміщення на ньому реклами, прибудинкової території для розміщення банерів). Відповідно при цьому об'єднання понесе витрати, пов'язані із отриманням таких доходів. Це будуть витрати на комунальні платежі, що будуть повністю відшкодовуватися орендарем, та адміністративні витрати, які, по можливості, необхідно розподіляти, орієнтуючись на величину отриманих доходів у загальній сумі цільового фінансування.

Висновки і пропозиції. Проведене дослідження обґрунтовує важливість правильного обліку витрат в ОСББ для виконання їх статутної діяльності та аргументує необхідність здійснення обліку витрат в залежності від видів діяльності із використанням дев'ятого класу рахунків, що робить наочнішою картину відображення в обліку ОСББ усіх можливих господарських операцій. Оскільки витрати в ОСББ здійснюються за рахунок цільового фінансування, то дослідження його особливостей та видів становитиме проблемне поле подальших наукових досліджень.

Список літератури:

1. Бутинець Ф.Ф. Теорія бухгалтерського обліку : підручник для студентів вузів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит» / Ф.Ф. Бутинець. – Житомир : ЖІТІ, 2000. – 640 с.
2. Гура Н. Методологія бухгалтерського обліку в ОСББ / Н. Гура // Бухгалтерський облік і аудит. – 2005. – № 11. – С. 17-26.
3. Ентони Р. Учет: ситуации и примеры. / Р. Ентони, Дж.Рис. [Пер. с англ. под. ред. А.М. Петрачкова]. – М. : Финансы и статистика, 1996. – 560 с.
4. Журавель Н. Облік в ОСББ за всіма правилами / Журавель Н. // Баланс. – 2011. – № 69.
5. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» від 07.02.2013 р. № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку (П(С)БО 16 «Витрати» від 31.12.99 р. № 318 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.
7. Порядок формування тарифів на послуги з утримання будинків і споруд та прибудинкових територій від 01.06.11р. № 869 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/869-2011>.
8. Правила утримання жилих будинків та прибудинкових територій від 17.05.2005о. № 76 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0927-05>.
9. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні: закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
10. Про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: інструкція від 30.11.1999 р. № 291 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>.
11. Про затвердження зпрошеного Плану рахунків бухгалтерського обліку : Наказ Міністерства фінансів України від 19.04.2001 р. № 186 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0389-01>.
12. Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку : Закон України від 29.11.2001 р. 2866-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2866-14>.
13. Сопко В.В. Бухгалтерський облік : навч посібник. – [3-тє вид., перероб. і доп.] / В. В. Сопко. – К. : КНЕУ, 2000. – 578 с.
14. Хамадюк О. Бухгалтерський та податковий облік в ОСББ / О. Хамадюк // Дебет-кредит. – 2006. – № 32. – С. 16-22.

Монастырская Т. Б.

Тернопольский национальный экономический университет

УЧЕТНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОСМД: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРИКЛАДНЫЕ АСПЕКТЫ РАСХОДОВ

Резюме

Исследованы теоретические вопросы учетного обеспечения деятельности объединения совладельцев многоквартирного дома в части расходов. Осуществлено групуирование видов расходов ОСББ в зависимости от вида деятельности. Разработаны практические рекомендации учета расходов.

Ключевые слова: ОСББ, расходы, целевое финансирование, учет, управление.

Monastyrska T. B.

Ternopil National Economic University

ACCOUNTING MAINTENANCE OF CONDOMINIUM ACTIVITY: THEORETICAL AND APPLIED ASPECTS OF EXPENSES

Summary

The theoretical questions of the registration providing of activity of condominium are investigational in part of charges. Grouping of types of charges of condominium is carried out depending on the type of activity. Practical recommendations of account of charges are developed.

Key words: condominium, charges, single-sourcing, account, management.

УДК 336.225.64:657.432:336.564(477)

Проскуріна Н. М.

Запорізький національний університет

УДОСКОНАЛЕННЯ НАРАХУВАННЯ ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВА В КОНТЕКСТІ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНІСТІ

Досліджені теоретико-практичні питання зміни об'єкту оподаткування податком на прибуток підприємств України задля уникнення кризи неплатежів, погіршення фінансового стану підприємства та втрати підприємством ліквідності та платоспроможності. Запропоновано процедуру обчислення валового доходу до оподаткування через формулу його розрахунку.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, прострочена дебіторська заборгованість, платоспроможність, податок на прибуток.

Постановка проблеми. Сучасний етап економічного розвитку країни характеризується значним уповільненням платіжного обороту, що викликає зростання дебіторської заборгованості на підприємствах. Тому важливим є ефективне управління дебіторською заборгованістю, спрямоване на оптимізацію загального її розміру та забезпечення своєчасної інкасації боргу.

Послаблення розрахункових умов, що збільшує дебіторську заборгованість покупців, впливає на обсяг оборотних засобів, що має підприємство, а якщо брати до уваги податковий тиск з боку держави, постає важливе питання де брати оборотні кошти та як уникнути податкових платежів із тих ресурсів, які ще реально підприємство не отримало та які вже відобразило в своєму обліку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Значний внесок у дослідження процесів управління дебіторською заборгованістю, особливостей її формування та інкасації зробили такі вчені: М. Бандурка, І. Бернар, І. Бланк, А. Борисов, Л. Бражнікова, Л. Коваленк, Е. Козлова, Ж. К. Коллі, М. Коробов, М. Кужельний, А. Крушевський, О. Лаврушин, Г. Москалю, Т. Момот, С. Мочерний, Л. Ремньова, В. Торкатюк та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У більшості існуючих наукових праць, присвячених питанням управління дебіторською заборгованістю, в повній мірі не досліджені теоретико-методичні положення та практичні аспекти щодо удосконалення організаційно-економічного механізму управління дебіторською заборгованістю в контексті на підприємствах податкового законодавства. Відсутній визначення цього організаційно-економічного механізму управління.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є розробка практичних рекомендації щодо удосконалення обліку дебіторської заборгованості на рівні підприємств на підставі вивчення стану та критичного аналізу діючої в Україні практики обліку

дебіторської заборгованості в контексті податкового законодавства.

Завданням стало визначення проблеми в існуючій системі оподаткування податку на прибуток підприємства в частині дебіторської заборгованості та обґрунтування пропозицій щодо їх вирішення.

Виклад основного матеріалу. На сьогодні поширеною причиною втрати підприємствами ліквідності та платоспроможності є криза неплатежів. Криза неплатежів – це різновид фінансової кризи, що має системний характер і через яку велика кількість підприємств не може розрахуватися за своїми зобов'язаннями. Ця проблема виникає через зниження активності підприємств під час фінансової кризи. При зменшенні активності підприємство отримує менший дохід та скорочується кількість грошових потоків, а ліквідність активів господарюючого суб'єкта знижується. У зв'язку з тим, що підприємства не одержують своєчасно оплату за надані товари та послуги, виникає ланцюгова реакція неплатежів, що призводить до утворення дебіторської заборгованості та затримки розрахунків з кредиторами.

Дебіторська заборгованість – це сума заборгованості дебіторів підприємства на певну дату [1].

Господарська практика свідчить, що на розрахунки з покупцями за відвантажену продукцію (виконані роботи і надані послуги) припадає більш як 80% загального обсягу дебіторської заборгованості підприємств, що робить її основним об'єктом фінансового управління [2].

В економічно розвинених країнах заходу нормальною вважають частку дебіторської заборгованості в активах підприємства близько 20%. Про такі показники на підприємствах України можна лише мріяти. Як свідчать статистичні дані, фактичний розмір дебіторської заборгованості на більшості вітчизняних підприємств не менший за 50% [3].

Згідно даних Державної служби статистики України дебіторська заборгованість на підприєм-

ствах України складала: в 2008 р. – 1023035,2 млн. грн., в 2009 р. – 1217895,8 млн. грн., в 2010 р. – 1374810,4 млн. грн. в 2011 р. – 1499971,5 млн. грн., в 2012 р. – 1426657,0 млн. грн. [4]. Отже, дана ситуація вказує на існування критичної ситуації в економіці держави.

В цих умовах особливого значення набуває питання необхідності зміни об'єкту оподаткування податком на прибуток задля уникнення кризи неплатежів, погіршення фінансового стану підприємства та втрати підприємством ліквідності та платоспроможності.

Питання оподаткування сумнівної заборгованості податком на прибуток регулюється ст. 159 Податкового кодексу України.

Згідно з пп. 159.1.1 Податкового кодексу України «Платник податку – продавець товарів (робіт, послуг) має право збільшити суму валових витрат звітного періоду на вартість відвантажених товарів (виконаних робіт, наданих послуг) у поточному або попередніх звітному податкових періодах у разі, коли покупець таких товарів (робіт, послуг) затримує без погодження з таким платником податку оплату їх вартості (надання інших видів компенсацій їх вартості). Таке право на збільшення суми валових витрат виникає, якщо протягом такого звітного періоду відбувається будь-яка з таких подій:

а) платник податку звертається до суду з позовом (заявою) про стягнення заборгованості з такого покупця або про порушення справи про його банкрутство чи стягнення заставленого ним майна;

б) зазначена затримка в оплаті (наданні інших видів компенсацій) перевищує 90 календарних днів та платник податку – продавець отримує від покупця згоду про визнання раніше надісланій йому претензії у порядку досудового врегулювання спору або не отримує відповіді на таку претензію протягом строків, визначених законодавством;

в) за поданням продавця нотаріус вчиняє виконавчий напис про стягнення заборгованості з покупця або стягнення заставленого майна (крім податкового боргу)» [5].

Абзац «а» пп. 159.1.1 Податкового кодексу України передбачає звернення до суду. Але якщо суд не задовольнить позов або рішення буде прийнято на користь іншої сторони, платник податку буде вимушений знову віднести суму заборгованості до складу валового доходу. Якщо платник податку здійснює врегулювання сумнівної заборгованості на підставі абз. «б» пп. 159.1.1 Податкового кодексу України, то право на збільшення витрат виникає лише за умови обов'язкового надіслання претензії до покупця. У такому разі право на збільшення витрат виникає у податковому періоді, на який припадає остання з таких подій:

а) закінчення 90-го календарного дня з моменту граничного строку погашення заборгованості, передбаченого договором, і неотримання продавцем відповіді на таку претензію протягом строків, визначених законодавством;

б) отримання від покупця згоди про визнання раніше надісланої йому претензії у порядку досудового врегулювання спору або неотримання відповіді на претензію протягом строків, встановлених законодавством України [5].

Отримання від покупця протягом строків, встановлених законодавством України, відповіді на претензію, в якій таку претензію відхилено, не дає права платнику податку – продавцю на збільшення валових витрат відповідно до абз. «б» пп. 159.1.1 Податкового кодексу України. У цьо-

му випадку продавець повинен використовувати порядок врегулювання сумнівної заборгованості, передбачений абзацами «а» або «в» зазначеного підпункту.

Якщо у майбутньому покупець повністю або частково погашає заборгованість, попередньо віднесена продавцем до складу витрат згідно з положеннями п. 159.1 Податкового кодексу України, продавець збільшує дохід на суму компенсації, одержаної від дебітора, у податковий період, протягом якого відбулося повернення зазначеної заборгованості або її частини (пп. 159.4.1 Податкового кодексу України): «Повідомлення про збільшення витрат або доходу, з посиланням на відповідні положення п.п. 159.1.1 та п.п. 159.1.2 п. 159.1, платник податку – продавець надає податковому органу разом з декларацією за звітний період та іншими первинними документами, які підтверджують наявність дебіторсько-кредиторської заборгованості».

Заборгованість, попередньо віднесена до складу витрат згідно з пп. 159.1.1 Податкового кодексу України, яку не може бути примусово стягнуто з покупця у зв'язку із закінченням строків позовної давності або яка визнається безнадійною внаслідок недостатності активів покупця, визнаного банкрутом у встановленому порядку, або внаслідок її списання згідно з умовами мирової угоди, укладеної відповідно до законодавства з питань банкрутства, не змінює податкові зобов'язання продавця у зв'язку з таким визнанням. При цьому збільшення витрат не відбувається.

Тож ми бачимо, що сплата податку обов'язкова при нарахуванні доходу, але ж реально такий дохід може не бути підкріплений грошовими коштами, через заборгованість покупців. Підприємство в цьому випадку, сплачуючи податок, використовує власні обігові кошти, а за умови, що заборгованість може стати простроченою у майбутньому, а отримання грошових коштів може затягнутися на доволі довгий час, ми стикаємось з проблемою браку грошових коштів, яка може призвести до втрати підприємством платоспроможності, а в подальшому і банкрутства.

Таким чином, доцільним було здійснювати нарахування податку на прибуток після отримання грошових коштів від контрагента за укладеною угодою. Для цього об'єктом оподаткування має стати вже оплачений дохід. Тобто та дебіторська заборгованість, що вже була оплачена контрагентом. Розрахувати її можна за формулою:

$$KтC_{п} + Kт_{о} - KтC_{к} = ОВД \quad (1)$$

де,

$KтC_{п}$ – Кредитове сальдо рахунку 361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями» рахунку на початок періоду;

$Kт_{о}$ – Кредитовий оборот рахунку 361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями» за оподаткований період;

$KтC_{к}$ – Кредитове сальдо рахунку 361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями» на кінець періоду;

ОВД – Оподатковуваний валовий дохід.

Але деякі підприємства ведуть облік прийнятих авансів у рахунок наступного відвантаження продукції (надання робіт, послуг) не на балансовому рахунку 361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями», а на конкретному виділеному для цих цілей балансовому рахунку 681 «Розрахунки за авансами отриманими», тож для них формула розрахунку оподаткованого валового доходу буде дещо відрізнятися:

$$KтC_{п} + Kт_{о} - KтC_{к} = ОВД \quad (2)$$

де,

$KтC_{п}$ – Кредитове сальдо рахунку 681 «Розрахунки за авансами отриманими» на початок періоду;

$Kт_{о}$ – Кредитовий оборот рахунку 681 «Розрахунки за авансами отриманими» за оподаткований період;

$KтC_{к}$ – Кредитове сальдо рахунку 681 «Розрахунки за авансами отриманими» на кінець періоду;

ОВД – Оподатковуваний валовий дохід.

Крім того, на нашу думку цілком доречно, було б розроблення та впровадження форми звітності (або додатку до декларації про прибуток підприємства), в якій можна було б прослідкувати, яка частка доходу вже надійшла у вигляді ліквідних активів, а яка ще залишається доходом лише на папері. Тобто, постійний контроль за станом дебіторської заборгованості та застосування відповідних заходів щодо стягнення боргів з боку управлінського персоналу підприємства дозволив би оптимізувати несплатежі дебіторів в податковому аспекті.

Висновки і пропозиції. Дебіторська заборгованість є ключовим об'єктом управління оборотними активами підприємства. Регулювання дебіторської заборгованості регулюється чітко визначеним нор-

мативним актом П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість». Через те, що прострочена дебіторська заборгованість може не повернутися підприємству і підприємство понесе збитки, а також тому що нормами податкового кодексу встановлено сплату податку на прибуток з ще неоплаченого доходу – виникають труднощі з оборотними коштами підприємства, яких і так бракує по причині виникнення дебіторської заборгованості, що в подальшому призводить до втрати ліквідності та платоспроможності підприємства, а в розрізі ситуації в країні – може призвести до кризи неплатежів. Тож, на нашу думку, треба змінити об'єкт оподаткування податком на прибуток і перенести його на вже сплачений дохід від реалізації. А також ввести додаткову податкову форму звітності, за допомогою якої податкова служба зможе відстежувати, який дохід вже було оплачено, а який залишається дебіторською заборгованістю підприємства.

Все ці доповнення та зміни допоможуть підприємствам вдосконалити управління дебіторською заборгованістю, послабити негативні наслідки списання безнадійних боргів та вплинути на попереднє прийняття рішення щодо співробітництва з непорядними контрагентами. Крім того, попередити втрату ліквідності та платоспроможності підприємства, підвищити показники їх діяльності.

Список літератури:

1. Дебіторська заборгованість: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку, затв. Наказом Міністерства фінансів України від 08.10.99 р. № 237 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi bin/laws/main.cgi?nreg=z0725-99>.
2. Коваленко Л. О. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. / Л. О. Коваленко, Л. М. Ремньова. – 2-ге вид., переробл. і доповн. – К. : Знання, 2005. – 485 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://library.if.ua/book/52/3796.html>.
3. Москалюк Г. О. Облік та контроль дебіторської заборгованості: існуючі проблеми та шляхи їх вирішення / Г. О. Москалюк // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку : [збірник наукових праць] / відповідальний редактор О. Є. Кузьмін. – Львів : Видавництво «Львівська політехніка», 2012. – С. 173-179.
4. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sta.gov.ua/doccatalog/document?id=300559>.

Проскурина Н. Н.

Запорожский национальный университет

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НАЧИСЛЕНИЯ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ ПРЕДПРИЯТИЯ В КОНТЕКСТЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

Резюме

Исследованы теоретико-практические вопросы изменения объекта налогообложения налогом на прибыль предприятий Украины для избегания кризиса неплатежей, ухудшения финансового состояния предприятия и потери предприятием ликвидности и платежеспособности. Предложена процедура исчисления валового дохода через формулу его расчета.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, просроченная дебиторская задолженность, платежеспособность, налог на прибыль.

Proskurina N. N.

Zaporozhye National University

IMPROVEMENT TAX PAID PROFIT TAX IN THE CONTEXT OF RECEIVABLES

Summary

The question of changing the profit taxation object of Ukrainian companies is examined in order to avoid non-payments crisis, the worsening of the company's financial condition and company's loss of liquidity and solvency. Charge procedure of gross revenue before taxation is offered via the formula of its calculation.

Key words: accounts receivable, overdue account receivables, solvency, profit tax.

УДК 657.3(477)

Ріпка Л. М.

Харківський інститут банківської справи
Університету банківської справи Національного банку України

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ В УКРАЇНІ

Розглянуто сутність та проаналізовано проблеми національних та міжнародних стандартів фінансової звітності. Обґрунтовано необхідність впровадження єдиних методологічних засад ведення бухгалтерського обліку суб'єктами господарювання.

Ключові слова: міжнародні стандарти фінансової звітності, МСФЗ, стандартизація, трансформація бухгалтерського обліку, національні Положення (стандарти) бухгалтерського обліку

Постановка проблеми. Останнім часом усе частіше перед науковцями та практиками України в галузі бухгалтерського обліку постає питання про необхідність запровадження Міжнародних стандартів фінансової звітності (далі – МСФЗ) у практику вітчизняних підприємств. Це пов'язано, по-перше, з формуванням в країні умов, які б позитивно впливали на участь у міжнародному співробітництві вітчизняних підприємств, виходу їх на міжнародні ринки та співпраці з іноземними інвесторами. По-друге, це дає можливість підвищити рівень наукового забезпечення бухгалтерського обліку та якості фінансової звітності вітчизняних підприємств. Все це вимагає від України впровадження адаптованих до міжнародних вимог облікових підходів. Отже, проблема ведення обліку і звітності за МСФЗ стає дедалі актуальнішою для вітчизняних організацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами обліку за МСФЗ в останні роки займаються багато українських і зарубіжних авторів. Питання застосування міжнародних стандартів і впровадження їх в національні системи бухгалтерського обліку завжди було дискусійним як в наукових колах, так і серед фахівців-практиків. Серед вітчизняних вчених вагомий внесок у виявлення цієї проблеми внесли Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, В.М. Жук, Т.О. Каменська, Г.Г. Кірейцев, М.В. Кужельний, В.М. Пархоменко, М.С. Пушкар, В.В. Сопко, М.Г. Чумаченко, В.Г. Швець та багато інших вчених.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Питання проблеми впровадження міжнародних стандартів фінансової звітності викликає інтерес у багатьох науковців та протягом тривалого часу є актуальними. Питання швидких темпів впровадження, недостатньої кваліфікації спеціалістів, відповідності нормативної бази та проблеми складності окремих стандартів є недостатньо вивченими.

Мета статті. Розгляд проблем, які виникають під час впровадження МСФЗ в Україні та механізму їх подолання на підприємствах різних форм власності.

Виклад основного матеріалу. Впровадження бухгалтерського обліку за Міжнародними стандартами фінансової звітності на підприємствах України є одною із складових інтеграції її в світову економіку. Даний процес продовжується в Україні майже 15 років (як що відлік вести від дати прийняття Програми реформування системи бухгалтерського обліку).

Впровадження МСФЗ не може бути миттєвим, адже це є частиною фінансової реформи в країні. На початку травня 2011 року було зроблено значний крок до переведення обліку в Україні

у відповідність МСФЗ. Український парламент прийняв зміни до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [2, стаття 12-1, п.2], якими зобов'язав державні компанії, банки та страхові компанії складати фінансову звітність та консолідовану фінансову звітність за міжнародними стандартами, починаючи з 1 січня 2012 року. Відповідні законодавчі зміни стали результатом багаторічних дискусій про поступовий перехід на МСФЗ. Але деякі проблеми впровадження міжнародних стандартів фінансової звітності осталися невирішеними. Дана тема гостро представлена в багатьох наукових публікаціях, в яких автори по своєму відображають ці проблеми (див. [4], [5], [6], [8], [9], [10]).

Оскільки вже розпочався процес опанування МСФЗ публічними акціонерними товариствами, банками, страховиками та підприємствами з урядового переліку, то можна визначити основні проблеми, з якими стикаються перелічені суб'єкти господарювання. До основних проблем можна віднести наступні:

- швидкі темпи впровадження МСФЗ в практику вітчизняних підприємств;
- недостатня мотивація керівництва підприємств у впровадженні МСФЗ;
- нестача кваліфікованих спеціалістів, які були б ознайомлені з міжнародними стандартами в повному обсязі та які зможуть розуміти і застосувати МСФЗ.

Більшість проблем, виникли ще в 2000 р. при переході на ведення бухгалтерського обліку відповідно до ПСБО. Нові нормативні документи, що стосуються питань застосування МСФЗ, розроблялися з тим припущенням, що ПСБО за більшістю аспектів відповідають принципам МСФЗ. Однак, як показує досвід спілкування з бухгалтерами і аудиторами, можна зробити висновок, що більш як 90% підприємств не повною мірою застосовували національні стандарти. Бухгалтерському обліку приділялася увага не як основі для прийняття управлінських рішень, а лише як бази для розрахування податкових декларацій [9, с. 40].

Отже, для тих бухгалтерів, які не мали досвіду роботи з національними стандартами, виникнуть певні проблеми при переході на складання звітності за МСФЗ, а що стосується тих, хто використовував національні стандарти для складання фінансової звітності перехід буде зроблено без особливих проблем.

На даному етапі впровадження Міжнародних стандартів фінансової звітності існує потреба в удосконаленні державного регулювання у сфері бухгалтерського обліку, тобто необхідність урахування національної специфіки, потреба у єдиних методологічних засадах.

Наступна проблема пов'язана з тим, що в Україні є лише незначна кількість підприємств і організацій, які згідно з Законом [2, стаття 12-1, п.2], повинні в обов'язковому порядку складати звітність за МСФЗ. Це цілком вірно, даний пункт Закону повністю відповідає міжнародному досвіду, згідно з яким не всі підприємства повинні готувати фінансову звітність за МСФЗ. На це звертає увагу Т. Каменська: «У більшості країн Європи сьогодні звітність відповідно до МСФЗ зобов'язані готувати тільки компанії, чиї цінні папери обертаються на біржі» [9, с. 39].

Але це є передумовою виникнення інших проблем до яких можна віднести нестачу кваліфікованих спеціалістів, виникнення додаткових витрат внаслідок потреби у придбанні нового програмного забезпечення, складність окремих стандартів [8, с. 143], недостатню мотивацію керівництва підприємства [10, с. 25] тощо. Природно, що підприємства, які мають можливість не переводити звітність на умови МСФЗ цим користаються. Але слід відзначити, що використання МСФЗ в роботі підприємств – це не лише додаткові витрати для підприємств, це також підвищення рівня кваліфікації для бухгалтерів і підвищення якості фінансової звітності для підприємств.

Першим кроком в напрямку підвищення кваліфікації бухгалтерів може стати введення в практику підготовки фахівців у ВНЗ та перепідготовки бухгалтерів вивчення Міжнародного стандарту фінансової звітності для малих та середніх підприємств (МСФЗ для МСП [3]). Цей стандарт за обсягом складає приблизно 10 відсотків від загального обсягу повної версії МСФЗ. Основною метою його розробки, як відзначає С. Голов, «було поширення застосування МСФЗ в країнах, що розвиваються та в країнах з перехідною економікою, в яких застосування повної версії МСФЗ викликало певні труднощі» [5, с. 11].

Як вказують дослідники, вагомою є також проблема національної нормативно-правової бази бухгалтерського обліку, яка повністю, або частково не відповідає МСФЗ. Отже, даними проблемами виступають низька якість облікової інформації, а також існує необхідність створення нормативно-правової бази з питань обліку для малого бізнесу. Крім того, відзначається, що якщо орієнтуємося на міжнародне співробітництво з іншими країнами, нам потрібен досвід стажування працівників у Раді з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (РМСБО) [4]. Але, на нашу думку, ці, а також інші проблеми, на які звертають увагу дослідники (див. [4]-[5]; [9]-[12]), є також похідними порівняно з основними.

Отже, надання можливості поступового переходу на МСФЗ протягом ряду років дозволило б повноцінно підготуватися всім суб'єктам господарювання.

Існує можливість виникнення додаткових витрат внаслідок потреби у придбанні нового програмного забезпечення, за допомогою якого складання звітності значно полегшило роботу персоналу та зменшило можливість допущення помилок та необхідність у зборі додаткової інформації, яку вимагають МСФЗ, включення до посадових обов'язків працівників підрозділів додаткових функцій, а це можуть дозволити собі не всі суб'єкти господарювання.

Також виникає проблема складності окремих стандартів. Найбільш важкі для сприйняття на сьогодні елементи МСФЗ – це стандарти, присвячені відображенню у звітності фінансових інструментів,

зокрема вкладень у цінні папери, похідних інструментів, дебіторської та кредиторської заборгованості. Як вважає О. М. Діділовський, складність також полягає ще й у тому, що активи і зобов'язання мають бути оцінені за справедливою вартістю, що є складним завданням для вітчизняних фахівців [8, с. 143].

Відповідно до статті 5 Закону про бухгалтерський облік, підприємства ведуть бухгалтерський облік і складають фінансову звітність у грошовій одиниці України. Це означає, що фінансову звітність за МСФЗ в Україні можна складати лише у гривнях. Отже, вітчизняним підприємствам заборонено застосовувати положення МСБО 21 «Вплив змін валютних курсів» щодо переведення статей фінансової звітності в іноземну валюту або з однієї іноземної валюти в іншу [6, с. 4].

План рахунків бухгалтерського обліку і систему подвійного запису в зв'язку з переходом на МСФЗ ніхто не скасовував. Тому операції в системі бухгалтерського обліку будуть відображатися за старими правилами, а складати звітність потрібно із використанням інформації бухгалтерського обліку. Проте бухгалтерів абсолютно не повинно лякати те, що залишки за рахунками обліку можуть і не збігатися зі статтями звітності.

Існують деякі відмінності між ПСБО і МСФЗ, приклад наводить Т. Каменська. Зокрема, сьогодні об'єкти соціально-культурного призначення – це основні кошти. Згідно з МСФЗ, якщо актив не приносить вигоди, він таким не є і в звітності не відображується. Отже, такі об'єкти в системі бухгалтерського обліку числитимуться, а в звітності – ні. Це саме стосується й активів, на які підприємство не має права власності, і до активів, які підприємство не планує використовувати, але вони є на складі, тощо [9, с. 39].

Одним із недоліків сучасної системи фінансової звітності, яка стосується саме балансу, є відсутність в них об'єктивної інформації про наявність і рух інтелектуального капіталу, так як на сьогодні він є важливим економічним ресурсом у діяльності будь-якого сучасного підприємства. Проблемами даного питання є визначення його реальної вартості, а також, відсутність достатньо обґрунтованої як методичної основи, так і принципових підходів до перенесення цієї вартості у ціну продукту (амортизації) [12, с. 508].

Застосування МСФЗ залежить у деякій мірі від своєчасності розміщення на веб-сайті Міністерства фінансів України, так як на даний момент на веб-сайті Міністерства фінансів розміщено МСФЗ, які діють станом на 01.01.2013 р. Якщо на певну звітну дату МСФЗ оприлюднені на веб-сайті Міністерства фінансів не будуть охоплювати всі чинні документи, видані РМСБО, тоді фінансова звітність, складена за цими стандартами, не вважатиметься звітністю за міжнародними стандартами. Річ у тому, що згідно з МСБО 1 фінансові звіти підприємства відповідають міжнародним стандартам лише за умови, якщо вони відповідають усім вимогам кожного відповідного стандарту і кожному відповідному тлумаченню, які входять до складу МСФЗ [6, с. 4].

За відповідних умов впровадження МСФЗ може стати інструментом підвищення прозорості й ефективності системи управління підприємства, що зможе надати Україні можливість залучення іноземних інвестицій і позик, а також виходу на зарубіжні ринки.

Висновки і пропозиції. Повноцінний перехід стане можливий лише у 2015 році, коли вже буде досвід складання річної фінансової звітності згідно

міжнародних стандартів за 2013 та 2014 рік з порівняльною інформацією.

За відповідних умов впровадження МСФЗ може стати інструментом підвищення прозорості й ефек-

тивності системи управління підприємства, що зможе надати Україні можливість залучення іноземних інвестицій і позик, а також виходу на зарубіжні ринки.

Список літератури:

1. Про затвердження Програми реформування системи бухгалтерського обліку із застосуванням міжнародних стандартів. Постанова Кабінету Міністрів України від 28 жовтня 1998 р. № 1706 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rada.gov.ua/>.
2. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16 липня 1999 року N 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
3. Міжнародний стандарт фінансової звітності для малих та середніх підприємств (МСФЗ для МСП). [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=92410.
4. Аліфіренко А. Д. Проблеми впровадження бухгалтерського обліку за міжнародними стандартами / А. Д. Аліфіренко // Управління розвитком. – 2013. – № 5(145). – С. 135-137
5. Голов С. Бухгалтерський облік та фінансова звітність малих та середніх підприємств. // Бухгалтерський облік і аудит – 2010. – № 10. – С. 3-15.
6. Голов С. МСФЗ у законі / Бухгалтерський облік і аудит. – 2011. – № 9. – С. 3-9.
7. Денчук, П. Н. Проблеми та перспективи впровадження всевітніх стандартів обліку і звітності / П. Н. Денчук, В. М. Рожелюк // Сталый розвиток економіки. – 2011. – № 5. – С. 181-187
8. Дідловський О. М. Проблеми та перспективи застосування міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні / О. М. Дідловський // Міжнародний збірник наукових праць. – 2011. – № 1(19). – С. 142-146.
9. Каменська Т. Міжнародні стандарти фінансової звітності в Україні: сучасний стан, практика і проблеми впровадження // Бухгалтерський облік і аудит – 2012. – № 12. – С. 39-43.
10. Касич А. О. Проблеми впровадження МСФЗ в Україні та шляхи їх вирішення / А. О. Касич, Я.Ю Яковенко // Облік і фінанси. – 2013. – № 1(59). – С. 22-27.
11. Мельничук Б. В. Проблеми запровадження МСФЗ в Україні: інституціональний підхід / Б. В. Мельничук // Облік і фінанси АПК. – 2011. – № 3. – С. 24-27.
12. Пилипенко Л. М. Роль фінансової звітності в управлінні ринковою економікою / Л. М. Пилипенко // Вісник Національного університету «Львів. політехніка». – 2011. – № 714. – С. 505-509.

Рипка Л. М.

Харьковский институт банковского дела
Университета банковского дела Национального банка Украины

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕДРЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В УКРАИНЕ

Резюме

Рассмотрена сущность и проанализированы проблемы национальных и международных стандартов финансовой отчетности. Обоснована необходимость внедрения единых методологических принципов ведения бухгалтерского учета субъектами хозяйствования.

Ключевые слова: международные стандарты финансовой отчетности, МСФО, стандартизация, трансформация бухгалтерского учета, национальные Положения (стандарты) бухгалтерского учета.

Ripka L. M.

Kharkiv Institute of Banking of the
University of Banking of the National Bank of Ukraine

PROBLEMS AND PROSPECTS OF IMPLEMENTATION INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARDS IN UKRAINE

Summary

The essence of the national and international financial reporting standards was studied and problems of their adaptation were analyzed. The necessity of implementing the integrated methodological principles of accounting for business entities was proved.

Key words: international financial reporting standards, IFRS, standardization, Accounting transformation, National Accounting Provisions (Standards).

УДК 657.62:658.152

Романчук А. Л.

Чернівецький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ МЕТОДИКИ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ ІНВЕСТИЦІЙ

Досліджено теоретичні засади аналізу фінансових інвестицій. Автор особливу увагу звертає на послідовність аналітичних процедур та оцінок у інвестиційному аналізі. У статті розкрито зміст фундаментального та технічного напрямків аналізу фінансового інвестування.

Ключові слова: фінансові інвестиції, фінансові інструменти, цінний папір, акція, облігація, фундаментальний аналіз, технічний аналіз, доходність, ліквідність.

Постановка проблеми. Розвиток інвестиційних процесів у всіх сферах діяльності є необхідною умовою ефективно організації господарювання як економіки країни в цілому, так і окремого регіону, господарюючого суб'єкту. Останнім часом спрямованість багатьох українських інвесторів все більше орієнтується на фондовий ринок, і пов'язана з фінансовим інвестуванням. За словами Н.М. Гаркуши, здійснення фінансових інвестицій варто розглядати як активну форму ефективного використання тимчасово вільного капіталу або як інструменти реалізації стратегічних цілей, пов'язаних з диверсифікованістю операційної діяльності підприємства [2, с. 211].

Проведені дослідження показали, що на сьогодні відсутня єдина методика аналізу фінансових

інвестицій. Неузгодженість з міжнародною практикою не дозволяє повною мірою здійснювати й удосконалювати оперативне, тактичне і стратегічне управління фінансовими інвестиціями.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у розробку теоретичних і методичних питань оцінки фінансових інвестицій зробили такі українські та зарубіжні вчені, як: І.А. Бланк, Н.О. Ботвіна, І.М. Боярко, Н.М. Гаркуша, Л.Л. Грищенко, Я.В. Голубка, Н.Б. Кащена, Л.О. Крильова, Л.Л. Ігоніна, О.С. Сухарев, О.О. Терещенко, А.В. Федоров та ін. Проте оцінка фінансових інвестицій сьогодні потребує подальшого поглибленого вивчення й удосконалення відповідно до постійно змінюваних умов господарювання.

Мета статті полягає у науково обґрунтованому

розкритті основних теоретико-методичних засад аналізу фінансових інвестицій, висвітленні базових напрямків аналітичних оцінок фінансового інвестування.

Виклад основного матеріалу. Фінансові інвестиції, в загальному розумінні, представляють собою вкладання коштів у фінансові активи та інструменти з метою отримання прибутку. Проте прибуток не завжди може бути кінцевим результатом інвестиційного процесу. Його отримання є наслідком ефективного управління фінансовим інвестуванням. Важлива роль в даному управлінському процесі належить системі аналітичних оцінок, розрахунків, які дозволяють обрати прибуткові форми та об'єкти інвестування.

Дієвість аналізу фінансових інвестицій, в першу чергу, залежить від чіткої та правильної послідовності аналітичних дій із відповідним методичним інструментарієм. Розроблена схема послідовності комплексного економічного аналізу фінансових інвестицій наведена на рис.1.

Серед усіх напрямків аналізу важливу роль в системі управління фінансовими інвестиціями посідає оцінка їх ефективності. Оцінка економічної ефективності окремих фінансових інструментів інвестування базується на принципі зіставлення обсягу інвестиційних витрат і сум зворотного грошового потоку за ними, і залежить від рівня очікуваної інвестором доход-

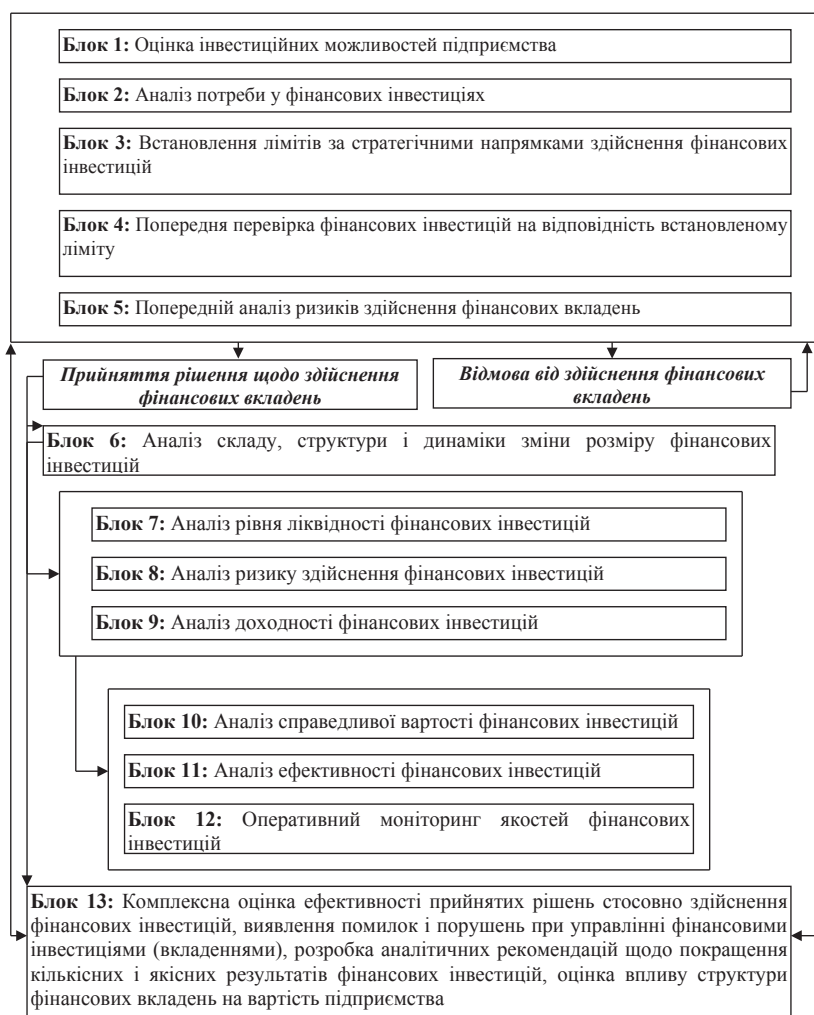


Рис. 1. Блок-схема комплексного економічного аналізу фінансових інвестицій

ності. Проте формування цих показників в умовах фінансового інвестування має свої особливості.

Так, оцінка економічної ефективності того чи іншого фінансового інструменту інвестування зводиться до оцінки реальної поточної його вартості, яка забезпечує отримання очікуваної вартості, норми інвестиційного прибутку за ним, й безпосередньо самої прибутковості. Іншими словами, до визначення теперішньої вартості і доходності фінансових інструментів з урахуванням їх особливостей і умов функціонування на фондовому ринку [2, с. 218].

В практиці інвестиційного аналізу застосовують різні методичні підходи щодо визначення теперішньої (реальної поточної) вартості і доходності дольових і боргових інструментів інвестування (акцій, облігацій), проте основні показники, які при цьому приймають до уваги наведені в табл. 1.

Таблиця 1
Показники, що використовують для оцінки вартості та доходності акцій і облігацій

Вихідні показники для оцінки вартості і доходності	
акцій	облігацій
• вид акції – звичайна чи привілейована	• номінал облігації
• сума дивідендів, яка підлягає у конкретному періоді	• ставка відсотків, що виплачується за облігацією, згідно номіналу
• очікувана курсова вартість акції наприкінці періоду її реалізації	• сума відсотків, що виплачується за облігацією
• очікувана норма доходності на акцію	• очікувана норма доходності на облігацію
• кількість періодів, протягом яких інвестор володів акціями	• кількість періодів до терміну погашення облігації

Здійснення фінансових інвестицій вважається доцільним, якщо реальна поточна вартість фінансових інструментів більша за поточну їх вартість на фондовому ринку, а поточна доходність перевищує очікувану норму прибутковості від цих інвестицій.

Поруч із зазначеними етапами та блоками аналізу інвестицій у фінансовій практиці доречним є здійснення оцінки інвестиційних якостей фінансових інструментів методами фундаментального та технічного аналізу (рис. 2).

Фундаментальний аналіз – оцінка інвестиційних характеристик цінних паперів, що відображають фінансово-економічний стан емітенту чи галузі, до якої він належить. Технічний аналіз передбачає оцінку фінансових інструментів з точки зору їхньої ринкової кон'юнктури, досліджуючи динаміку курсів і об'ємів продажів.

За словами Л.Л. Ігоніної, послідовники фундаментального аналізу досліджують закономірності, які будуть діяти в майбутньому, технічного – аналізують динаміку цін в минулому. Таке твердження вона пояснює наступним чином: 1) фундаменталісти вважають, що будь-який цінний папір має свою внутрішню притаманну йому цінність, яка може бути кількісно виміряна як дисконтова на вартість майбутніх надходжень, генерованих цим папером; 2) технічні аналітики стверджують, що для визначення

внутрішньої вартості цінного паперу, достатньо знати динаміку його цін в минулому, на підставі чого будуються короткострокові, середньострокові та довгострокові тренди, за якими визначаються, чи відповідає ринкова ціна активу його внутрішній вартості [3, с. 204-205].

За словами О.С. Сухарева, фундаментальний аналіз передбачає дослідження фінансових результатів діяльності підприємства-емітента, а також тенденції розвитку галузі, до якої належить емітент, з метою визначення дійсного стану і перспектив конкурентоспроможності продукції (або видів діяльності) емітента [5, с. 220]. Таким чином даний напрямок аналізу зводиться до оцінки ефективності діяльності підприємства-емітента.

Фундаментальний аналіз називають також факторним, оскільки він базується на вивченні впливу окремих факторів на динаміку цін фінансових інструментів в поточному періоді і прогнозування значень цих факторів на майбутнє.

І.М. Боярко стверджує, що фінансові аналітики, використовуючи цей напрямок аналізу, намагаються:

- 1) визначити внутрішню вартість інвестиційного активу;
- 2) зіставити цю вартість з поточним ринковим курсом;
- 3) оцінити відповідні трансакційні витрати і ризики;
- 4) спрогнозувати можливу майбутню доходність інвестицій [1, с. 249].

Фундаментальний аналіз проводиться на чотирьох рівнях: макроекономічному, регіональному, галузевому і мікроекономічному (табл. 2).

Н.В. Кисельова зазначає, що направленість цього аналізу – «зверху вниз», починаючи із оцінки функціонування економіки в цілому і завершуючи оцінкою інвестиційної привабливості окремого підприємства-емітенту [4, с. 293].

В даному напрямку аналізу фінансових інвестицій варто зупинитися на останньому етапі – оцінці інвестиційної привабливості окремого емітента.

Серед усіх існуючих методик цього етапу варто виділити три їх основні групи: 1) ринковий підхід – методика, в основі якої покладений аналіз зовнішньої інформації про підприємство. Оцінюються виключно зміни ринкової вартості акцій підприємства і розміри виплачених дивідендів. Такий підхід найчастіше використовується акціонерами, який дозволяє їм розраховувати повернення на вкладений капітал; 2) бухгалтерський



Рис. 2. Напрямки аналізу фінансових інвестицій

підхід – методика, що заснована на аналізі внутрішньої інформації; 3) комбінований підхід – методика, яка використовує як внутрішні, так і зовнішні фактори.

Основні показники, що характеризують кожний із зазначених підходів, наведені в табл. 3.

На підставі проведених розрахунків відбувається моделювання динаміки ринкової ціни аналізованих цінних паперів, враховуються фактори, що впливають на їхній курс: стан підприємства-емітенту, політика підприємства відносно інвестора і прогноз стану фондового ринку.

Інший напрямок аналізу фінансових інвестицій – технічний аналіз базується на оцінці ринкової кон'юнктури і динаміки курсів. Концепція технічного аналізу передбачає, що всі фундаментальні фактори додаються і відображаються в русі цін на фондовому ринку. В основі технічного аналізу покладена побудова і дослідження графіків динаміки окремих показників (ринкових цін), виявлення певних тенденцій (тренду) і їх екстраполяція на перспективу [4, с. 346].

Технічний аналіз був заснований у XIX ст. Чарльзом Генрі Доу, ім'я якого фігурує в назві відомого індексу Доу-Джонса.

Ч.Г. Доу як засновник даного напрямку аналізу сформував шість базових принципів:

- вивчення минулого визначає розуміння майбутнього, тобто на основі вивчення динаміки цін у майбутньому і психології інвесторів можна передбачити рух цін в майбутньому;
- поточна ціна відображає всю відому ринку інформацію, здатну вплинути на цей ринок, відповідно, технічний аналітик має вивчати тільки динаміку цін, а не причини їх зміни;
- рух цін на фінансові активи має характер тренда, тобто має певну спрямованість, яка зберігається протягом деякого часу;
- будь-який тренд проходить три фази свого розвитку – фазу консолідації, фазу зниження (або зростання) та фазу піку;
- динаміка індексів ринку повинна співпадати;
- обсяг продажів має збільшуватися в напрямі головного тренду;

Таблиця 2

Рівні фундаментального аналізу фінансових інвестицій

Рівень аналізу	Зміст
Макроекономічний	Призначений для виявлення загальних тенденцій, що характеризують стан економіки країни в цілому, формують сприятливість загальної макроекономічної ситуації для інвестування. Особливий інтерес цього аналізу має прогноз повторних точок кон'юнктури і дія на курс інвестиційних активів таких монетарних параметрів як рух грошової маси або відсотка
Регіональний	Аналогічний макроекономічному фундаментальному аналізу (з врахуванням різниці в масштабах відповідних територіальних економічних систем) і оперує економічними чинниками, які характерні для регіонів)
Галузевий	Передбачає оцінку інвестиційної привабливості сфери економічної діяльності або галузі виробництва, в яку передбачається здійснити вкладення економічних ресурсів. Доцільно враховувати, що економічний розвиток галузі не обов'язково йде паралельно з розвитком загальної економічної кон'юнктури.
Мікроекономічний	Найбільш трудомісткий і складний напрямок аналізу, проводиться в двох варіантах – аналіз фінансової звітності підприємства і аналіз чинників, що визначають вартість цінних паперів компанії-емітента.

Таблиця 3

Показники оцінки інвестиційної привабливості підприємства в рамках фундаментального аналізу

Назва показника	Характеристика показника
<i>Ринковий підхід</i>	
Повна доходність від вкладення в акції підприємства (TSR)	Представляє доходність, яку акціонер отримує на вкладені кошти за певний період, протягом якого він володіє акціями підприємства.
Ринкова добавлена вартість на вкладений капітал (MVA)	Цей показник, з одного боку, заставляє менеджерів намагатися збільшити ринкову капіталізацію підприємства, а з іншого боку, змушує відстежувати зміни величини акціонерного капіталу
Відношення ринкової капіталізації до капіталу (MBR)	Якщо показник більше 1, то можна зробити висновок про те, що ринок оптимістично оцінює майбутні доходи підприємства. Якщо підприємство має фінансові труднощі, то значення цього показника не перевищує 1.
Середньозважена вартість капіталу (WASS)	Показник використовується інвесторами для оцінки ефективності роботи підприємства шляхом зіставлення його із показником TSR
<i>Бухгалтерський підхід</i>	
Вартість чистих активів (NAV)	Інформація балансу може не відобразити реальну картину, адже окремі важливі активи не включаються до балансу, крім того активи обліковуються за купівельною, а не за реальною вартістю
Грошові потоки підприємства	Грошові потоки, генеровані підприємством, вважаються більш об'єктивними показниками роботи порівняно із прибутком, оскільки їх значення складніше спотворити, і грошові потоки є більш чутливими інструментом в аналізі ліквідності.
Чистий прибуток в розрахунку на одну акцію (EPS)	Показує власникам пакетів акцій, яка частина прибутку підприємства припадає на їхні пакети
Бухгалтерське повернення на вкладений капітал (ARR)	Отримані значення показника порівнюють із відсотковим значенням вартості капіталу для підприємства
<i>Комбінований підхід</i>	
Відношення ціни акції до прибутку на акцію (PER)	Показує період окупності вкладень в акції підприємства. Використовується для прогнозування майбутньої ціни акції.
Відношення ринкової капіталізації до виручки (PSR)	Є модифікацією PER, при чому перевага його в тому, що виручка підприємства – достатньо об'єктивний показник, який важче спотворити.
Вартість підприємства (EV)	Облік боргових зобов'язань підприємства дозволяє співставити підприємство з однаковими операційними показниками діяльності, але з рівнем заборгованості.

- існують певні сигнали, які вказують про зміну напрямку тренду [1, с. 241-242].

Технічний аналіз припускає, що рух біржових курсів цінних паперів – результат уявлень інвесторів як про стан самого емітенту, так і про ситуацію на фондовому ринку. Відповідно, вивчаючи попит і пропозицію цінних паперів, динаміку обсягів операцій з їх купівлі-продажу, динаміки курсів, можна виявити певну закономірність ринкового курсу конкретного цінного паперу протягом визначеного періоду часу – тренд.

На думку Н.В. Кисельової, технічний аналіз має певні переваги порівняно із фундаментальним аналізом: технічна легкість, швидкість, відносна дешевизна. Досліджуючи кон'юнктуру ринку, технічний аналіз дозволяє достатньо точно здійснити короткостроковий прогноз цін фінансового ринку, а також визначити можливі

розміри покупок, продаж та їх строки. Прогнозуючи ціну на основі цього методу, можна розрахувати інвестиційний дохід [4, с. 302].

Висновки і пропозиції. Проведені дослідження дозволили виділити основні етапи проведення аналізу фінансових інвестицій, де значна увага була приділена попереднім оцінками доцільності фінансового інвестування.

Технічний та фундаментальний напрямки аналізу фінансових інвестицій мають свої переваги та недоліки, проте саме їх поєднання, при можливості, дасть найбільш повну характеристику ефективності фінансових інвестицій.

Практика вітчизняного фондового ринку демонструє, що саме поєднання моделей, які включають елементи фундаментального аналізу та методів технічного аналізу, дозволяє виявити з більшим рівнем вірогідності високодохідні варіанти інвестицій.

Список літератури:

1. Боярко І.М. Інвестиційний аналіз : навч. посіб. / І.М. Боярко, Л.Л. Грищенко. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 400 с.
2. Гаркуша Н.М. Аналіз інвестиційної діяльності : навч. посіб. / Н.М. Гаркуша, Н.Б. Кащена. – Харків, 2009. – 382 с.
3. Игонина Л.Л. Инвестирование : учеб. пособие / Л.Л. Игонина. – М. : Экономистъ, 2005. – 475 с.
4. Инвестиционная деятельность : учеб. пособие / Н.В. Киселёва, Т.В. Боровикова. – М. : КНОРУС, 2006. – 432 с.
5. Сухарев О.С. Синергетика инвестиции : учеб. пособие / О.С. Сухарев, С.В. Шмалёв. – М. : Финансы и статистика, 2008. – 366 с.

Романчук А. Л.

Черновицкий торгово-экономический институт
Киевского национального торгово-экономического университета

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ МЕТОДИКИ АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Резюме

Исследовано теоретические принципы анализа финансовых инвестиций. Автор особое внимание уделяет последовательности аналитических процедур и оценок в инвестиционном анализе. В статье раскрыто содержание фундаментального и технического направлений анализа финансового инвестирования.

Ключевые слова: финансовые инвестиции, финансовые инструменты, ценная бумага, акция, облигация, фундаментальный анализ, технический анализ, доходность, ликвидность.

Romanchuk A. L.

Chernivtsi Trade and Economics Institute
Kyiv National Trade and Economic University

THEORETICAL ASPECTS OF METHOD OF ANALYSIS OF FINANCIAL INVESTMENTS

Summary

The theoretical principles of analysis of financial investments were investigated. An author turns the special attention on the sequence of analytical procedures and estimations. Maintenance of fundamental and technical directions of analysis of the financial investing is exposed in the article.

Key words: financial investments, financial instruments, security, action, bond, fundamental analysis, technical analysis, profitableness, liquidity.

УДК 657

Скиба К. В.
Гуріна Т. І.
Сморжанюк Т. П.

Херсонський національний технічний університет

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ОБЛІКОВОГО ВІДОБРАЖЕННЯ ОПЕРАЦІЙ
З ДОВІРЧОГО УПРАВЛІННЯ МАЙНОМ

У статті проведено критичний аналіз організаційно-методичних засад бухгалтерського обліку операцій з управління нерухомого майна в Україні, запропоновані заходи для поліпшення організації обліку операцій з управління нерухомого майна.

Ключові слова: організація обліку, управління нерухомим майном, облікова політика, рахунки бухгалтерського обліку.

Постановка проблеми. Правильна організація обліку операцій довірчого управління майном відіграє важливу роль в забезпеченні створення інформаційної бази для організації контролю та прийняття рішень щодо ефективного використання власності. При цьому організація обліку повинна максимально сприяти вирішенню питань методики облікового процесу і давати можливість для створення облікових інформаційних потоків, що сприяють системі управління довірчим майном загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження теоретичних основ обліку операцій з управління довірчим майном в Україні займалися дослідники такі, як: Грабова Н. М., Губи Є, Вітрянського В. Питання організації та методики обліку і контролю операцій з управління довірчим майном з початковою метою висвітлені в посібниках Базиліук А.В., Малишкін О.І., Труш В.Є., Стефанович Н.Я. Науковий інтерес до питання облікового відображення операцій з управління майном спостерігається у працях вітчизняних і зарубіжних вчених: Безсмертної Н, Л. Міхеєвої, А. Медведєва, Ржаніциної В., Столбунової Т. та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на різноплановість та глибину проведених досліджень, недостатньо вирішеною залишається проблема організаційно-методичних засад бухгалтерського обліку операцій з управління довірчим майном.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є дослідження проблемних питань облікового відображення операцій з управління довірчим майном.

Виклад основного матеріалу. Потреба вивчення питань обліку операцій довірчого управління майном, зокрема нерухомим майном, та належна організація облікових робіт має високу актуальність, адже сучасні ринкові умови в Україні, що спричинили появу інституту довірчого управління, зумовили зростання операцій із передачі нерухомого майна в управління для отримання гарантованого прибутку.

При цьому управитель нерухомого майна повинен здійснювати його так, щоб забезпечити його збереження, зворотність та отримання прибутку. Відповідно визначення управління нерухомим майном як специфічного об'єкта обліку передбачає побудову ефективної системи його обліку.

Згідно із Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [1], відповідальність за організацію бухгалтерського обліку покладається на власника підприємства, а всі питання щодо організації обліку належать до його компетенції. Саме від правильної та чіткої організації бухгалтерського обліку залежить якість

та своєчасність облікової та звітної інформації, що передається для прийняття управлінських рішень. Поряд з тим ефективність управлінських рішень, спрямованих на виконання бізнес-плану та поліпшення фінансового стану підприємств, значною мірою залежить саме від раціональної організації обліку контролю та аналізу.

Аналіз положень законодавства України про довірчу власність дає підстави виділити такі її особливості:

1) вона є одним із різновидів речових прав на чуже майно;

2) вона є одним із правових режимів майна, який може використовуватися суб'єктами господарювання у процесі здійснення господарської діяльності;

3) її суб'єктами можуть бути лише фізичні та юридичні особи, які мають статус підприємців;

4) вона включає у себе усі три правомочності власника: право володіння, користування та розпорядження майном;

5) здійснюючи її, суб'єкти підприємництва діють від власного імені в інтересах установників управління;

6) управління майном здійснюється у межах цільового призначення, визначеного установником управління;

7) управління майном здійснюється особисто довірчим власником, який не може передавати повноваження з управління іншим особам.

Організація бухгалтерського обліку операцій з довірчого управління нерухомістю охоплює інформаційне, матеріально-технічне, кадрове та інше забезпечення здійснення облікового процесу. На практиці поєднання принципів та методів організації обліку реалізується у формі наказу про облікову політику, який є основним внутрішньогосподарським нормативно-правовим документом підприємства та основою для організації бухгалтерського обліку. Змістовно облікова політика має розкривати бухгалтерську процедуру оброблення даних про факти передачі майна в довірче управління [2, с. 152].

Крім того, облікова політика повинна забезпечувати цілісність в організації та повноту обліку, включаючи три його складові (рис. 1). Відповідно, формуючи облікову політику з певного питання організації обліку, підприємство повинно керуватися нормативними та законодавчими актами.

Облікову політику підприємства визначають як систему принципів, методів і прийомів ведення бухгалтерського обліку, що розробляється на основі аналізу фінансово-економічної діяльності суб'єкта господарювання і відповідає його фінансовим цілям. Основною метою облікової політики

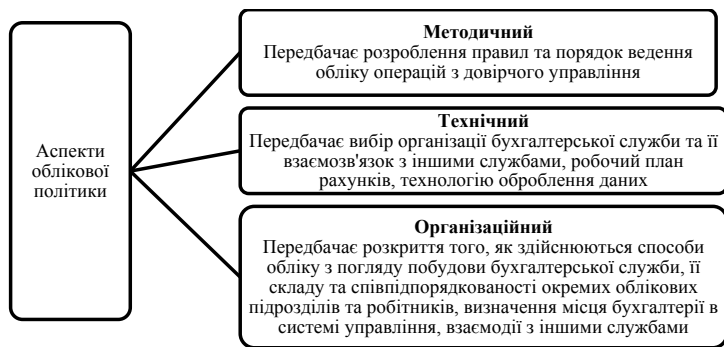


Рис. 1. Складові облікової політики

є забезпечення якісною і кількісною обліково-економічною інформацією про основні засади фінансово-господарської діяльності підприємства [3].

Таким чином, при формуванні облікової політики щодо обліку операцій довірчого управління можна виділити наступні її елементи: виокремлення майна в довірчому управлінні та відображення його на балансі; відображення в бухгалтерському обліку операцій з нерухомим майном переданим установником в довірче управління; контроль збереження майна, прийнятого в довірче управління; порядок здійснення поліпшення нерухомого майна, отриманого в довірче управління; вибір методу нарахування амортизації на нерухоме майно, отримане в довірче управління; розробка робочого плану рахунків для бухгалтерського обліку операцій довірчого управління (рис. 2).

Відповідно, організація обліку операцій довірчого управління нерухомим майном повинна забезпечувати достовірне відображення результатів даних операцій у звітності підприємства. Однак розроблені форми фінансової звітності не повністю задовольняють потреби користувачів, зокрема керівництва та управлінського персоналу. Тому доцільним є розроблення форм внутрішньої звітності про операції довірчого управління нерухомістю, оскільки саме така звітність може надати керівнику інформацію про доцільність та ефективність здійснення даних операцій.

В законодавстві Російської Федерації, на відміну від України, розроблено «Вказівки щодо відображення в бухгалтерському обліку операцій довірчого управління майном», де зазначено, що при передачі об'єктів майна в довірче управління їх вартість приймається рівною обліковій оцінці в обліку установника управління на дату вступу договору в силу. Підтвердженням отримання майна, переданого в

довірче управління, повинен бути первинний документ з поміткою «Д.У.» (копія накладної, акт прийому – передачі і т. п.). За відсутності такої позначки управитель стає зобов'язаним перед третіми особами особисто відповідати лише своїм майном. Як зазначалося, майно, передане в довірче управління, продовжує залишатися власністю установника управління. Тому облік такого майна управитель веде у відособлених регістрах бухгалтерського обліку, і на відособленому балансі та надає для включення його показників до балансу установника управління.

На жаль, в Україні на державному рівні не розроблено жодних методичних рекомендацій, які б давали роз'яснення, щодо облікового відображення вказаних операцій. Тобто виникає ситуація, коли господарський договір законодавчо передбачений, а роз'яснення щодо особливостей його відображення в бухгалтерському обліку не дано.

Облік операцій довірчого управління нерухомим майном здійснюють на субрахунку 685 відповідно до Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затвердженою наказом Міністерства фінансів України від 30.11.99 р. № 291 [6].



Систематизовано на основі [4], [5]

Рис. 2. Елементи облікової політики підприємства щодо обліку операцій довірчого управління

На нашу думку, для відображення розрахунків головного підприємства з його філіями, іншими виділеними на окремий баланс підрозділами, що не мають статусу юридичної особи, доречно було б використовувати субрахунок 683 «Внутрішньогосподарські розрахунки». Це дасть можливість виокремити облік операцій довірчого управління нерухомим майном від інших операцій установника управління та управителя, що відображаються на субрахунку 685.

Окремі дослідники вважають, що наведена норма щодо обліку такого майна на окремому балансі на сьогодні не відповідає вимогам національних стандартів бухгалтерського обліку. Це підтверджується Інструкцією про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затвердженою наказом Міністерства фінансів України від 30.11.99 р. № 291, яка передбачає облік майна, що надійшло в довірче управління, на позабалансовому субрахунку 025.

Згідно зі змінами, внесеними до Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, зокрема рахунок 025 «Майно в довірчому управлінні» було перейменовано на «Матеріальні цінності довірителя» та визначено, що на даному позабалансовому рахунку повіреним ведеться облік товарно-матеріальних цінностей, які надійшли повіреному від третіх осіб при виконанні доручення довірителя на підставі договору доручення. Аналітичний облік ведеться за назвою товарно-матеріальних цінностей, місцезнаходженням і довірцями. Крім того, дана інструкція визначає, що на рахунках класу 1 «Необоротні активи» з відповідним веденням аналітичного обліку узагальнюється інформація про наявність і рух необоротних активів, належних підприємству на праві власності, а також отриманих у довірче управління.

Однак О. Кушина [7, с. 105] зазначає, що вимоги Цивільного кодексу щодо окремого обліку майна, прийнятого в управління і відображення його на окремому балансі можна виконати і без спеціального ведення окремого балансу. Аналітичний облік майна, що отримане в довірче управління, дозволяє вирізнити окремий облік та окремий баланс із розкриттям інформації у примітках до звітності.

На думку В. Ржаніциної [8], протягом терміну довірчого управління амортизацію по переданому активу на відокремленому балансі нараховує управитель (з використанням тих же норм та термінів, які застосовувалися до передачі). При поверненні активів з довірчого управління здійснюються зворотні записи, причому сума амортизації приймається рівною тій, що склалася на дату закінчення договору.

Виходячи з норм Цивільного кодексу, за якими передача в управління майна не тягне переходу права власності до управителя, майно передане в управління залишається на балансі установника управління і відображається за зміною аналітичних рахунків обліку даного майна. Відповідно управитель не може відобразити отримане в управління майно на балансових рахунках, оскільки до нього не переходить права власності на дане майно. Тому більш раціональним буде варіант, за яким вартість майна отриманого в управління відображається на субрахунку 025.

Порядок бухгалтерського обліку у відношенні кожного з учасників договору довірчого управління майном можна представити в таблиці 1.

Таблиця 1
Відображення операцій з довірчого управління нерухомістю на рахунках бухгалтерського обліку

№ з/п	Зміст операції	Дебет	Кредит
В установника управління			
1	Передано майно в управління	10/У	10
2	Відображено зобов'язання за договором управління майном	183	55
3	Відображено зміну зобов'язань у зв'язку з нарахуванням амортизації управителем	55	183
4	Нараховано дохід від управління нерухомістю	377	746
5	Нараховано податкові зобов'язання з ПДВ	746	643
6	Відображено витрати на комунальні послуги, які відшкодовуються управителем	977	685
7	Відображено податковий кредит з ПДВ	641	685
8	Отримано від управителя кошти як дохід від управління майном за вирахуванням відшкодованих втрат	311	683
9	Відображено податкові зобов'язання з ПДВ	643	641
10	Здійснено взаємозалік заборгованості	683	377
11	Відображено собівартість послуг управителя	977	683
12	Відображено податковий кредит з ПДВ	641	683
13	Перераховано винагороду управителю	683	311
В управителя			
1	Отримано майно в управління	025	-
2	Нараховано орендну плату за користування майном	377	703
3	Відображено податкові зобов'язання	643	641
4	Відображено поточне зобов'язання у розмірі суми доходу установника управління	704	685
5	Отримано від орендарів орендні платежі	311	377
6	Відображено оплату за комунальні послуги	371	311
7	Відображено податковий кредит з ПДВ	641	644
8	Нараховано податкові зобов'язання з ПДВ на вартість «переданих» установник у управління комунальних послуг на підставі звіту управителя	643	641
9	Зараховано заборгованості з податкових розрахунків з ПДВ у вартості комунальних послуг	644	643
10	Відшкодовано витрати управителя з доходів від використання майна прийнятого в довірче управління	685	371
11	Перераховано установнику суму доходів від управління майном за вирахуванням відшкодованих втрат	685	311
12	Відображено податковий кредит з ПДВ, виходячи з доходів отриманих від оренди	641	644
13	Здійснено зарахування податкових розрахунків з ПДВ	644	643
14	Нараховано амортизацію на отримане в управління майно	977	131
15	Нараховано дохід від використовуваного в управлінні майна (при цьому заборгованість перед установником управління зменшується на суму нарахованої амортизації)	55	746
16	Нараховано винагороду управителя	361	703
17	Нараховано податкові зобов'язання з ПДВ	703	641
18	Отримано винагороду	311	361

Систематизовано на основі [7, с. 106]

Щодо порядку складання бухгалтерської звітності установником управління, то до неї мають бути повністю включені дані, представлені управителем, про активи, зобов'язання, доходи, витрати та інші показники.

Не менш важливою є норма ст. 1034 ЦКУ: «Вигоди від майна, що передане в управління, належать установникові управління» [5]. Крім того, передбачено, що управитель має право на відшкодування необхідних витрат, зроблених ним у зв'язку з управлінням майном, дана стаття також передбачає право управителя на плату, встановлену договором. Управитель майном, якщо це обумовлено договором, має право відраховувати належні йому відповідно до частини першої цієї статті грошові суми безпосередньо з доходів від використання майна, переданого в управління. Таким чином, доходи від управління майном та витрати, пов'язані з управлінням таким майном, які відшкодовуються установником управління, не знайдуть свого відображення у звіті про фінансові результати управителя. В той час як плата за управління майном є доходом управителя та має бути відображена у звіті про фінансові результати.

Висновки та пропозиції. Організація процесу облікового відображення будь-яких операцій не є регламентованою та повністю віднесена до компетенції самого суб'єкта господарювання. При цьому саме організація обліку є основою для ефективного функціонування бухгалтерської служби підприємства, а також забезпечення повноти, достовірності та своєчасності бухгалтерського обліку, його відповідності вимогам законодавчих та нормативних актів. Ефективна організація обліку операцій з управління нерухомим майном забезпечить ефективне управління на підприємстві процесом передачі такого майна в управління. Відповідно своєчасне надання інформації про операції з довірчого управління надасть змогу визначити доцільність та ефективність здійснення даних операцій, внести корективи до проведення договірної політики, а також вжити заходів щодо недопущення невідповідних для суб'єкта господарювання операцій.

Тому доцільним є передбачення всіх суперечливих аспектів обліку операцій з довірчого управління нерухомим майном, а саме в бухгалтерському обліку майно, передане в управління, повинно бути відокремлене від іншого майна установника управління та від майна управителя.

Список літератури:

1. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» № 996-XIV від 16.07.1999 р.
2. Марушко Н.С. Деякі аспекти організації обліку залученого капіталу / Н.С. Марушко // Науковий вісник НЛТУ України. – 2008. – № 18.10 – С. 50-160.
3. Облікова політика підприємств та принципи її побудови / О.Т. Бровко, А.В. Непиталюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/NIO_2007/Economics/18176.doc.htm.
4. Ткачук Г.О. Оренда майна цілісного майнового комплексу: проблеми бухгалтерського обліку / Г.О. Ткачук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekhp/2009_3/st11.pdf.
5. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 року № 435-IV: [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=435-15&p=1309777145427360>.
6. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій від 30.11.1999 № 291 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?page=1&nreg=z0893-99>.
7. Кушина О. Управління нерухомістю: правові, податкові та бухгалтерські аспекти / О. Кушина // Багатографний облік: операції з нерухомістю. – 2010. – № 5. – С. 105-106.
8. Ржаніцина В.С. Довірче управління – вказівки є, а ясності немає/ В.С. Ржаніцина [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.buh.ru/document.jspID=735&print=Y>.

Скиба К. В.
Гурина Т. И.
Сморжанюк Т. П.

Херсонский национальный технический университет

ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ УЧЕТНОГО ОТРАЖЕНИЯ ОПЕРАЦИЙ ПО ДОВЕРИТЕЛЬНОМУ УПРАВЛЕНИЮ ИМУЩЕСТВОМ

Резюме

В статье проведен критический анализ организационно-методических основ бухгалтерского учета операций по управлению недвижимостью в Украине, предложены меры по улучшению организации учета операций по управлению недвижимым имуществом.

Ключевые слова: организация учета, управления недвижимым имуществом, учетная политика, счета бухгалтерского учета.

Skiba K. V.
Hurin T. I.
Smorzhanjuk T. P.

Kherson National Technical University

ISSUES ACCOUNTING RECORDING TRANSACTIONS IN THE PROPERTY TRUST

Summary

The article critically analyzes the organizational and methodological principles of accounting transactions on the real estate in Ukraine, suggests measures to improve the organization of accounting transactions of the property management.

Key words: accounting, property management, accounting policies, account.

УДК 657

Скрипник Н. В.Чернівецький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету**ОБЛІК ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ: ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА НАЦІОНАЛЬНИХ ПІДХОДІВ І ВИМОГ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ**

Досліджено визначення, визнання та оцінку основних засобів відповідно до вітчизняних та міжнародних стандартів бухгалтерського обліку і фінансової звітності. Підкреслено схожість та виділено неточності і розбіжності у видах вартості основних засобів. Зроблено акцент на практичних облікових проблемах, які мають місце при нарахуванні амортизації основних засобів.

Ключові слова: основні засоби, малі підприємства, середні підприємства, фінансова звітність, Міжнародні стандарти фінансової звітності для малих і середніх підприємств.

Постановка проблеми. Останні десятиліття розвитку бухгалтерської науки характеризуються активним обговоренням проблем уніфікації та стандартизації фінансової звітності. Це пояснюється тим, що наявність єдиних стандартів у цій сфері дасть можливість порівнювати фінансову звітність компаній різних країн, дозволить знизити витрати на її підготовку при одночасному підвищенні якості і, в кінцевому підсумку, призведе до підвищення фактичних та прогнозних оцінок рівня фінансово-господарського розвитку підприємств. На сьогодні найбільш уніфікованими і практично застосовуваними стандартами є Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ), динамічне впровадження яких (шляхом часткового або повного прийняття) на національному рівні відбувається в багатьох країнах.

Однак існує ряд підприємств, для яких ведення бухгалтерського обліку відповідно з повною версією МСФЗ є досить трудомістким і не цілком реалізованим процесом – йдеться про категорії малих і середніх господарюючих суб'єктів. Розуміючи гостроту проблеми, в липні 2009 р. Комітет з МСФЗ розробив, а Рада з МСФЗ затвердила окремі стандарти бухгалтерського обліку та звітності для малих і середніх підприємств. Як і будь-який законопроект, розглянутий на стадії адаптації його до національних стандартів в тій чи іншій країні, «Міжнародні стандарти фінансової звітності для малих і середніх підприємств» (International Financial Reporting Standard for Small and Medium-sized Entities, IFRS for SMEs) активно вивчаються і в Україні. Зокрема, особливого значення набувають питання визнання, оцінки та обліку основних засобів на малих підприємствах, так як частка основних засобів у вартості майна підприємства в основному перевищує частку інших активів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сьогоднішній день багато науковців приділяють увагу питанням визначення, визнання, оцінки та обліку основних засобів за національними стандартами, серед яких: Л. Косовиць, Р. Грачова, С. Голов, Н. Крічка, І. Бланк, М. Баканов та ін. Питання ведення обліку відповідно до міжнародних стандартів бухгалтерського обліку відображено у роботах С.Ф. Голова, В.М. Костюченко, М.П. Войнаренко, Н.А. Пономарьова, О.В. Замазій.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Віддаючи належне напрацюванням вітчизняних та зарубіжних авторів, не можна не звернути увагу на те, що мають місце невідповідності між зарубіжними та вітчизняними стандартами бухгалтерського обліку в даній галузі, усунути які в найближчому майбутньому потрібно спільними зусиллями науковців та практиків.

Мета статті. Головною метою даної статті є проведення порівняльного аналізу окремих аспектів обліку основних засобів на малих підприємствах за національними ПСБО та Міжнародними стандартами фінансової звітності для малих і середніх підприємств, для організації оптимального (з точки зору трудомісткості і достовірності наданої інформації) бухгалтерського обліку об'єктів основних засобів підприємства.

Виклад основного матеріалу. Процедура визнання основних засобів є найбільш важливою для бухгалтера, так як їх частка у вартості майна підприємства найчастіше перевищує частку інших активів. Тим паче, що в умовах ринкової економіки оприлюднення інформації про фінансовий стан малих підприємств зовнішнім і внутрішнім користувачам є однією з умов підвищення інвестиційної привабливості підприємства. Тобто перехід цього сектора економіки на IFRS for SMEs, в першу чергу, матиме вплив на визнання в бухгалтерському обліку та відображення у фінансовій звітності основних засобів, внаслідок чого виявлення і розгляд відповідних основних відмінних рис і понятійного апарату на наш погляд є першочерговим питанням, яке вимагає дослідження.

На сьогоднішній день вимоги до бухгалтерського обліку основних засобів на малих і середніх підприємствах відповідно до Міжнародних стандартів фінансової звітності для малих і середніх підприємств дещо відрізняються від тих, які наведені вітчизняними нормативно-законодавчими актами в даній галузі, і дослідження питання необхідно починати зі порівняльного аналізу терміну «основні засоби». Відповідно до П(С)БО 7 «Основні засоби», основні засоби – це матеріальні активи, які підприємство (установа) утримує з метою використання їх у процесі виробництва (діяльності) або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік) [1]. Крім того, в ПСБО 7 «Основні засоби» зазначено, що об'єкт основних засобів визнається активом, якщо існує імовірність того, що підприємство/установа отримає в майбутньому економічні вигоди від його використання та вартість його може бути достовірно визначена [1].

Відповідно до IFRS for SMEs, розділу 17 «Основні засоби» актив для визнання в якості основного засобу повинен володіти матеріальною формою і відповідати таким умовам визнання:

- актив повинен бути призначений для використання у виробництві або для постачання това-

рив або послуг, або для здачі в оренду іншим компаніям або для адміністративних цілей;

- передбачається використання активу більше, ніж один період;
- підприємство може достовірно оцінити вартість активу;
- ймовірність отримання підприємством економічних вигод від використання активу досить висока [2].

Як бачимо із проведеного дослідження, має місце абсолютна схожість критеріїв визнання основних засобів активами за вітчизняним П(С)БО 7 і відповідно до МСФЗ для МСП (IFRS for SMEs).

Але разом з тим МСФЗ для МСП (IFRS for SMEs) не уточнює, що є об'єктом основних засобів. Належність окремих видів майна до основних засобів визначається на підставі професійної думки бухгалтера з урахуванням конкретних обставин і умов експлуатації об'єкта, в окремих випадках методів нарахування амортизації [3, с/ 244].

Відповідно до П(С)БО 7 об'єкт основних засобів також може бути поділений на окремі частини, однак на практиці далеко не кожне підприємство використовує подібний спосіб покращення контролю та коригування амортизаційних відрахувань.

Аналогічно МСФЗ для МСП передбачена можливість об'єднання окремих незначних активів в один об'єкт основних засобів, національні ж стандарти таку можливість виключають.

Наступним етапом нашого дослідження є проведення аналізу видів вартостей, дозволених для застосування в МСФЗ для МСП (IFRS for SMEs) та П(С)БО 7 «Основні засоби» (табл. 1).

Таблиця 1
Класифікація вартостей основних засобів

Вид вартості	IFRS for SMEs	П(С)БО 7
Первісна вартість	+	+
Справедлива вартість	+	+
Переоцінена вартість	+	+
Чиста вартість реалізації необоротного активу	-	+
Вартість, яка амортизується	+	+
Ліквідаційна вартість	+	+
Залишкова вартість	-	+
Поточна (відновна) вартість	+	-
Балансова вартість	+	-
Можлива ціна продажу	+	-

З таблиці 1 видно, що в ПСБО 7 відсутні такі види вартості основних засобів, які мають місце в МСФЗ, як:

- Можлива ціна продажу (реалізована вартість);
- Поточна (відновна) вартість;
- Балансова вартість.

Разом з тим в МСФЗ для МСП (IFRS for SMEs) відсутня чиста вартість реалізації необоротного активу.

На нашу думку? вид вартості «можлива ціна продажу» є найбільш прийнятним для застосування МСП в Україні, оскільки по суті являє собою продажну вартість конкретного (а не абстрактного, як у випадку застосування методу «поточна (відновна) вартість», активу, з певним терміном корисного використання, що враховує чинники морального і фізичного зносу і цілком відповідним ринковій вартості у відповідному географічному регіоні. Введення даного способу оцінки (і переоцінки) активів у практику обліку малих підприємств, на наш погляд є нагальною необхід-

ністю, оскільки дозволяє надавати найбільш достовірну інформацію про фінансово-господарську діяльність підприємств користувачам [4, с. 112].

Також слід зауважити, що в МСФЗ для МСП (IFRS for SMEs) не йде мова про залишкову вартість об'єкта, але визначення балансової вартості виглядає наступним чином: «... балансова вартість – сума, за якою актив визнається після вирахування будь-якої накопиченої амортизації та накопиченого збитку від знецінення». Даний факт дозволяє провести паралель з вітчизняними аналоговими поняттями «балансова вартість» та «залишкова вартість» об'єкта основних засобів [5, с. 84].

Крім того, при розробці окремих національних стандартів для малих і середніх підприємств, що відповідають вимогам МСФЗ, необхідно врахувати можливі неточності, пов'язані з лексичними особливостями перекладу. Наприклад, в МСФЗ для МСП (IFRS for SMEs) під первісною вартістю (собівартістю) об'єкта основних засобів розуміють його ціну в еквіваленті грошових коштів на дату визнання. Водночас, П(С)БО 7 «Основні засоби» визначає первісну вартість основних засобів, придбаних за плату, як історичну (фактичну) собівартість необоротних активів у сумі грошових коштів або справедливої вартості інших активів, сплачених (переданих), витрачених для придбання (створення) необоротних активів.

Очевидно, що економічні поняття «ціна» і «сума фактичних витрат» нерівнозначні, отже формулювання поняття історичної (первісної) вартості зажадає від наших законодавців у цій галузі більш детального опрацювання питання. Також необхідним і обов'язковим кроком при створенні стандарту з обліку основних засобів для малих підприємств буде введення критерію надійної вартісної оцінки, так як остання має безпосередній вплив на показники фінансової звітності і, отже, є основоположним принципом визнання основного засобу активом.

Таким чином, в ході проведеного аналізу МСФЗ для МСП (IFRS for SMEs) і П(С)БО 7 «Основні засоби» ми з'ясували, що на тлі перерахування критеріїв визнання ні в одній з цих систем обліку не дано однозначного визначення основного засобу підприємства, що свідчить про необхідність уніфікації даного поняття як для українських, так і для міжнародних малих і середніх підприємств. На наш погляд, прийнятним варіантом є наступне трактування: основні засоби – достовірно оцінені матеріальні активи, придбані з метою здійснення власної діяльності підприємства, які повинні використовуватися в діяльності підприємства понад 12 місяців.

Крім невідповідності методологічних підходів розглянутих систем бухгалтерського обліку існують і практичні облікові проблеми [6, с. 3]. Не можна не відзначити наявні розбіжності в питаннях нарахування амортизації. Так, згідно з МСФЗ для МСП (IFRS for SMEs), дозволено використовувати три методи її нарахування: прямолінійний, метод зменшення залишку та метод кількості одиниць продукції. Відповідно до П(С)БО 7 «Основні засоби» та Податкового Кодексу України крім перерахованих способів діє також кумулятивний метод, який неодноразово піддавався критиці в науковій літературі через недостовірне відображення схеми отримання економічної вигоди від використання об'єкта в господарській діяльності [1]. Крім того, для малих і середніх підприємств даний спосіб недоцільний: купуючи об'єкти основних засобів, що були у вжитку, найчастіше ви-

трати на відновлення об'єкта зростають зі збільшенням терміну служби, тоді як основна частина вартості об'єктів основних засобів списується в перші роки експлуатації з щорічним зменшенням амортизаційних відрахувань.

Здавалося б, при придбанні (створенні) нового основного засобу підприємства малого і середнього бізнесу мають переваги: списання вартості за кумулятивним методом дає можливість для прискореної амортизації основного засобу. Проте варто відзначити, що високий ступінь зношення об'єктів основних засобів спотворює їх балансову вартість. МСФЗ для МСП, як і Міжнародні стандарти фінансової звітності, підкреслюють значимість принципу достовірності, тоді як в результаті застосування кумулятивного методу знижується корисність фінансової звітності малих і середніх підприємств в якості інформаційної бази для прийняття економічних рішень. Таким чином, на нашу думку, необхідно внести відповідні корективи в зазначені нормативно-правові документи з

бухгалтерського обліку основних засобів.

Висновки і пропозиції. Підводячи підсумки, відзначимо, що напередодні прийдеших змін, пов'язаних з впровадженням МСФЗ і, відповідно, МСФЗ для МСП (IFRS for SMEs), першочерговим завданням законодавчих органів є розробка найбільш раціональної системи бухгалтерського обліку малих і середніх підприємств України в цілому. Даний процес вимагатиме від Уряду України та інших відповідних уповноважених органів здійснення цілого ряду кроків, спрямованих на здійснення програми реформування бухгалтерського обліку. Однак враховуючи той факт, що бухгалтерський облік основних засобів, починаючи з моменту їх придбання і закінчуючи вибуттям, на відміну від інших видів активів підприємства має свої специфічні особливості, ознайомлення вітчизняних бухгалтерів, зайнятих у секторі малого бізнесу, з проблемами і завданнями, які виникають найближчим часом, необхідно починати вже сьогодні.

Список літератури:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 27.04.2000 р. № 92 // Все про бухгалтерський облік. – № 8-9. – 27 січня 2012. – С. 42-47.
2. Federal Small Business Programs and the Small Business Act of 1953 [Electronic resource] // Contract Management – October 2009. – P. 25-48. – Access mode : <http://www.ncmahq.org/files/Articles/CM1009%20-%2024-41.pdf>. – Title from the screen.
3. Войнарченко М.П., Пономарьова Н. А., Замазій О. В. Міжнародні стандарти фінансової звітності та аудиту : навч. посіб. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 488 с.
4. Голов С.Ф., Костюченко В.М. Бухгалтерський облік за міжнародними стандартами. – К. : Екаунтінг, 2005. – 384 с.
5. Жолнер І. В. Фінансовий облік за міжнародними та національними стандартами : навч. посіб. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 368 с.
6. Косовиць Л. Облік основних засобів за МСФЗ // Головбух. – 2008. – № 35. – С. 17-23. 6. www.dtkk.com.ua.

Скрипник Н. В.

Черновицкий торгово-экономический институт
Киевского национального торгово-экономического университета

УЧЕТ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ: СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА НАЦИОНАЛЬНЫХ ПОДХОДОВ И ТРЕБОВАНИЙ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Резюме

Исследованы определение, признание и оценка основных средств в соответствии с отечественными и международными стандартами бухгалтерского учета и финансовой отчетности. Подчеркнуто сходство и выделены неточности и расхождения в видах стоимости основных средств. Сделан акцент на практических учетных проблемах, которые имеют место при начислении амортизации основных средств.

Ключевые слова: основные средства, малые предприятия, средние предприятия, финансовая отчетность, Международные стандарты финансовой отчетности для малых и средних предприятий.

Skrypnyk N. V.

Chernivtsi Trade and Economics Institute
Kyiv National Trade and Economic University

ASSET ACCOUNTING: COMPARATIVE CHARACTERISTICS OF NATIONAL APPROACHES AND REQUIREMENTS OF INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARDS

Summary

Investigated the definition, recognition and valuation of fixed assets in accordance with national and international standards of accounting and financial reporting. Emphasized similarities and discrepancies highlighted differences in the types of fixed assets. An accent on practical accounting problems that occur in the calculation of depreciation of fixed assets.

Key words: fixed assets, small businesses, medium sized businesses, financial statements, IFRS for SMEs.

УДК 336.14:004

Строй Т. А.

Київський національний торговельно-економічний університет

ЕФЕКТИВНІСТЬ СИСТЕМИ БЮДЖЕТУВАННЯ В УМОВАХ ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

У статті відображені роль та призначення процесу бюджетування у діяльності будівельного підприємства. Досліджено процедуру створення внутрішнього звіту «План-фактний аналіз» за допомогою інформаційних технологій обліку. Визначено основні проблеми бюджетування на підприємстві в умовах нестабільності формування поточних бюджетів, запропоновано можливі шляхи їх вирішення.

Ключові слова: бюджетування, автоматизація, інформаційні технології, прийняття рішень, «План-фактний аналіз».

Постановка проблеми. Для будівельних підприємств здійснення бюджетування виступає одним із головних джерел одержання розгорнутої картини результатів господарської діяльності. На жаль, часом довготривале узгодження бюджетів, позбавляє управлінський персонал актуальними даними про інформаційні потоки, необхідні для нагального ухвалення рішень. Відсутність налагодженої автоматизованої системи облікової підтримки здійснення бюджетування призводить до того, що не залишається часу на остаточне узгодження бюджетів, унеможливується прагнення менеджменту проекту погасити негативні впливи й домогтися збігу фактичної траєкторії поведінки господарської системи з бажаною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження питання проблем автоматизації системи управління діяльністю суб'єктів господарювання, моделювання й проектування автоматизованих систем управління підприємством розглядалися у працях С. І. Волкова [1], Л. Дзагурова [2], В. М. Жеребіна [3], В. Б. Лібермана [4], В. О. Осмятченка, М. М. Матюхи [5], Р. С. Рашитова [6], В. С. Рожнова [7], А. М. Романова [8], В. Б. Тарасов [9], Шнайдермана [10] та інших вчених. Зокрема, В. Б. Ліберман підкреслював тісний взаємозв'язок процесів автоматизації бухгалтерського обліку й економічного аналізу, пропонуючи як початкові дані для автоматизації аналітичних розрахунків «використовувати вихідні показники, що одержуються в результаті автоматизації планових та облікових робіт. В. О. Осмятченко та М. М. Матюха зазначають, що важливим етапом побудови інформаційної системи є запровадження інформаційного забезпечення. Формулювання вимог до інформаційного забезпечення створюваної інформаційної системи електронної звітності визначає напрями проектування цієї системи, побудову концептуальної моделі даних. Р. С. Рашитовим пропонувався підхід до реалізації машинного континування первинних документів на підставі типу господарської операції, відповідно до якого дані документа піддаються автоматизованому перетворенню й підстановці отриманих у результаті сум у проведення, відповідні такому типу операції. У наукових працях В. С. Рожнова та А. М. Романова розглядалися теоретичні питання побудови й основ проектування машинної обробки економічної інформації, організації механізації окремих завдань і напрямів бухгалтерського обліку, пропонувалися підходи до механізації обліку в різних галузях народного господарства (на транспорті, у будівництві, у постачальницьких і збутових організаціях). І. Б. Шнайдерман досліджував формальні мови опису бухгалтерських методик у математичній формі, орієнтовані на подання методичного знання бухгалтерського обліку.

Вищевказані досягнення мають велике теоретичне та практичне значення. Однак, незважаючи на існування значної кількості досліджень у даному векторі, окремі проблеми провадження автоматизованої системи бюджетування залишаються невирішеними. Враховуючи вищезазначені обставини, можна дійти висновку, що тематика статті є актуальною.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Прийняття управлінських рішень на підприємстві все більше ускладнюється в зв'язку з неефективним використанням інструментів управління. Так, зокрема, відсутність налагодженої автоматизованої системи бюджетування не дає змогу визначити ряд відхилень, що виходять за межі допустимих факторів, чітко встановити причини відхилень фактичних показників від запланованих, виявити резерви для виправлення ситуації, терміново вжити заходів по виведенню об'єкта управління на плановий курс. Це особливо актуально для будівельних підприємств, що працюють з портфелем проектів коротко – і довгострокового періоду.

Мета статті. Метою дослідження є вивчення теоретико-практичних питань організації та здійснення план-фактного аналізу на основі бюджетування у системі інформаційних технологій будівельного підприємства.

Виклад основного матеріалу. Бюджетування являє собою єдину систему планування, контролю та аналізу грошових потоків, а також фінансових результатів. Одним із найважливіших елементів бюджетування виступає фінансове планування – управління процесом створення, розподілу й використання фінансових ресурсів підприємства. Слід зазначити, що бюджет – це фінансовий план, іншими словами, план діяльності компанії на певний період, виражений у грошовій формі.

У результаті бюджетування складається сукупність фінансових планів, узгоджених між собою:

- бюджет руху грошових коштів;
- бюджет доходів і витрат;
- прогнозний баланс;
- оборотні бюджети для окремих підрозділів і для окремих будівельних проектів підприємства.

Бюджети можуть складатися як на найближчі місяці (поточне або оперативне планування), так і на більш тривалі періоди часу (тактичне, стратегічне планування).

Функції бюджетування на будівельному підприємстві ілюструє рисунок 1. Слід зазначити, що якісно нові умови для автоматизації, що впроваджуються на будівельних підприємствах, відкривають суттєво ширші функціональні можливості користувачам облікової інформації. Комплексна система автоматизованої обробки фінансово-розра-

хункових задач передбачає використання єдиної бази даних, яка утворюється з нормативно-довідкової, вхідної та вихідної інформації [11, с. 106].



Рис. 1. Функції бюджетування

Інтеграція 1С бухгалтерського обліку з іншими функціями управління (взаємозв'язок із функціями оподаткування, аудиту, фінансового менеджменту й ін.) є закономірним результатом наявності об'єктивних тенденцій у розвитку підприємств в умовах ринку та конкуренції [5].

Так, зокрема, конфігурація «Управління виробничим підприємством» на платформі «1С: Підприємство 8.2» містить набір інструментів фінансового планування, що відповідає універсальній бюджетній моделі. За допомогою конфігурації реалізуються наступні функції:

- Планування руху коштів підприємства на будь-який період у розрізі тимчасових інтервалів, підрозділів підприємства, проектів, контрагентів, номенклатури тощо;

- Фінансове планування за кількома сценаріями; формування поточних бюджетів на основі стратегічних бюджетів та з корекцією за фактичним виконанням бюджету в завершеному періоді;

- Моніторинг фактичної діяльності підприємства в тих же розрізах, в яких проводилося планування;

- Складання зведеної звітності за результатами моніторингу;

- Контроль відповідності заявок на витрачання грошових коштів робочому плану на період;

- Фінансовий аналіз;

- Аналіз доступності грошових коштів;

- Аналіз відхилень планових і фактичних даних.

Типова конфігурація «Управління виробничим підприємством» на платформі «1С: Підприємство 8.2», розширена розділами «Бюджетування» та

«Казначейство» у вигляді доповнень, робить, здавалося б, неможливе – об'єднує роботу бухгалтера та менеджера в єдину гнучку, продуктивну та зрозумілу інформаційну систему. Адже їхня робота насправді тісно взаємопов'язана, тим не менше – це абсолютно різні функції. Програмне рішення «Бюджетування» призначене для планування бюджету руху грошових коштів, бюджету доходів та витрат, а також для план-фактного аналізу діяльності будівельного підприємства.

Розділ «Казначейство» дає змогу створювати так звані «Заявки на витрачання грошових засобів» на наступний місяць. Загальний інтерфейс цього документу наведений на рисунку 2.

Так званий «план» створюється проектним відділом (менеджерами проектів), маючи оперативну та прогнозну інформацію по майбутнім витратам та платежам. Далі вони підлягають узгодженню самим менеджером будівельного проекту, фінансовим менеджером та бухгалтером підприємства. «Факт» майбутнього звіту будується на основі первинних бухгалтерських документів, оформлених відповідно до вимог чинного законодавства. Таким чином, утворюється планово-фактична інформаційна оперативна база про можливі та фактичні майбутні витрати і платежі. Загальний механізм формування внутрішнього звіту «План-фактний аналіз» зображено на рисунку 3.

Упродовж місяця здійснені платіжні операції оформлюються типовими документами, створені на основі заявок менеджерів проекту та бухгалтера, таким чином здійснюється контроль витрат. У будь-який момент часу є можливість формувати звіт по періодам і порівнювати витрати й доходи по статтям бюджету, а головне – порівняти планові та фактичні витрати грошових коштів, уникати неплатежів та здійснювати належний контроль за рухом фінансових потоків.

Отже, отримані нові оперативні можливості відкривають шлях до якісно нового формату аналізу планових та фактичних витрат.

Таким чином, внутрішньо управлінський звіт «План-фактний аналіз» дає змогу:

- Аналізувати доходи та витрати по вісім підрозділам підприємства;

- Виявляти статті витрат/руху грошових коштів, що впливають на бюджет;

- Оцінювати підсумки роботи;

Заявка на расходование ДС: Оплата поставщикам. Проведен

Номер: №В000019 от 04.03.2014 10:04:28 Статус: Утверждена (изменен 04.03.2014 17:29:25)

Форма оплаты: Безналичное

Тип заявки: Плановая

Тип платежа: Важность: Средняя

Документ основание: Сверх бюджета

Заявка Дополнительно

Организация:	Киевгорпроект ТОВ	Валюта документа:	грн	Курс:	1,0000
Сценарий:	Годовой по месяцам	Сумма:			92,00
ЦФО:	Админ киевгорпроект	Ставка НДС:	20%		
Статья оборотов:	Услуги связи	НДС:			15,33
Проект:	Музейный Ва	Сумма без НДС:			76,67
Контрагент:	Укртелеком ПАТ				
Договор контрагента:	№В01189910ДГ-0000006				
Дата расхода:	04.03.2014	Не позднее:	31.03.2014		
Назначение платежа:	Оплата конструкторских услуг за лютый месяц				
Назначение платежа упр:	Оплата конструкторских услуг за лютый месяц				
Исполнитель:	Татьяна Строй				
Ответственный:	Татьяна Строй				

Установленные визы

Объект рассмотрения: Заявка на расходование ДС №В000019 от 04.03.2014 10:04:28

Статус: Утверждена (изменен 04.03.2014 17:29:25)

Виза	Должность	Решение	Дата установки	Коммент
Физическое лицо	Пользователь	Установить не позднее		
Казначей	Согласовано		04.03.2014 17:29:47	
Верховодяе Богод...	Согласовано		04.03.2014 17:29:47	
Сверх бюджета	Согласовано		04.03.2014 17:29:47	
Бухгалтер	Согласовано		04.03.2014 10:05:04	
Главный бухгалтер	Согласовано		04.03.2014 17:29:47	
Григоренко К.Е.	Согласовано		04.03.2014 17:29:51	
Финансовый директор	Согласовано		04.03.2014 17:29:51	
Мельниченко Ири...	Согласовано		04.03.2014 17:29:51	

Рис. 2. Заявка на витрачання грошових коштів у програмі «1С: Підприємство 8.2. Управління виробничим підприємством»

- Вести облік доходів та витрат по окремим проектам будівництва, що дасть інформацію про їх рентабельність;

- Відстежувати закономірності, що очікуються і не очікуються у роботі підприємства.

Висновки і пропозиції. Провівши дослідження, можна зробити наступні висновки. Те, наскільки об'єктивною буде база для управлінських рішень, визначається логікою, що закладається при побудові автоматизованої системи управлінського обліку: чим коректніше відображаються та аналізуються зібрані дані, тим ефективнішими будуть рішення управлінців. Запровадивши на будівельному підприємстві додатки «Бюджетування» та «Казначейство», можливе створення функціонального звіту «План-фактний аналіз». Таким чином, безпосередньо з'явиться можливість відслідковувати відхилення, планувати контролювати витрати, уникати перевитрат, коригувати «вузькі місця», передбачати створення актуальних забезпечень майбутніх витрат тощо. Цей звіт буде точкою опори у питанні прийняття рішень як для бухгалтера, так і для менеджера.

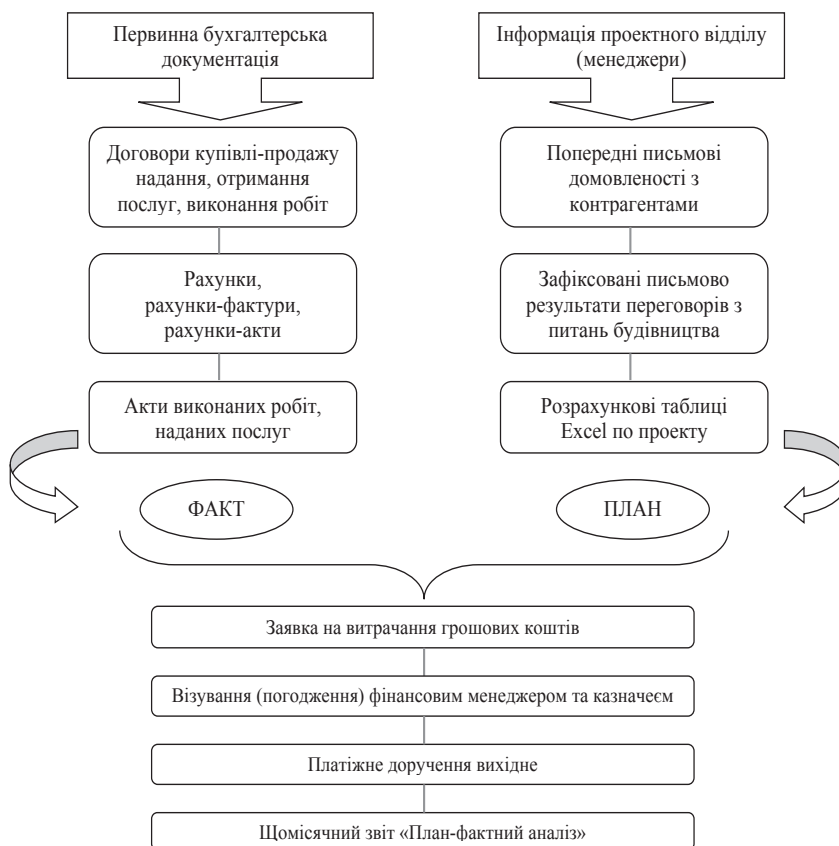


Рис. 3. Механізм формування управлінського звіту «План-фактний аналіз»

Список літератури:

1. Волков Е. А. Экономическая эффективность автоматизированного управления / Е. А. Волков, Л. Г. Никонова. – М. : Мысль, 1987. – 158 с.
2. Дзагуров Л. Опыт автоматизации крупных компаний / Л. Дзагуров // Финансовая газета. – 1997. – № 19. – С. 15.
3. Жеребин В. М. Автоматизация проектирования экономических информационных систем / В. М. Жеребин, А. Н. Романов, Б. Е. Одинцов. – М. : Наука, 1988. – 176 с.
4. Либерман В. Б. Автоматизированные системы обработки экономической информации / В. Б. Либерман. – М. : Финансы и статистика. – 1981. – 184 с.
5. Осмятченко В. О., Матюха М. М. Звітність як основа узагальнення вихідних даних в умовах застосування інформаційних технологій // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. ISSN 1994-1749. – 2013. Вип. 1(25). 2013. – С. 208-222.
6. Рашитов Р. С. Логико-математическое моделирование в бухгалтерском учете / Р. С. Рашитов. – М. : Финансы, 1979. – 128 с.
7. Рожнов В. С. Информационное обеспечение хозяйственной деятельности предприятия / В. С. Рожнов. – М. : Финансы и статистика, 1987.
8. Романов А. Н. Автоматизация обработки информации по учету и анализу в промышленности / А. Н. Романов. – М. : Финансы и статистика, 1981. – 224 с.
9. Тарасов В. Б. Новые стратегии реорганизации и автоматизации предприятий: на пути к интеллектуальным предприятиям / В. Б. Тарасов // Новости искусственного интеллекта. – 1996. – № 4. – С. 40-85.
10. Шнайдерман И. Б. Интегрированная обработка данных / И. Б. Шнайдерман. – М. : Статистика, 1977. – 151 с.
11. Терещенко Л. О., Матієнко-Зубенко І. І. Інформаційні системи і технології обліку : навч. посібник. – К. : КНЕУ, 2003. – 158 с.

Строй Т. А.

Киевский национальный торгово-экономический университет

ЭФФЕКТИВНОСТЬ СИСТЕМЫ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Резюме

В статье отражены роль и назначение процесса бюджетирования в деятельности строительного предприятия. Исследована процедура создания внутреннего отчета «План-фактный анализ» с помощью информационных технологий учета. Определены основные проблемы бюджетирования на предприятии в условиях нестабильности формирования текущих бюджетов, предложены возможные пути их решения. **Ключевые слова:** бюджетирование, автоматизация, информационные технологии, принятие решений, «План-фактный анализ».

Stroy T. A.

Kyiv National University of Trade and Economics

EFFECTIVENESS OF BUDGETING IN CONDITION OF USING INFORMATION TECHNOLOGY

Summary

The article shows role and purpose of the budgeting process in development company. Investigated the procedure of making an internal report «Plan-fact analysis» in help with information technology. Determined the main problems of budgeting in the company in condition an unstable formation of current budget, proposed possible solutions.

Key words: budgeting, automation, information technology, decision-making, Plan-fact analysis.

УДК 657:658.153

Фурса Т. П.

Івано-Франківський навчально-науковий інститут менеджменту

Тернопільського національного економічного університету

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджено теоретичні питання формування та класифікації оборотних активів підприємства в умовах ринку. Розглянуто критерії ефективності використання оборотних активів підприємств і особливості управління ними. Визначено їх оптимізацію на підприємстві.

Ключові слова: активи, оборотні активи, цінні папери, оборотні кошти, абсолютне вивільнення, відносно вивільнення.

Постановка проблеми. На сьогоднішній день ринкові відносини в Україні вимагають нових підходів до управління економічними процесами як на макрорівні, так і на рівні окремих суб'єктів господарювання. Особливого значення набувають проблеми створення механізмів управління фінансами суб'єктів господарювання, які б відповідали теперішнім вимогам часу та забезпечували достатній рівень прибутковості, ліквідності, платоспроможності.

Типовим економічним наслідком кризових явищ для більшості вітчизняних підприємств стала гостра нестача необхідного обсягу оборотних активів, що істотно позначається на ефективності їх діяльності. Разом з цим низька забезпеченість виробничих підприємств оборотними активами супроводжується низьким рівнем їх використання та, відповідно, непослідовним застосуванням принципів організації оборотних активів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Концептуальні основи управління оборотними активами розглядаються у наукових працях вітчизняних і зарубіжних учених-економістів: І. Бланка, Т. Головченка, А. Золотарьова, А. Карбовник, В. Коноплицький, В. Ковальова, М. Литвина, В. Маргасова, К. Мельничук, А. Поддєрьогіна, Є. Стоянової, Л. Соляник, А. Шило та інших.

Та все ж існує ряд теоретичних і практичних проблем, які ще залишаються невирішеними як на рівні промисловості в цілому, так і на рівні окремих підприємств. До них слід віднести оцінку ефективності використання оборотних активів, вдосконалення системи їх обліку, нейтралізацію впливу кризових явищ на їхнє формування.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Розробка досконалого механізму управління оборотними активами підприємств і дієве застосування його на практиці є досить актуальною проблемою в даний час, оскільки ефективне формування, регулювання обсягу і структури та використання оборотних активів сприятиме підтримці оптимального рівня ліквідності, забезпечить оперативність виробничого і фінансового

циклів діяльності, а отже сприятиме платоспроможності і фінансовій стійкості підприємств.

Мета статті. Метою даної статті є дослідження теоретичних засад функціонування оборотних активів підприємств та ефективне управління ними.

Виклад основного матеріалу. Важливим аспектом максимізації прибутку суб'єкта господарювання є забезпеченість виробничого процесу необхідними активами в необхідній кількості та їх ефективне використання для нормального функціонування підприємства.

Для початку дослідження необхідно приділити увагу питанню трактування терміну «активи». Так, на сьогодні різко виділяються розбіжності у назві та визначенні засобів, під якими в бухгалтерському обліку розуміють активи. Крім того, відсутня чітка відповідь на питання, що саме з позиції бухгалтерського, цивільного та господарського законодавства відображає у бухгалтерському обліку суб'єкт господарювання активи, майно або ресурси.

Відповідно до міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ), актив – це ресурс, контрольований суб'єктом господарювання в результаті минулих подій, від якого очікують надходження майбутніх економічних вигід для суб'єкта господарювання [1].

Згідно з американським стандартом бухгалтерського обліку SFAC 6, активи – це ймовірні майбутні економічні вигоди, отримані або контролювані окремою компанією в результаті угоди або минулих подій. Визначення активів у МСФЗ та GAAP US за сутністю ідентичні та визначають дві основні характеристики активу – контрольовані суб'єктом господарювання ресурси та отримання в майбутньому економічних вигід.

Щодо облікового аспекту активи є ресурсами підприємства у вигляді конкретних елементів господарського обороту, а головним критерієм відображення їх в активі балансу.

Національні стандарти бухгалтерського обліку акцентують увагу на наявності двох основних умов:

1) суб'єкти господарювання повинні мати право власності на активи;

2) можливість отримання економічних вигод від їх використання в майбутньому.

Коноплицький В.А. у своїх працях відносить до активів цінні папери, а Бернар І. розглядав актив, як сукупність належного суб'єкту господарювання власного майна та дебіторських рахунків. Борисов А.Б., Науменко В.І. та Райзберг Б.А. розуміють під активом сукупність майна та грошових коштів, які належать підприємству Мочерний С.В. наводить більш глибоке трактування: активи – сукупність майна, інтелектуальної власності, грошових ресурсів, що належать підприємству, фірмі, компанії, в які вкладено засоби власників та інших осіб [2]. Фамінський І.П. відносить до активів матеріальні цінності, цінні папери, різного роду вклади до банків, готівку, а також нематеріальні активи («гудвіл», патенти, авторські свідоцтва, торгові марки тощо), що належать підприємству [3].

Термін «оборотні активи» в економічній літературі почав зустрічатись приблизно з початку минулого століття і трактувався по-різному, в залежності від етапів розвитку економіки. В умовах адміністративно-командної системи поширеним було досить вузьке поняття «оборотні кошти». Основною функцією вважалось розрахунково-платіжне обслуговування кругообігу коштів, фінансування поточних витрат підприємства. До складу оборотних коштів включали грошові суми, які необхідні на покупку матеріалів, сировини, на заробітну плату виробничому і адміністративному персоналу, на сплату податків та інших витрат підприємства, оплачених у поточному періоді [4, с.65].

Маргасова В. Г. виділяє чотири основні школи у процесі дослідження поняття «оборотний капітал»: класичну, представниками якої є А. Сміт, К. Маркс, Д. Рікардо, Ф. Кене, радянську, сучасну та західну [5, с. 109].

Саме представники класичної школи вперше запропонували поділяти наявний капітал на «основний» та «оборотний». Представники радянської школи класифікували оборотний капітал на фонди обігу та оборотні виробничі фонди. У радянські часи більш розповсюдженими було поняття «оборотні кошти», основною функцією яких вважалась розрахунково-платіжна, тобто фінансування витрат підприємства [6, с. 43].

Поважний О.С. вважає, що поняття «оборотні фонди» і «оборотний капітал» є ідентичними. Крім того, вчений пропонує використовувати саме останнє поняття. Також автор об'єднує такі ка-

тегорії як «оборотні кошти», «оборотні засоби» і «оборотні активи» [2, с. 42].

На думку Головченка, оборотні активи – це сукупність майнових цінностей підприємства, що обслуговують поточний господарський процес протягом одного операційного (виробничо-комерційного) циклу [7].

Мельничук К.С. визначає оборотні активи як грошові кошти та їх еквіваленти, що не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу, чи протягом дванадцяти місяців з дати балансу [5, с. 110].

Загалом на сьогодні не існує єдиної думки, щодо економічної сутності поняття «оборотні активи».

Узагальнюючи більшість визначень, можна зазначити, що оборотні активи – це грошові кошти та їх еквіваленти, що у використанні не обмежуються, а також інші активи, призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу.

Розглядаючи оборотні активи важливо розрізняти їх структуру та склад.

Співвідношення між окремими елементами оборотних активів, виражене у відсотках, називається їх структурою. Різниця в структурах оборотних активів обумовлюється багатьма факторами, зокрема, особливостями організації виробничого процесу, умовами постачання і збуту, місцезнаходженням постачальників і споживачів, структурою витрат на виробництво [8, с. 152].

Тому у визначенні економічної суті оборотних активів, на нашу думку, обов'язково повинні бути присутні вказівки на те, що вони авансуються у виробництво, оскільки авансуванням підкреслюється їх безперервний рух, динамізм.

Щоб проводити аналіз оборотних активів потрібно їх класифікувати (рис. 1).

До позитивних характеристик оборотних активів підприємства можна віднести високу їх ліквідність, відносно легка трансформація з одного виду в інший, порівняно легко може регулюватися швидкість їхньої оборотності та більш легко адаптуються у порівнянні з необоротними активами до змін кон'юнктури товарного і фінансового ринків.

В результаті прискорення обертання оборотних активів з обігу вивільняються матеріальні ресурси і джерела їх формування, при уповільненні – до обігу залучаються додаткові активи.

Вивільнення оборотних активів може бути абсолютним і відносним. Абсолютне має місце у випадку, коли фактичні залишки оборотних активів менші від нормативу або залишків попереднього

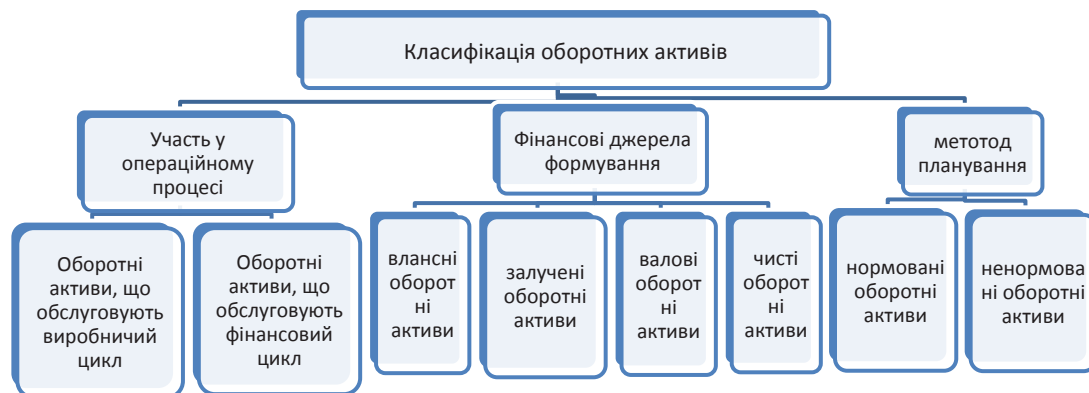


Рис. 1. Класифікація оборотних активів підприємства

періоду при збереженні чи перевищенні обсягу реалізації за визначений період.

Відносно вивільнення має місце у випадках, коли прискорення їх обертання відбувається одночасно зі зростанням виробничої програми підприємства, причому темп зростання залишків виробництва випереджає темп зростання залишків оборотних активів.

Прискорення обертання оборотних активів і вивільнення в результаті цього певної суми дає змогу підприємству спрямувати їх за своїм бажанням і обійтись без залучення додаткових фінансових ресурсів [8]:

Показники оцінки ефективності використання оборотних коштів можна розраховувати за всією сукупністю оборотних коштів і за їх окремими елементами.

Система показників ефективності використання оборотних активів заснована на розрахунку відносних показників, що характеризують різні аспекти діяльності підприємства і його фінансовий стан. Узагальнивши досвід науковців, розглянемо наступні групи фінансових коефіцієнтів [3, 6].

Критерії ефективності використання оборотних активів можна визначити як показники (індикатори), що використовуються для кількісного визначення [8, 10]:

- досягнення стратегічних цілей – розширення виробництва, збільшення чистого прибутку (оцінюється існуючий обсяг і структура оборотних активів, бажана, необхідна і та, якій надається перевага);

- достатності оборотних активів (критерій достатності) і збалансованості їх елементів (критерій збалансованості) щодо стратегічних і тактичних цілей;

- результативності процесів зміни обсягу і структури оборотних активів (критерій падіння, нарощування, розвитку).

Розробка моделей взаємозв'язку грошових і матеріальних запасів у процесі управління оборотними коштами є перспективним напрямом дослідження. Моделі управління оборотними коштами повинні бути побудовані з урахуванням наступних принципів: інтегрованість у загальну систему управління підприємством, комплексний характер формування управлінських рішень, високий динамізм управління, альтернативність підходів до розробки окремих оптимальних рішень, орієнтація на стратегічні цілі розвитку підприємства [5, с. 109].

Проте зайва турбота про стабільність виробництва може привести до вилучення з обороту значного капіталу і в результаті дати зворотний ефект, отже, знизити ефективність діяльності підприємства в цілому. Окрім коштів на закупівлю сировини, в структурі оборотних коштів витрати на утримання великих складських приміщень – оренда площі, амортизація устаткування, оплата праці персоналу і інше, що збільшує витрати підприємства при скороченні кінцевої рентабельності. Тому ефективність управління активами у вигляді ухвалення оптимальних рішень щодо розміру та формування є найважливішим чинником ефективної діяльності самого господарюючого суб'єкта в цілому.

Скорочення обсягу запасів до мінімально необхідного рівня дозволяє:

- зменшити імовірність погіршення якості запасів у зв'язку зі скороченням тривалості їх перебування на складі;

- знизити витрати на зберігання сировини і матеріалів;

- скоротити величину вилученого з обороту грошового капіталу.

При збільшенні обсягу оборотних коштів, як правило, відбувається відповідне зростання обсягу виробництва, що пояснюється недовикористанням виробничих потужностей підприємства. Проте, процеси збільшення і зменшення величини оборотних коштів не є симетричними. У разі зменшення обсягу оборотних коштів не завжди відбувається пропорційне падіння обсягів виробництва. Це пов'язано з існуванням резервів обсягу виробництва.

У разі скорочення нормативу оборотних коштів обсяг виробництва якийсь час може підтримуватися за рахунок наявності на складах залишків матеріалів, не витрачених у минулих періодах, за рахунок залишків незавершеного виробництва, по якому закінчується переробка в поточному періоді.

Дослідження праць вчених дозволяє виокремити методи управління оборотними активами, які можуть бути застосовані в практичній діяльності вітчизняних підприємств:

- прогнозування бюджету надходжень і видатків оборотних активів, яке дає змогу визначити майбутні надходження підприємства та його витрати. Застосування цього методу в практичну діяльність підприємств дозволить у майбутньому забезпечити контроль над рухом активів, оскільки він враховує як час надходження оборотних активів, так і час їхнього витрачання;

- прогнозування доходів, яке передбачає коригування очікуваної величини чистого прибутку на суму витрат, які не призводять до реального руху грошових коштів. Цей метод може бути застосований у практичній діяльності підприємств, які стабільно розвиваються, за умови досить точного прогнозування кон'юнктурних флуктуацій товарообігу та прибутку;

- метод екстраполяції оборотних активів. Цей метод передбачає розповсюдження встановлених у минулому тенденцій руху оборотних активів підприємства на майбутній період або розповсюдження вибіркового даних на іншу частину сукупності досліджуваних об'єктів, які раніше не були досліджені.

Застосування методів управління оборотними активами в практику господарювання дозволить забезпечити безперервність і безперебійність функціонування підприємства, зменшення обсягів вільних поточних активів; прискорення обігу оборотних активів, максимізацію прибутковості за збереження ліквідності.

Отже, вдосконалення управління оборотними активами підприємств передбачає: розробку ефективної політики управління оборотними активами, розробку і реалізацію політики цін і комерційних кредитів, спрямованих на прискорення оптимізації обсягів дебіторської заборгованості вдосконалення системи обліку і підвищення точності прогнозування, своєчасне оформлення документації, зосередження зусилля на подоланні кризи неплатежів

Висновки і напрямки подальших наукових досліджень. Удосконалення системи управління оборотними активами необхідна для оптимізації задоволення потреб у придбанні різних елементів оборотних активів, забезпечення відповідності їх обсягів обсягами фінансово-господарської діяльності, максимізації прибутку (рентабельності оборотних активів) і мінімізації витрат при допустимому рівні ризику. Раціональне й ефективне використання оборотних активів сприяє збіль-

шенню фінансової стійкості підприємства та його платоспроможності. За цих умов підприємство своєчасно і повністю може виконувати свої розрахунково-платіжні зобов'язання, що дозволять успішно здійснювати свою функціональну діяльність.

Список літератури:

1. МСБО [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.minfin.gov.ua/document/92427/МСБО_16.pdf.
2. Поважний О.С. Особливості визначення сутності та складу поняття «оборотні активи» / О.С. Поважний, Н.О. Крамзіна, Ю.В. Кваша // Економічний простір. – 2008. – № 12/2. – С. 41-52.
3. Нестеренко С.С. Оборотні кошти в умовах формування ринкової економіки / С.С. Нестеренко // Науковий вісник Академії муніципального управління. – 2009. – Вип. 7 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nvamu/Ekon/2009_7/09nssome.pdf.
4. Сироткин С.А. Оборотные средства и оборотные активы в современной экономике / С.А. Сироткин // Региональная экономика и управление: науч. журн. – 2007. – № 1(9). – С. 65.
5. Мельничук К.С. Управління оборотними активами підприємства як необхідна складова забезпечення їх ефективної діяльності / К.С. Мельничук // Наука й економіка. – 2009. – № 4(16). – Т. 2. – С. 108-112.
6. Пельтек Л.В. Методологічні аспекти формування системи управління оборотними активами підприємства / Л.В. Пельтек, С. М. Писаренко // Вісник Запорізького національного університету. – 2010. – № 1(5). – С. 43-49.
7. Головиченко Т.М. Оборотні активи підприємства: сутність, структура та динаміка (на прикладі Херсонської області) / Т.М. Головиченко, А.В. Мисловська // Таврійський науковий вісник. – 2009. – Вип. 63, ч. 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Chem_Biol/Tavrv/2009_63_2/63_2_28.pdf.
8. Шурпенкова Р. К. Сутність та сонови організації аналізу оборотних активів / Р. К. Шурпенкова, О. Й. Іваньчук // Вісник Запорізького національного університету. – 2010. – № 3(7). – С. 150-154.
9. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» від 07.02.2013 № 73 / Мінфін України // Офіційний вісник України. – Офіц. вид. – К., 2013. – № 19. – С. 97.
10. Матукова Г.І. Управління оборотним капіталом підприємства в умовах кризи / Матукова Г.І., Костюченко Д.В. // Економіка Криму. – 2010. – № 1(30) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Ekonk/2010_30/047_matukova.pdf.

Фурса Т. П.

Ивано-Франковский учебно-научный институт менеджмента
Тернопольского национального экономического университета

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМИ АКТИВАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Резюме

В статье исследованы теоретические вопросы формирования и классификации оборотных активов предприятия в условиях рынка. Рассмотрены критерии эффективности использования оборотных активов предприятий и особенности управления ими. Определена их оптимизация на предприятии.

Ключевые слова: активы, оборотные активы, ценные бумаги, оборотные средства, абсолютное высвобождение, относительное высвобождение.

Fursa T. P.

Ivano-Frankivsk Training and Scientific Institute of Management
Ternopil National Economic University

CONCEPTUAL FOUNDATIONS OF CURRENT ASSETS MANAGEMENT COMPANY

Summary

In this paper the theoretical Formation and classification of current assets of the company in the marketplace. The criteria of effective use of current assets of enterprises and management features. Determined to optimize their enterprise.

Key words: assets, current assets, securities, working capital, the absolute release relative release.

УДК 657:637.1

Слободян Н. Г.
Хилидизюк А. М.

Національний університет харчових технологій

УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ РЕАЛІЗАЦІЇ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ
ТА РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ У МОЛОКОПЕРЕРОБНІЙ ГАЛУЗІ
НА ПРИКЛАДІ ПАТ «ЯГОТИНСЬКИЙ МАСЛОЗАВОД»

Розглянуто особливості обліку готової продукції та розрахунків з покупцями, на прикладі ПАТ «Яготинський маслозавод». Визначені напрями удосконалення первинного обліку реалізації готової продукції та розрахунків з покупцями на досліджуваному підприємстві.

Ключові слова: реалізація продукції та товарів, розрахунки з покупцями та замовниками, дебіторська заборгованість, підприємство.

Постановка проблеми. Вирішити актуальні економічні проблеми неможливо без удосконалення бухгалтерського обліку. Чітко налагоджений бухгалтерський облік забезпечує необхідною та достовірною інформацією суб'єктів господарювання для виконання всебічного аналізу господарської діяльності та обґрунтування відповідних управлінських рішень. Однією з провідних галузей економіки України є молочна промисловість. Реалізація продукції та товарів впливає на фінансові результати роботи підприємства. Вивчення особливостей обліку готової продукції та товарів згідно з національними стандартами бухгалтерського обліку та його удосконалення є одним з важливих завдань сучасного управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальні питання обліку і аналізу готової продукції та товарів висвітлювалися у працях відомих вітчизняних учених-економістів. Значну увагу цим питанням приділяли Бутинець Ф.Ф., Валуєв Б.І., Голов С.Ф., Жилкіна Л.В., Гуцайлюк З.В., Кужельний М.В., Єфіменко В.І., Ткаченко Н.М., Сопко В.В., Смоленюк П.С. Вагомий внесок у розвиток методологічних питань обліку готової продукції зробили зарубіжні вчені: Безруких П.С., Виноградов В.В., Грунфест І.Л., Маргуліс А.Ш., Марченко О.К., Кондраков В.Б., Ліberman Л.В., Левін В.С., Тішков І.Е., Цуркану В.І., Шеремет А.Д., Чечета А.П та інші.

Мета статті. Дослідження теоретичних аспектів обліку процесів реалізації продукції і товарів та розрахунків з покупцями і застосування їх в практиці обліку на молокопереробних підприємствах.

Виклад основного матеріалу. Готова продукція – це продукція (виріб, напівфабрикат, послуга), що повністю закінчена обробкою на даному підприємстві, пройшла всі стадії технічного випробування, приймання, укомплектування згідно з умовами договорів із замовниками і відповідає технічним умовам і стандартам, не потребує подальшої обробки на цьому підприємстві і здана на склад [1, с. 926].

Товар – продукт природи і людської праці або тільки людської праці у матеріальній і нематеріальній субстанції та у формі послуг, який завдяки своїм властивостям здатен задовольняти наявні чи передбачувані суспільні потреби і призначений для обміну і купівлі-продажу; продукт праці, що виробляється не для власного споживання, а на продаж, а також матеріальні та нематеріальні активи, цінні папери та деривативи, що використовуються у будь-яких операціях, крім операцій з їх випуску (емісії) та погашення [2, с. 912].

Основними задачами бухгалтерського обліку та аналізу реалізації готової продукції є:

- своєчасне оформлення відповідними документами реалізації готової продукції;
- забезпечення контролю за її скоронністю на складах підприємства;

- своєчасне відображення і аналіз операцій з відвантаження і реалізації продукції та товарів і розрахунків з покупцями;

- забезпечення контролю за виконанням плану випуску і реалізації продукції, дослідження виконання асортименту продукції.

Темпи зростання обсягу реалізації продукції безпосередньо впливають на динаміку витрат, прибуток та рентабельність підприємства. Тому аналіз показників реалізації має важливе значення. Основні задачі проведення аналізу показників обсягів випуску та реалізації продукції:

- оцінка рівня виконання плану (прогнозу) та динаміки реалізації продукції;

- визначення впливу різних факторів на зміну величини цих показників;

- розроблення заходів щодо збільшення обсягів реалізації продукції.

Основними видами діяльності ПАТ «Яготинський маслозавод» є:

- перероблення молока та виробництво сиру;
- роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах з перевагою продовольчого асортименту;
- інші види оптової торгівлі;
- посередництво в торгівлі товарами широкого асортименту;
- діяльність автомобільного вантажного транспорту.

На сьогоднішній день Яготинський маслозавод випускає продукцію під ТМ «Яготинське»: масло, сир, йогурти, десерти, молоко, сметану, кефір, ряжанку, сироватки, закваски. Асортимент включає понад 60 продуктових позицій. Також підприємство здійснює виробництво продукції для торгівельних мереж «Білла» та «Сільпо», яка продається в цих мережах під приватними торговими марками.

ПАТ «Яготинський маслозавод» орієнтований на ринок м. Києва та Київської області, тому будемо розглядати його структуру та контрагентів на даному ринку.

Ємність Київського ринку незбираного молока складає 600 т на день, тобто за рік у цьому сегменті обертається близько \$100 млн. На сьогодні лідуючі позиції утримують декілька великих виробників: «Галактон», «Вімм-Білл-Данн», «Лакталіс-Україна», «Павлоградський молочний комбінат», «Біловіт», що поділяють між собою 60% ринку. Обсяг продажу розглянемо у таблиці 1.

Таблиця 1
Обсяг продажу та доля ринку
молочної продукції у 2012 р.

№ п/п	Підприємство	Обсяг продажу, тонн	Доля ринку, %
1	Галактон	6000	33
2	Вім-Білл-Дан	1800	10
3	Білосвіт	1200	7
4	Павлоградський МЗ (ТМ «Фані»)	900	5
5	Лакталіс (ТМ «Президент»)	900	5
6	Яготинський МЗ	605	3
7	Святошинський МЗ (ТМ «Святошино»)	300	2
8	Інші	6295	35

«Галактон» традиційно утримує найбільшу частку ринку молочної продукції в столиці (33%), тоді як у масштабах країни йому належить не більш 9-10%, що свідчить про ефективну маркетингову політику підприємства. ПАТ «Яготинський маслозавод» займає 6-ту позицію з даних підприємств, що свідчить про середні обсяги реалізації продукції на ринку.

Отже, у молокопереробній галузі ПАТ «Яготинський маслозавод» має двох найбільших конкурентів: ТОВ «Галактон» та Святошинський МЗ (ТМ «Святошино»). Для оцінки якості продукції цих підприємств розглянемо основні параметри оцінки товарів та порівняємо їх з характеристикою товарів ПАТ «Яготинський сирзавод» у таблиці 2.

Таблиця 2
Характеристика товарів
ПАТ «Яготинський маслозавод»

№ п/п	Параметри	ТОВ «Галактон»	Святошинський МЗ (ТМ «Святошино»)	ТОВ «Яготинський маслозавод»	Середньо-зважений бал
1	Упаковка	5	3	4	0,15
2	Смакові якості	5	4	5	0,2
3	Оформлення	4	4	4	0,1
4	Ціна	5	4	3	0,3
5	Обсяг збуту	4	4	4	0,15
6	Кваліфікація персоналу	4	4	3	0,1

За результатами таблиці 2 видно, що «Яготинський маслозавод» є конкурентоспроможним підприємством. Високої оцінки заслуговують такі параметри як: упаковка, смакові якості, обсяг збуту. Отже, маслозавод підтримує позицію лідерства торгової марки на ринку для споживачів.

Наступним етапом аналізу ефективності реалізації продукції є аналіз випуску та реалізації продукції, який наведений у таблиці 3.

Для вдосконалення обліку готової продукції та її реалізації вважаємо за необхідне розмежувати витрати на збут, які пов'язані з доведенням існуючої продукції до споживача (тара, упаковка, вантажні роботи, транспортування, складування, витрати на утримання складів, магазинів, торгового персоналу тощо) та маркетингові витрати, що виникають у зв'язку з вивченням і стимулюванням попиту, пошуком інформації про ринки збуту і розширенням частки ринку виробника [4, с. 396].

Сьогодні облік дебіторської та кредиторської заборгованостей ведеться в одному реєстрі – Журналі № 3. Для прийняття управлінських рішень важливе значення має повнота і об'єктивність інформації, пов'язаної з дебіторською заборгованістю. Вирішення багатьох проблемних питань дозволить значно вдосконалити організацію та методику обліку розрахунків з дебіторами. Тому необхідно внести зміни у П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість», в яких чітко були б розмежовані поняття довгострокової та короткострокової дебіторської заборгованостей.

Важливо вдосконалювати методику визначення суми резерву сумнівних боргів. На мою думку, потрібно внести зміни в діюче законодавство для стимулювання створення підприємствами цього резерву. Практика показує, що більшість акціонерних підприємств, звітність яких є обов'язковою, не створюють резерву сумнівних боргів.

Інша пропозиція стосується використання у розрахунках із покупцями таких форм безготівкових розрахунків, які би гарантували своєчасне надходження грошей за відпущеною покупцям продукцією. Найзручнішими, на думку Л. Слюсарчук, є використання попередньої оплати за продукцію, а також акредитивної форми розрахунків [7, с. 559].

На нашу думку, обидві форми безготівкових розрахунків найбільш безпечні й унеможливають виникнення безнадійної дебіторської заборгованості. На промислових підприємствах, зокрема тих, які мають значні обсяги виробництва і реалізації продукції, доцільно використовувати логістичні способи та прийоми управління випуском і збутом продукції, оскільки в збутовій діяльності й інформаційному забезпеченні процесу збуту готової продукції, який ще називають логістичним сервісом, вони дають найкращі результати. Для інформаційного забезпечення маркетингових і логістичних процедур необхідно формувати і передавати на відповідні рівні управління повну, своєчасну та достатню інформацію про кількісні та вартісні показники щодо залишків готової продукції на будь-який момент часу, про вартість відпущеної оплаченої та неоплаченої продукції, про

Таблиця 3
Аналіз випуску та реалізації продукції ПАТ «Яготинський маслозавод» за 2012-2013 рр.

№ п/п	Продукція, тон	Фактично		Абсолютне відхилення	Темп приросту
		2012 р., тис. грн	2013 р., тис. грн		
1	Обсяг випущеної продукції у діючих цінах	486655,1	537749,2	51094,1	110,5
2	Обсяг випущеної продукції у порівняльних цінах	444423,3	521532,1	77108,8	117,4
3	Молоко	580	625	45	107,75
4	Кефір	110	117	7	106,36
5	Ряжанка	76	88	12	115,78
6	Сметана	176	183	7	103,97

сегменти ринків збуту і витрати, пов'язані із збутовою діяльністю. Необхідну інформацію постачає система обліку, в якій реєструються всі без винятку операції щодо руху готової продукції та її фактичної собівартості, залишків готової продукції за окремими групами та аналітичними позиціями. При цьому, як правило, облікова інформація вміщує набагато більше даних, ніж їх використовують у системі управління.

Отже, основним показником господарської діяльності промислових підприємств є обсяг реалізації готової продукції, який значною мірою визначається випуском її з виробництва – її кількістю, асортиментом і якістю [5, с. 980].

Сьогодні проблема полягає не в обсягах та якісних характеристиках облікової інформації. Найбільшою проблемою залишається рівень використання останньої для оцінки якісних і кількісних параметрів об'єктів обліку, передусім готової продукції і витрат на збут. Ця інформація нині недостатньо застосовується для прийняття управлінських рішень і коригування виробничої діяльності, тому на кожному підприємстві доцільно вивчати інформаційні потреби управлінських підрозділів, формувати оперативні дані у вигляді звітів і використовувати їх для оптимізації програми виробництва і збуту продукції.

Висновки та пропозиції. На підприємстві необхідно реформувати систему управління, створити ефективну організаційну структуру, яка б гнучко реагувала на постійні зміни на ринку.

Проведене дослідження дає змогу зробити наступні висновки:

- реалізація готової продукції становить основну частину чистого доходу від реалізації підприємства;

- оцінка готової продукції на ПАТ «Яготинський маслозавод» ведеться за фактичною собівартістю відповідно до облікової політики;

- фактична наявність незавершеного виробництва настільки незначуща, що загальноприйнятим є факт не відображення його в обліку;

- використання у виробничому процесі запасів, що піддаються швидкому псуванню, зумовлює необхідність чіткого контролю за термінами їх придатності, а це потребує відображення додаткової інформації у картках аналітичного обліку.

Отже, принциповим є введення у картках складського обліку додаткових граф «термін використання» і «граничний момент поповнення запасу» за термінами та кількістю днів [3, с. 246].

В результаті проведення аналізу було виявлено, що підприємство реалізує свою продукцію переважно на споживчому ринку, тобто продає безпосередньо населенню, яке є кінцевим споживачем продукту.

Сьогодні конкуренція на столичному ринку молока надзвичайно загострилася. Особливо яскраво вона проявляється у «війні брендів» – дизайні упаковки і маркетингових комунікацій, також активізації зусиль лідера у дистрибуції і створенні нових асортиментних позицій, яких ще не існує на ринку [6, с. 712].

Правильно організований бухгалтерський облік дебіторської заборгованості повинен мати таку систему рахунків, яка б достатньою мірою відображала і характеризувала всю господарську діяльність з детальною конкретизацією і забезпечувала отримання об'єктивної та своєчасної інформації для прийняття оптимальних управлінських рішень.

Список літератури:

1. Ткаченко Н. М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність : підручник / Н. М. Ткаченко. – 3-ге вид. доповнене і перероблене. – К. : Алерта, 2008. – 926 с.
2. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік : підруч. для студ. спец. «Облік і аудит» ВНЗ / Ф.Ф. Бутинець. – [8-ме видання, доп. і перероб.] – Житомир: ПП «Рута», 2009. – 912 с.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 20.10.1999 р. № 246.
4. Бухгалтерський облік у документах : навчальний посібник / під ред. Л.М. Чернелєвського. – К. : Пектораль, 2005. – 396 с.
5. Бутинець Ф.Ф. Економічний аналіз / Ф.Ф. Бутинець. – Житомир : ПП Рута, 2003. – 680 с.
6. Гаркавенко С.С. Маркетинг / С.С. Гаркавенко – Лібра, 2004. – 712 с.
7. Попов Е.В. Рыночный потенциал предприятия / Е.В. Попов. – М. : Экономика, 2002. – 559 с.
8. Чернелєвський Л.М., Слободян Н.Г., Михайленко О.В. Аналіз діяльності підприємств та банківських установ: економічний, фінансово-інвестиційний, стратегічний : підручник. – К. : «Хай-Тек Прес», 2009. – 639 с.

Слободян Н. Г.

Хилидизюк А. М.

Национальный университет пищевых технологий

УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА РЕАЛИЗАЦИИ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ И РАСЧЕТОВ С ПОКУПАТЕЛЯМИ В МОЛОКОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ НА ПРИМЕРЕ ПАО «ЯГОТИНСКИЙ МАСЛОЗАВОД»

Резюме

Рассмотрены особенности учета готовой продукции и расчета с покупателями на примере «Яготинский маслозавод». Определены направления совершенствования первичного учета реализации готовой продукции и товаров, расчета с покупателями на исследуемом предприятии.

Ключевые слова: реализация продукции и товаров, расчеты с покупателями и заказчиками, дебиторская задолженность, предприятие.

Slobodyan N. G.
Khilidziyuk N. V.

National University of Food Technologies

IMPROVING ACCOUNTING OF FINISHED PRODUCTS AND TRANSACTIONS WITH BUYERS IN THE DAIRY INDUSTRY AS AN EXAMPLE OF PJSC «YAGOTINSKY CREAMERY»

Summary

In articles the essence of accounting finished goods is considered, classification and its estimation on Open Society example Subsidiary of a public company «Yagotinskiy creamery». Directions of improvement of the primary account of realisation of finished goods at the investigated enterprise are certain.

Key words: realization of products and commodities, settlements with buyers and customers, receivables business, reserve of doubtful debts, enterprise.

УДК 336.64

Шипунова О. В.

Українська академія банківської справи Національного банку України

ОСОБЛИВОСТІ КЛАСИФІКАЦІЇ ТА ОЦІНКИ ФІНАНСОВИХ АКТИВІВ

У статті розглядаються методологічні аспекти визначення поняття фінансових активів. Проаналізовано існуючі підходи щодо їх класифікації. Досліджено сутність методів визнання та достовірної оцінки фінансових активів.

Ключові слова: фінансові інструменти, фінансові активи, класифікація фінансових активів, методи визнання, оцінка.

Постановка проблеми. Фінансовий ринок України та операції з фінансовими активами є одним з найперспективніших секторів економіки. Використання фінансових інструментів забезпечує мобілізацію коштів, що дає можливість фінансувати різноманітні проекти, обирати шляхи їх прибуткового розміщення, а також динамічно розпоряджатися фінансовими ресурсами відповідно до потреб господарства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Поняття фінансових активів, їх класифікацію, а також проблеми їх оцінки та визнання розглядали вітчизняні та зарубіжні вчені: Бланк І.А., Грачова Р.І., Данькевич А.П., Корнєєв В.В., Петруня Н.В., Шелудько В.М. та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. З-поміж груп фінансових інструментів особливо активно використовуються фінансові активи як у міжнародній, так і у вітчизняній практиці. Різноманітність підходів щодо визначення фінансових активів і порядку відображення операцій з ними зумовлює необхідність додаткового розгляду даного питання.

Мета статті. Головною метою статті є синтезування розрізнених теоретичних напрацювань щодо методичного забезпечення класифікації, оцінки фінансових активів та представлення їх в узагальненому вигляді.

Виклад основного матеріалу. Фінансовий інструмент – це будь-який контракт, який приводить до виникнення фінансового активу у одного суб'єкта господарювання та фінансового зобов'язання або інструмента капіталу у іншого суб'єкта господарювання [1]. Виходячи з визначення, фінансовими інструментами є фінансові активи, фінансові зобов'язання та інструменти власного капіталу.

Різні підходи до визначення фінансових активів наведено у таблиці 1.

Провівши аналіз зазначених підходів, можна зробити висновок, що у наукових джерелах склав-

ся базовий підхід, який передбачає перерахування основних видів фінансових активів. Подібний підхід склався в стандартах, що регламентують облік фінансових активів: МСБО 32 «Фінансові інструменти: розкриття та подання», МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка», МСФЗ 7 «Фінансові інструменти: розкриття інформації» та МСФЗ 9 «Фінансові інструменти».

Базовим є визначення фінансових активів, що надається у МСБО 32. Відповідно до МСБО 32 фінансовий актив – це будь-який актив, що є:

- грошовими коштами;
- інструментом власного капіталу іншого суб'єкта господарювання;
- контрактним правом;

1) отримувати грошові кошти або інший фінансовий актив від іншого суб'єкта господарювання;

2) обмінювати фінансові інструменти з іншим суб'єктом господарювання за умов, які є потенційно сприятливими;

– контрактом, розрахунки за яким здійснюватимуться або можуть здійснюватися власними інструментами капіталу суб'єкта господарювання та який є:

1) непохідним інструментом, за який суб'єкт господарювання зобов'язаний або може бути зобов'язаний отримати змінну кількість власних інструментів капіталу;

2) похідним інструментом, розрахунки за яким здійснюватимуться або можуть здійснюватися іншим чином, ніж обміном фіксованої суми грошових коштів або іншого фінансового активу на фіксовану кількість власних інструментів капіталу [1].

Таким чином, фінансовим активом можуть бути грошові кошти, інструментів власного капіталу суб'єкта господарювання за виключенням фінансових інструментів з правом дострокового погашення; інструментів, які створюють для суб'єкта господарювання зобов'язання надати іншій стороні пропорційну частку чистих активів суб'єкта госпо-

Підходи до визначення фінансових активів

Автор	Визначення
Бланк І.А.	Активи фінансові (анг. monetary assets) – група активів підприємства, яка знаходиться у формі готівкових грошових коштів і різних фінансових інструментів, що належать підприємству. До цієї групи активів відносять грошові активи та їх еквіваленти в національній та іноземній валюті, дебіторську заборгованість, короткострокові і довгострокові фінансові інвестиції підприємства [2].
В. Н. Шимов та В.С. Каменков	Активи фінансові (анг. monetary assets) – готівкова валюта, раунки до отримання, а також рахунки, по яким відповідно до контрактних зобов'язань мають бути сплачені певні суми готівкою [3].
Петруня Н.В.	Фінансові активи група господарських засобів (активів) у формі грошових коштів та інших фінансових інструментів, які належать підприємству. До цієї групи належать грошові кошти в національній і іноземній валютах, довгострокові та поточні фінансові інвестиції підприємства, дебіторська заборгованість [4].
Данькевич А.П.	Фінансові активи фінансові інструменти, до яких входять грошові кошти, не обмежені для використання, та їх еквіваленти; дебіторська заборгованість не призначена для перепродажу; фінансові інвестиції, що утримуються до погашення, інші фінансові активи [5].
Шелудько В.М.	Фінансові активи є специфічними не речовими активами, які являють собою законні вимоги власників цих активів на отримання певного доходу, як правило грошового доходу в майбутньому [6].
Корнеєв В.В.	Фінансові активи є специфічними активами, які є законними вимогами власників цих активів на отримання певного доходу в майбутньому. У цілому, термін «актив» можна використовувати для визначення предмета угоди, дво- чи багатосторонньої, коли його конкретний різновид не має виокремленого суттєвого значення. Ціна на будь-який актив відображає збалансування пропозиції і попиту на нього залежно від ринкової кон'юнктури» [7].
Закону України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг»	Ст.1 Фінансові активи – кошти, цінні папери, боргові зобов'язання та право вимоги боргу, що не віднесені до цінних паперів [8].

дарювання тільки при ліквідації, або інструментів, що є контрактами на майбутнє отримання або надання інструментів власного капіталу суб'єкта господарювання, контрактне право.

З метою обліку і подальшого відображення фінансових активів у звітності підприємствам необхідно їх класифікувати. Одним із принципів складання фінансової звітності є принцип перевагування сутності над формою. Даний принцип є основою класифікація фінансових інструментів в балансі. Визначаючи вид фінансового активу необхідно враховувати його зміст, а не юридичну форму. Зазвичай зміст і юридична форма збігаються, але бувають винятки. Класифікація інструмента здійснюється на основі визначення його змісту при первісному визнанні. Види фінансових активів за статтями балансу надано на рисунку 1.

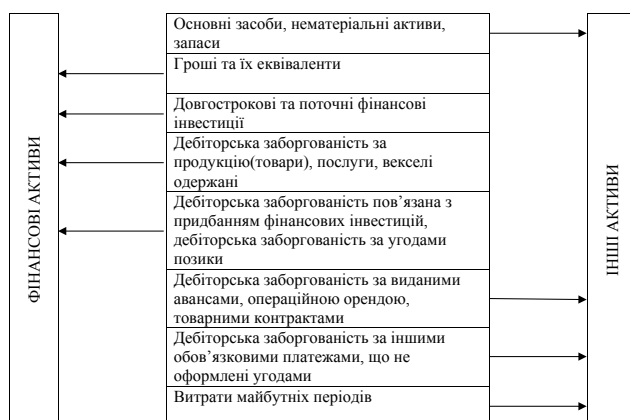


Рис. 1. Місце фінансових активів у структурі активу балансу

Новоприйнятий МСФЗ 9 «Фінансові інструменти» майже повністю заміщує МСБО 32 і МСБО 39 в питаннях класифікації і оцінки фінансових активів, тому вважаємо за доцільне порівняти їх.

У п.68 МСБО 39 «Фінансові інструменти визнання та оцінка» наводилася класифікація фінансових активів залежно від мети кінцевого призначення, вони класифікуються на такі чотири категорії:

– фінансовий актив призначений для перепродажу (торгівлі);

– фінансові інвестиції, утримувані до їх погашення;

– дебіторська заборгованість, не призначена для перепродажу;

– фінансові активи, наявні для продажу [9].

Фінансові активи, призначені для перепродажу це фінансовий актив придбаний з метою подальшого продажу для отримання прибутку від короткотермінових змін його ціни та/або винагороди посередника.

У вітчизняній практиці в питаннях обліку фінансових активів керуються положеннями ПСБО 13 «Фінансові інструменти», який визначає основні методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про фінансові інструменти, сформульовані в МСБО 32 «Фінансові інструменти: розкриття та подання» і 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка». У ПСБО 13 «Фінансові інвестиції» визначення фінансових активів, призначених для перепродажу дублюється. Прикладом такого фінансового активу є контракт на продаж акцій, що ще не придбані. Фінансовий актив можна віднести до даної групи, за умови, що він є частиною портфеля подібних активів, незважаючи від причин його придбання, відносно якого існує схема операцій з метою отримання прибутку від короткострокових коливань ціни.

Фінансові інвестиції, утримувані до їх погашення – це фінансові активи з фіксованими платежами або платежами, які підлягають визначенню, а також фінансовим терміном погашення, що їх підприємство має реальний намір та здатність утримувати до строку погашення, інші, ніж позики та дебіторська заборгованість, ініційовані підприємством. Тобто, інвестиції утримувані до погашення мають фіксований строк і фіксовані платежі, що визначений контрактною угодою, у якій зазначені дати і суми платежів інвестору. Прикладами

таких фінансових активів є привілейовані акції і облігації, а також боргові цінні папери зі змінною ставкою відсотка. Невизначеність строку або сум погашення таких цінних паперів, як прості акції або опціони не дає можливості відносити їх до інвестицій, утримуваних до продажу. Національний стандарт не містить визначення даного поняття, що призводить до виникнення питань про облік і відображення таких фінансових активів.

Дебіторська заборгованість, не призначена для перепродажу – дебіторська заборгованість, що виникає внаслідок надання коштів, продажу інших активів, робіт, послуг безпосередньо боржникові та не є фінансовим активом, призначеним для перепродажу у національному стандарті дане поняття дублюється.

Фінансові активи, наявні для продажу – це такі фінансові активи, які не є позиками чи дебіторською заборгованістю, не призначеною для перепродажу, інструментами, утримуваними до терміну погашення, або фінансовими активами призначеними для перепродажу. До цієї категорії відносять фінансові інструменти, що не мають ознак перерахованих вище категорій. За відсутності вторинного ринку акцій фінансові активи першої категорії переводять в дану. Дане поняття не визначається ПСБО 13. Складність і незрозумілість ПСБО13 призвело до повного його ігнорування у практичній діяльності підприємств.

Починаючи з 1 січня 2013 року МСФЗ 9 «Фінансові інструменти» є обов'язковим для застосування. Даний стандарт випущений Радою з МСФЗ 12 листопада 2009 і вносить суттєві зміни у відношенні вимог до обліку фінансових інструментів. Важливо відзначити, що, незважаючи на назву, МСФЗ 9 в поточній редакції має справу тільки з фінансовими активами, а не всіма фінансовими інструментами. Суть нововведень зводиться до того, що замість чотирьох категорій фінансових активів за МСФЗ 39, МСФЗ 9 вимагає класифікації фінансових активів в одну з двох категорій для їх оцінки і відповідного визнання прибутку:

- оцінювані за амортизованою вартістю;
- оцінюються за справедливою вартістю через прибуток або збиток (як правило); з визнанням прибутку або збитку в іншому сукупному прибутку (як виняток, на індивідуальній основі в залежності від бізнес-моделі).

Ці зміни торкнуться багато питань організації та методології облікових операцій, пов'язаних з різними аспектами визнання та оцінки фінансових інструментів.

Порядок визнання і оцінка фінансових активів є важливим методологічним аспектом відображення фінансових інструментів. Відповідно до міжнародних стандартів фінансові активи відображаються у звітності тільки після їх первісного визнання.

Попередні редакції МСБО 32 і 39, які набули чинні для звітності за рік, який починався 1 січня 2005 року або після цієї дати і діяли до прийняття МСФЗ 9, скасовували наступні інтерпретації міжнародних стандартів: ПКІ 5 «Класифікація фінансових інструментів – угоди з умовним врегулюванням і виконанням», ПКІ 16 «Акціонерний капітал – власні акції, викуплені в акціонерів (казначейські акції)» і ПКІ (SIC) 17 «Капітал – витрати по операціях із власними пайовими інструментами». Відмінності між стандартами 32 і 39 визначені різною сферою їх застосування. МСФЗ 9 «Фінансові інструменти», що з 1 січня 2013 року є обов'язковим для застосування вагомо змінює

методологію обліку фінансових активів, особливо вимоги до їх класифікації та оцінки, описані в МСФЗ 39.

Питання щодо визначення умов визнання та припинення визнання фінансових активів постає через високі фінансові ризики, які виникають у ході їх використання. Фінансовий актив визнається тоді і лише тоді, коли компанія стає контрактною стороною за договором щодо такого інструменту. При цьому зовсім не обов'язково, щоб договір укладався у письмовій формі або таку форму мав сам інструмент.

Особливої уваги потребують методи визнання фінансових активів: на дату операції або на дату розрахунку. Сутність даних методів полягає в оцінці вартості контракту та визначенні зміни вартості фінансового активу від дня укладання до дня розрахунку за ним.

Первісно фінансові активи оцінюються за справедливою вартістю на дату укладання угоди або на дату розрахунків, – в залежності від того, якою датою компанія вирішила керуватися у власній обліковій політиці для констатування факту покупки або продажу фінансових активів. З метою подальшої оцінки фінансові активи класифікують за амортизованою собівартістю чи справедливою собівартістю.

Суть класифікації фінансових активів після первісного визнання, в тому щоб розмежувати фінансові активи, які враховуються по амортизованій собівартості або справедливою вартістю.

За МСФЗ 9 при первісному визнанні фінансові активи оцінюються за справедливою вартістю [10]. Справедлива вартість – сума, за якою можна обміняти активи або погасити зобов'язання в операції між обізнаними, зацікавленими та незалежними сторонами. Якщо суб'єкт господарювання використовує облік за датою розрахунку для активу, який у подальшому оцінюють за собівартістю або амортизованою собівартістю, актив первісно визнається за його справедливою вартістю на дату операції.

Що стосується подальшої оцінки, фінансові інструменти, що являються борговими інструментами, класифікуються за амортизованою або справедливою вартістю на основі критеріїв:

- бізнес-модель компанії у відношенні управління фінансовими активами;
- характеристика договірних грошових потоків по фінансовому активу.

Після первісного визнання боргові інструменти можуть оцінюватися за амортизованою вартістю, якщо:

- управління активом здійснюється в рамках бізнес-моделі, ціллю якої є отримання договірних грошових потоків;

- договірні умови по фінансовим активам забезпечують визначенням дати грошових потоків, які є виключно виплатами основної суми і відсотків по непогашеній основній сумі.

Усі інші боргові інструменти після первісного визнання оцінюються за справедливою вартістю.

Балансова вартість такого фінансового активу як дебіторська заборгованість відображає її справедливу вартість за вирахуванням цінових знижок, повернення проданих товарів, частково сплачених сум. в результаті утворюється чиста вартість рахунків до отримання – сума, що входить до валюти балансу, вона ж амортизована вартість. А визнається дебіторська заборгованість, коли визнається пов'язаний з нею дохід: або на дату угоди, або на дату розрахунків [11].

Усі фінансові активи, що є частковими інвестиціями, оцінюються за справедливою вартістю або через інший сукупний дохід або через прибутки і збитки. Такий вибір компанія може зробити відносно кожного інструменту, за винятком часткових інвестицій, призначених для торгівлі, які повинні оцінюватися за справедливою вартістю через прибутки або збитки. Алгоритм оцінки фінансових активів наведено на рисунку 2.



Рис. 2. Алгоритм оцінки фінансових активів

МСФЗ 9 визначено, що якщо суб'єкт господарювання перекласифікує фінансові активи, то він застосовує перекласифікацію перспективно з дати перекласифікації. Суб'єкт господарювання не перераховує жодні раніше визнані прибутки, збитки або відсоток.

Якщо суб'єкт господарювання перекласифікує фінансовий актив так, що він оцінюється за спра-

ведливою вартістю, то його справедлива вартість визначається на дату перекласифікації. Будь-який прибуток або збиток, що виникає внаслідок різниці між попередньою балансовою вартістю та справедливою вартістю, визначається у прибутку або збитку. Якщо суб'єкт господарювання перекласифікує фінансовий актив так, що він оцінюється за амортизованою собівартістю, то його справедлива вартість на дату пере класифікації стає його новою балансовою вартістю.

За МСФЗ 9 суб'єкт господарювання припиняє визнання фінансового активу, коли:

- строк дії контрактних прав на грошові потоки від фінансового активу закінчуються;
- передача фінансового активу кваліфікується як припинення визнання.

Висновки і пропозиції. Отже, можна зробити висновок, що сутність фінансового активу полягає у контрактному праві у майбутньому отримати грошові кошти. Так шляхи отримання доходу від фінансових активів різні, тому доцільно класифікувати їх за категорією їх оцінки і відповідного визнання прибутку.

За правилами, встановленими міжнародними стандартами можна визначити момент відображення фінансових інструментів у балансі чи за балансом. Основним критерієм для цього виступає наявність контракту.

Фінансові активи можна визнати за одним із методів: на дату операції чи на дату розрахунку; або за вартістю за якою будуть відображатися фінансові активи. Сутність методів в оцінці вартості угоди та визнанні зміни вартості фінансового активу від дня її укладання до дня розрахунку; розмежуванні фінансових активів, які враховуються за амортизованою собівартістю або за справедливою вартістю.

Підприємство має самостійно обрати необхідний метод оцінки враховуючи специфіку діяльності, кінцеве призначення фінансового активу, положення міжнародних стандартів і законів України.

Список літератури:

1. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 32 «Фінансові інструменти: розкриття та подання» [Електронний ресурс] / Міністерство фінансів України. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=92410&cat_id=92408. – Офіційний сайт Міністерства фінансів України.
2. Бланк, И. А. Управление финансовыми рисками / А. И. Бланк. – К. : Ника-Центр, 2005. – 600 с.
3. Словарь современных экономических и правовых терминов / под. редакцией В. Н. Шимова, В. С. Каменкова. – Мн. : Амафья, 2002. – 816 с.
4. Петруня, Н. В. Класифікація активів підприємства з урахуванням міжнародних стандартів фінансової звітності / Н.В. Петруня // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2010. №1. – С.235-242.
5. Данькевич, А. П. Фінансові інструменти : особливості визнання, класифікації та обігу / А. П. Данькевич // Наукові праці НДФІ. Фінансова політика та економічне регулювання. – 2009. – № 1(46). – С. 64-74.
6. Шелудько, В. М. Фінансовий ринок [Текст] : підручник / В. М. Шелудько. – Київ : Знання, 2008. – 535 с.
7. Корнеев В. В. Кредитні та інвестиційні потоки капіталу на фінансових ринках : монографія / Корнеев В. В. – К. : НДФІ, 2003. – 376 с.
8. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг : Закон України : від 12.07.2001 р. № 2664-III [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2664-14>. Законодавство України.
9. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» [Електронний ресурс] / Міністерство фінансів України. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_015 – Офіційний сайт Міністерства фінансів України.
10. Міжнародний стандарт фінансової звітності 9 «Фінансові інструменти» [Електронний ресурс] / Міністерство фінансів України. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_016 – Офіційний сайт Міністерства фінансів України.
11. МСФО (IFRS) 9 : Этап 1 проекта по замене МСФО (IAS) 39 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.eu.com/Publication/vwLUAssets/Supplement-60-IFRS9-RU/\\$FILE/Supplement-60IFRS9RU.pdf](http://www.eu.com/Publication/vwLUAssets/Supplement-60-IFRS9-RU/$FILE/Supplement-60IFRS9RU.pdf). Сайт Эрнст энд Янг.

Шипунова О. В.

Українська академія банківського дела Національного банку України

ОСОБЕННОСТИ КЛАССИФИКАЦИИ И ОЦЕНКИ ФИНАНСОВЫХ АКТИВОВ

Резюме

В статье рассматриваются методологические аспекты определения понятия финансовых активов. Проанализированы существующие подходы к их классификации. Исследована сущность методов признания и достоверной оценки финансовых активов.

Ключевые слова: финансовые инструменты, финансовые активы, классификация финансовых активов, методы признания, оценка.

Shipunova O. V.

Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine

FEATURES OF CLASSIFICATION AND EVALUATION OF FINANCIAL ASSETS

Summary

The article discusses methodological aspects of the definition of financial assets. Existing approaches to classification. The essence of reliable methods for the recognition and measurement of financial assets.

Key words: financial instruments, financial assets, financial assets, recognition methods, evaluation.

РОЗДІЛ 10

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІЇ

УДК 332.14

Бальзан М. В.

Вінницький національний технічний університет

ПРОГНОЗУВАННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ДІЯЛЬНОСТІ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

На основі аналізу діяльності машинобудівних підприємств запропоновано з використанням теорії нечітких множин математичну модель прогнозування результативності управління якістю діяльності підприємства. Використання даної моделі дозволяє оцінити якість діяльності підприємства та намітити шляхи її зростання.

Ключові слова: прогнозування результативності, нечіткі множини, якість діяльності.

Постановка проблеми. Відомо, що в умовах ринкової економіки особлива увага приділяється діяльності підприємств з точки зору їх конкурентоспроможності та рентабельності. Очевидно, що існує прямий зв'язок між всіма сторонами діяльності підприємств. Тому результативність підприємств безпосередньо обумовлена рівнем інноваційно-технологічної активності та результативності системи управління якістю на підприємстві. Адекватними за змістом повинні бути і розроблені стратегії розвитку підприємств.

Результати аналізу свідчать, що в останні роки діяльність машинобудівних підприємств Вінниччини в основному не можна вважати успішною, що пояснюється малими прибутками або прямими збитками (табл. 1) від їх діяльності [1].

Це обумовлено основними тенденціями формування української моделі управління якістю діяльності на машинобудівних підприємствах, а саме: 1) наслідкове збереження низької результативності системи управління в цілому за умови кризового стану переважної частини підприємств; 2) низька адаптивність до дифузії ефективних управлінських технологій у сфері управління якістю (світового досвіду); 3) реалізація в окремих (обмежених) випадках інноваційно-інвестиційної моделі розвитку підприємств, управління підприємства в цілому та якістю зокрема; 4) суспільне сприйняття ідеї про перспективність зростання якості як стратегієутворюючого фактору і реалізації відповідного сценарію розвитку.

Сьогодні підприємства України використовують різноманітні заходи підвищення результативності управління якістю діяльності. Більшість підприємств обирає стратегію директивно, ґрунтуючись в основному на власних поглядах керівництва. Заходи реалізації стратегії обирають переважно методом проб та помилок за принципом: проводиться певний захід та аналізується, як це впливає на підвищення рентабельності підприємства [2]. Для того, щоб зменшити ризики при наповненні стратегій діяльності підприємства конкретним змістом, потрібно знати як вплинуть ті чи інші дії або їх сукупність на результативність управління якістю діяльності. Тому рішення щодо проведення певного заходу має бути обґрунтованим, а отже необхідно розробити багатофакторну модель залежності результативності від компонент системи управління якістю діяльності. За такою моделлю можна не тільки спрогнозувати зміни результативності при виконанні тих чи інших менеджерських дій, але і розробити оптимальну сукупність заходів підвищення результативності системи управління якістю діяльності.

Очевидно, що викладені міркування спонукають до пошуку методів розв'язання задачі підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств.

Мета статті. Метою роботи є розробка математичної моделі, яка дозволяє спрогнозувати результативність управління якістю діяльності підприємства як одного із факторів підвищення його конкурентоспроможності.

Таблиця 1

**Прибутки (збитки) машинобудівних підприємств Вінниччини
від звичайної діяльності до оподаткування, тис. грн.**

Найменування підприємств	Роки				
	2008	2009	2010	2011	2012
1. ПрАТ «Калинівський машинобудівний завод»	2261,0	3302,0	2296,0	1731,0	-582,0
2. ПАТ «Дашівський ремонтно-механічний завод»	75,0	-223,0	-57,0	79,0	-89,0
3. ВАТ «Хмільниксільмаш»	141,0	-1656,0	-1306,0	766,0	-813,0
4. ПАТ «Вінницький інструментальний завод»	-1752,0	-2146,0	-99,0	-794,0	-743,0
5. ПАТ «Барський машинобудівний завод»	2557,0	1198,0	2271,0	2064,0	2800,0
6. ПрАТ «Вінницький дослідний завод»	115,0	2502,0	3730,0	4109,0	13722,0
7. ПрАТ «Вінницький завод «Будмаш»	46,0	-438,0	67,0	-586,0	-1642,0
8. ПрАТ «Ладизинський ремонтно-механічний завод»	-92,0	-21,8	-33,9	-30,0	-78,0

Виклад основного матеріалу. Для оцінки розробленої економіко-математичної моделі результативності системи управління якістю діяльності сформулюємо критерій результативності R , який характеризується числом з діапазону $[0, 1]$. Чим більше значення цього критерію, тим більше система управління якістю діяльності задовольняє властивостям результативності підприємства, що дозволяє підвищити його рентабельність.

Прогнозування результативності системи управління якістю діяльності є складною задачею, на яку впливає багато факторів: виробничих, психологічних, соціальних, політичних тощо. Позначимо через x_1, x_2, \dots, x_n – фактори, що впливають на складові системи управління якістю діяльності. Тоді розробка моделі результативності системи управління якістю діяльності являє собою пошук функціонального відображення виду:

$$X = (x_1, x_2, \dots, x_n) \rightarrow R \in [0, 1],$$

де X – вектор факторів впливу.

Для розробки економіко-математичної моделі прогнозування результативності системи управління якістю діяльності скористаємось методами теорії нечітких множин [3, 4] для роботи з експертними знаннями в умовах невизначеності. Застосовуючи теорію ідентифікації на основі нечітких баз знань [5; 6, с. 53-61] сформулюємо принципи розробки моделі прогнозування результативності системи управління якістю діяльності.

Принцип лінгвістичності вхідних змінних, відповідно до якого фактори впливу розглядаються як лінгвістичні змінні, що оцінюються термами – словами або словосполученнями деякої природної або штучної мови. Через функції належності терми формалізуються нечіткими множинами.

Принцип формування структури залежності «входи – вихід» у вигляді нечіткої бази знань. Нечітка база знань являє собою сукупність правил < Якщо «входи», тоді «вихід» >, які відображають досвід експерта і його розуміння причинно-наслідкових зв'язків. Адекватність висловлювань не змінюється при незначних коливаннях умов експерименту.

Принцип ієрархічності експертних знань. Використання цього принципу дозволяє подолати так зване «прокляття розмірності». При великій кількості факторів впливу формування правил < Якщо – тоді > стає досить складним. Це обумовлено тим, що в оперативній пам'яті людини одночасно може утримуватись не більше 7 ± 2 понять-ознак [9, с. 81-97]. Тому доцільно провести ієрархічну класифікацію факторів впливу і за нею побудувати дерево висновку, яке буде визначати систему вкладених одне в одне висловлювань-правил меншої розмірності. Ієрархічне представлення знань також суттєво зменшує необхідну кількість правил.

Принцип двохваріантної оцінки значень факторів впливу, відповідно до якого значення довільного фактору може бути задано як чітким числом, так і нечітким термом «Низький», «Середній», «Високий» тощо.

Принцип параметричної ідентифікації нечітких баз знань, у відповідності з яким побудова нечіткої моделі прогнозування результативності системи управління якістю діяльності здійснюється у два етапи, які за аналогією з класичними методами [10] можна вважати етапами структурної і параметричної ідентифікації.

Ієрархічний взаємозв'язок між факторами впливу і прогнозуванням результативності системи управління якістю діяльності (R) представимо деревом нечіткого логічного висновку (рис. 1).

Змістовна інтерпретація факторів впливу для різних компонент системи управління якістю діяльності наведена в табл. 1 та в табл. 2. Для врахування особливостей компонент системи управління якістю діяльності можлива подальша деталізація дерева висновку.

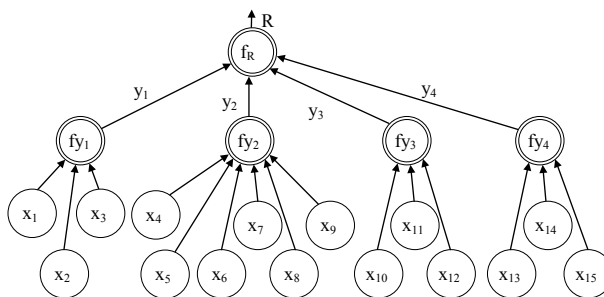


Рис. 1. Ієрархічне дерево нечіткого висновку для прогнозування результативності системи управління якістю діяльності

Підкреслимо, що при будь-якій подальшій деталізації факторів впливу структура моделі прогнозування результативності системи управління якістю діяльності (рис. 1) залишається незмінною.

Таблиця 1

Фактори впливу верхнього рівня ієрархії

Позначення фактору	Назва фактору
y_1	Організаційні втрати від недостатньої якості діяльності
y_2	Організаційний потенціал системи управління якістю діяльності
y_3	Наявність результативної стратегії корпоративного рівня
y_4	Інноваційно-інвестиційне забезпечення

Джерело: Авторські дослідження.

Будемо представляти прогнозовану результативність системи управління якістю діяльності R , що вимірюється рівнями $d_1 - d_3$, причому рівень d_1 є найвищим.

Значення факторів впливу будемо оцінювати через відхилення від середніх показників та представимо лінгвістичними змінними [3, 4], нечіткі значення яких обираються з терм-множини («Низький (Н)», «Середній (С)», «Високий (В)»).

Таблиця 2

Фактори впливу нижнього рівня ієрархії

Позначення фактору	Назва фактору
x_1	Прямі втрати від браків
x_2	Втрати потенційних ринків збуту
x_3	Втрати іміджу підприємства
x_4	Техніко-технологічний потенціал підприємства
x_5	Ефективність менеджменту на підприємстві
x_6	Організаційний досвід управління якістю діяльності
x_7	Рівень персоналу
x_8	Рівень корпоративної культури, у т.ч. управління якістю діяльності
x_9	Умотивованість персоналу
x_{10}	Конструктивність поведінки корпоративного власника підприємства
x_{11}	Конструктивність поведінки вищого менеджменту підприємства

x ₁₂	Наявність, зміст і формалізація стратегій розвитку підприємства на основі зростання якості діяльності
x ₁₃	Інноваційна активність підприємства
x ₁₄	Фінансовий стан підприємства
x ₁₅	Наявність і характеристики інвестиційних проектів

Джерело: Авторські дослідження.

Функції належностей цих нечітких множин побудовані методом парних порівнянь [3, 5] з подальшою апроксимацією гаусовою кривою:

$$\mu^t(x) = \exp\left(-\frac{(x-b)^2}{2c^2}\right), \quad (1)$$

де $\mu^t(x)$ – функція належності змінної x до нечіткої множини t ; b та c – параметри функції належності – координата максимуму та коефіцієнт концентрації-розтягування.

Параметри функцій належності нечітких множин з рис. 1 наведені в табл. 3.

Дерево логічного висновку з рис. 1 характеризується системою співвідношень:

$$R = f_R(y_1, y_2, y_3, y_4), \quad (2)$$

$$y_1 = f_{y1}(x_1, x_2, x_3), \quad (3)$$

$$y_2 = f_{y2}(x_4, x_5, x_6, x_7, x_8, x_9), \quad (4)$$

$$y_3 = f_{y3}(x_{10}, x_{11}, x_{12}), \quad (5)$$

$$y_4 = f_{y4}(x_{13}, x_{14}, x_{15}), \quad (6)$$

де $f_R, f_{y1}, f_{y2}, f_{y3}, f_{y4}$ – згортки «входи-вихід», які задаються нечіткими базами знань.

Для моделювання залежностей (2) – (6) будемо використовувати нечіткі бази знань Мамдані [6].

Нечітка база знань Мамдані може інтерпретуватися як розбиття простору факторів впливу на підобласті з нечіткими межами, в кожній з яких функція відклику приймає певне нечітке значення [7, с. 9-15].

Таблиця 3
Параметри функцій належності нечітких термів

Фактор впливу	Нечіткі терми		
	Низький	Середній	Високий
x ₁	b = -10 c = 5,37	b = 0 c = 3,08	b = 10 c = 5,37
x ₂	b = -50 c = 32,9	b = 0 c = 23	b = 50 c = 32,9
x ₃	b = -30 c = 15,2	b = 0 c = 10,2	b = 30 c = 15,2
x ₄	b = -50 c = 23,5	b = 0 c = 18,5	b = 50 c = 23,5
x ₅	b = -50 c = 42,1	b = 0 c = 30,2	b = 50 c = 42,1
x ₆	b = -20 c = 10,7	b = 0 c = 8,8	b = 20 c = 10,7
x ₇	b = -50 c = 21	b = 0 c = 18,1	b = 50 c = 21
x ₈	b = -30 c = 18	b = 0 c = 10,9	b = 30 c = 18
x ₉	b = -40 c = 24	b = 0 c = 14,5	b = 40 c = 24
x ₁₀	b = -20 c = 12	b = 0 c = 5	b = 20 c = 12
x ₁₁	b = -10 c = 4,6	b = 0 c = 3,9	b = 10 c = 4,6
x ₁₂	b = -50 c = 23	b = 0 c = 19,6	b = 50 c = 23
x ₁₃	b = -40 c = 26,9	b = 0 c = 22	b = 40 c = 26,9
x ₁₄	b = -50 c = 33,6	b = 0 c = 23,7	b = 50 c = 33,6
x ₁₅	b = -50 c = 25,9	b = 0 c = 15,2	b = 50 c = 25,9
y ₁	b = -50 c = 42,6	b = 0 c = 30,6	b = 50 c = 42,6
y ₂	b = -50 c = 22,4	b = 0 c = 23,5	b = 50 c = 22,4
y ₃	b = -50 c = 22,4	b = 0 c = 20	b = 50 c = 22,4
y ₄	b = -50 c = 23,7	b = 0 c = 18,7	b = 50 c = 23,7

Нечіткі бази знань для залежностей (2) – (6) наведені в табл. 4 – 8.

Таблиця 4
Експертна нечітка база знань для моделювання прогнозування результативності системи управління якістю діяльності

Якщо	y ₁	Н	Н	Н	Н	Н	С	С	В	Н	С	С	В	В	В	В	В
	y ₂	В	С	В	В	В	С	В	С	Н	Н	Н	Н	С	Н	Н	Н
	y ₃	В	В	С	В	С	С	Н	С	С	В	С	Н	Н	С	Н	С
	y ₄	В	В	В	С	С	С	Н	С	С	В	В	Н	Н	Н	С	С
Тоді	R	d ₁					d ₂					d ₃					

Таблиця 5

Експертна нечітка база знань для моделювання організаційних втрат від недостатньої якості діяльності

Якщо	x ₁	В	В	В	С	С	С	С	С	В	В	Н	Н	С	С	Н	Н	Н
	x ₂	В	В	С	В	В	С	В	Н	С	Н	В	С	Н	Н	С	Н	Н
	x ₃	В	С	В	В	С	С	Н	В	Н	С	С	В	Н	С	Н	С	Н
Тоді	y ₁	В	В	В	В	В	С	С	С	С	С	С	С	Н	Н	Н	Н	Н

Таблиця 6

Експертна нечітка база знань для моделювання організаційного потенціалу системи управління якістю діяльності

Якщо	x ₄	В	В	С	В	В	С	С	С	С	С	С	Н	С	Н	Н	Н
	x ₅	С	В	В	С	С	С	С	С	С	В	С	Н	С	С	Н	Н
	x ₆	В	С	В	В	В	С	Н	С	С	Н	Н	В	С	Н	Н	С
	x ₇	С	В	В	В	С	В	С	Н	Н	С	В	В	С	Н	Н	Н
	x ₈	В	С	В	В	С	С	Н	С	С	С	С	В	С	Н	Н	С
	x ₉	В	В	В	В	С	В	С	Н	С	Н	С	Н	С	Н	С	Н
Тоді	y ₂	В	В	В	В	С	С	С	С	С	С	С	С	С	Н	Н	Н

Таблиця 7

Експертна нечітка база знань для моделювання результативності стратегії корпоративного рівня

Якщо	x ₁₀	В	В	В	С	В	С	С	С	В	Н	В	Н	С	Н	Н	Н
	x ₁₁	В	С	В	В	С	В	Н	С	С	В	Н	С	Н	С	С	Н
	x ₁₂	В	В	С	В	С	Н	В	С	Н	С	С	В	Н	Н	С	Н
Тоді	y ₃	В	В	В	В	В	С	С	С	С	С	С	С	Н	Н	Н	Н

Таблиця 8

Експертна нечітка база знань для оцінювання інноваційно-інвестиційного забезпечення

Якщо	x_{13}	В	В	В	В	С	В	В	С	С	С	Н	Н	Н	С	Н	Н	Н
	x_{14}	В	В	С	С	В	Н	С	В	Н	С	В	С	С	Н	С	Н	Н
	x_{15}	В	С	В	С	В	С	Н	Н	В	С	С	В	С	Н	Н	С	Н
Тоді	y_4	В	В	В	В	В	С	С	С	С	С	С	С	Н	Н	Н	Н	Н

У відповідності до викладених баз знань запишемо систему нечітких логічних рівнянь, яка являє собою економіко-математичну модель прогнозування результативності системи управління якістю діяльності.

За нечіткою базою знань з табл. 5 запишемо нечіткі логічні рівняння для моделювання організаційних втрат від недостатньої якості діяльності згідно співвідношення (3):

$$\begin{cases} \mu^B(y_1) = \mu^B(x_1) \cdot \mu^B(x_2) \cdot \mu^B(x_3) \vee \mu^B(x_1) \cdot \mu^B(x_2) \cdot \mu^C(x_3) \vee \mu^B(x_1) \cdot \mu^C(x_2) \cdot \mu^B(x_3) \vee \mu^C(x_1) \cdot \mu^B(x_2) \cdot \mu^B(x_3); \\ \mu^C(y_1) = \mu^C(x_1) \cdot \mu^C(x_2) \cdot \mu^C(x_3) \vee \mu^C(x_1) \cdot \mu^B(x_2) \cdot \mu^H(x_3) \vee \mu^C(x_1) \cdot \mu^H(x_2) \cdot \mu^B(x_3) \vee \mu^H(x_1) \cdot \mu^B(x_2) \cdot \mu^C(x_3) \vee \mu^H(x_1) \cdot \mu^C(x_2) \cdot \mu^B(x_3); \\ \mu^H(y_1) = \mu^H(x_1) \cdot \mu^H(x_2) \cdot \mu^H(x_3) \vee \mu^H(x_1) \cdot \mu^H(x_2) \cdot \mu^C(x_3) \vee \mu^H(x_1) \cdot \mu^C(x_2) \cdot \mu^H(x_3); \\ \mu^C(x_2) \cdot \mu^H(x_3) \vee \mu^H(x_1) \cdot \mu^H(x_2) \cdot \mu^C(x_3) \vee \mu^H(x_1) \cdot \mu^C(x_2) \cdot \mu^H(x_3). \end{cases} \quad (7)$$

Аналогічним чином можна записати і інші нечіткі логічні рівняння, що представлені у вигляді нечітких баз знань в таблицях 6 – 8.

За нечіткою базою знань з табл. 4 запишемо нечіткі логічні рівняння для прогнозування результативності системи управління якістю діяльності відповідно до співвідношення (2):

$$\begin{cases} \mu^A(R) = \mu^H(y_1) \cdot \mu^B(y_2) \cdot \mu^B(y_3) \cdot \mu^B(y_4) \vee \mu^H(y_1) \cdot \mu^B(y_2) \cdot \mu^B(y_3) \cdot \mu^C(y_4) \vee \mu^H(y_1) \cdot \mu^C(y_2) \cdot \mu^B(y_3) \cdot \mu^B(y_4) \vee \mu^H(y_1) \cdot \mu^B(y_2) \cdot \mu^C(y_3) \cdot \mu^B(y_4) \vee \mu^H(y_1) \cdot \mu^C(y_2) \cdot \mu^C(y_3) \cdot \mu^B(y_4); \\ \mu^B(R) = \mu^C(y_1) \cdot \mu^C(y_2) \cdot \mu^C(y_3) \cdot \mu^C(y_4) \vee \mu^H(y_1) \cdot \mu^H(y_2) \cdot \mu^C(y_3) \cdot \mu^C(y_4) \vee \mu^C(y_1) \cdot \mu^H(y_2) \cdot \mu^H(y_3) \cdot \mu^C(y_4) \vee \mu^H(y_1) \cdot \mu^C(y_2) \cdot \mu^H(y_3) \cdot \mu^C(y_4) \vee \mu^H(y_1) \cdot \mu^C(y_2) \cdot \mu^C(y_3) \cdot \mu^H(y_4) \vee \mu^H(y_1) \cdot \mu^H(y_2) \cdot \mu^C(y_3) \cdot \mu^H(y_4) \vee \mu^H(y_1) \cdot \mu^H(y_2) \cdot \mu^H(y_3) \cdot \mu^C(y_4); \\ \mu^C(R) = \mu^B(y_1) \cdot \mu^H(y_2) \cdot \mu^H(y_3) \cdot \mu^H(y_4) \vee \mu^B(y_1) \cdot \mu^H(y_2) \cdot \mu^H(y_3) \cdot \mu^C(y_4) \vee \mu^B(y_1) \cdot \mu^C(y_2) \cdot \mu^H(y_3) \cdot \mu^H(y_4) \vee \mu^H(y_1) \cdot \mu^B(y_2) \cdot \mu^H(y_3) \cdot \mu^C(y_4) \vee \mu^B(y_1) \cdot \mu^C(y_2) \cdot \mu^C(y_3) \cdot \mu^H(y_4) \vee \mu^H(y_1) \cdot \mu^B(y_2) \cdot \mu^C(y_3) \cdot \mu^H(y_4) \vee \mu^H(y_1) \cdot \mu^H(y_2) \cdot \mu^C(y_3) \cdot \mu^H(y_4). \end{cases} \quad (8)$$

Процес прогнозування результативності системи управління якістю діяльності представимо у вигляді алгоритму:

1. Фіксуємо поточні значення факторів впливу $x_1 \div x_{15}$ на досліджуваному підприємстві. Значення фактору будемо задавати, наприклад, відсотком відхилення від середнього значення.

2. За формулою (1) обчислюємо ступені належностей поточних значень факторів $x_1 \div x_{15}$ до термів «Низький», «Середній» та «Високий» з бази знань, що наведена в табл. 4 – 8.

3. Використовуючи логічні рівняння типу (7) та рівняння (8), обчислюємо значення функцій належності $\mu^i(R)$ $i = \overline{1,3}$, які характеризують результативність системи управління якістю діяльності.

4. Визначаємо прогнозовану результативність системи управління якістю діяльності, наприклад, за методом центра тяжіння [6].

Слід пам'ятати, що на значення вихідного результату можуть впливати якість правил у нечіткій базі знань, форми функцій належності,

метод дефазифікації та способи виконання нечітко-логічних операцій. Тому для підвищення рівня адекватності запропонованої моделі необхідно провести параметричну ідентифікацію нечіткої моделі прогнозування результативності системи управління якістю діяльності шляхом налаштування її по експериментальним даним.

Проілюструємо застосування розробленої моделі на прикладі визначення результативності системи управління якістю діяльності типового машинобудівного підприємства. Нехай в результаті експертного опитування ми отримуємо значення параметрів, що характеризують результативність системи управління якістю діяльності (табл. 2), які наведені нижче:

$$\begin{aligned} x_1 &= 5\%, x_2 = -10\%, x_3 = -10\%, x_4 = 10\%, x_5 = 10\%, \\ x_6 &= 5\%, x_7 = 10\%, x_8 = 10\%, x_9 = 22\%, x_{10} = 5\%, \\ x_{11} &= 2\%, x_{12} = 10\%, x_{13} = 12\%, x_{14} = 15\%, x_{15} = 10\%. \end{aligned}$$

Підкреслимо, що ці дані характеризують відхилення вказаних показників від середнього значення.

Застосовуючи розроблені моделі (табл. 3–8) в середовищі MATLAB Fuzzy Logic Toolbox [11] знайдемо значення результативності системи управління якістю діяльності підприємства, яке дорівнює $R=0,695$, що свідчить про вищий за середній рівень результативності.

Очевидно, що змінюючи значення вхідних параметрів, можна аналогічним чином досягти бажаного рівня результативності в управлінні якістю діяльності.

Висновки і пропозиції. Розробка теоретичного ефективного базису формування організаційної системи управління якістю підприємств має ґрунтуватися на принципах безперервного забезпечення ефективності такого управління протягом усього життєвого циклу, багатоваріантності управлінських дій, багатокритеріального оцінювання альтернатив, нечіткості початкових даних та лінгвістичності експертних знань. Найбільш перспективним математичним апаратом для розробки теорії ефективної системи управління якістю представляється нечітка логіка, що надає можливість будувати системи підтримки прийняття рішень на базі природномовних експертних висловлювань про причинно-наслідкові зв'язки з можливістю навчання за експериментальними даними.

Використання запропонованої математичної моделі дозволяє здійснити оцінку прогнозування результативності управління якістю діяльності підприємства.

За результатами прогнозування керівництво підприємства може здійснювати кроки в напрямку підсилення впливу окремих компонент запропонованої моделі і, як наслідок, формувати вектор підвищення ефективності діяльності підприємства.

Список літератури:

1. Фінансова звітність машинобудівних підприємств за 2008-2012 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://smida.gov.ua/db/emitent>.
2. Лала О.М. Оцінка якості системи управління підприємством [Текст] / О.М. Лала. – Полтава : РВВ ПУСКУ, 2008. – 165 с.

3. Ротштейн А.П. Интеллектуальные технологии идентификации: нечеткая логика, генетические алгоритмы, нейронные сети / А.П. Ротштейн. – Винница : УНІВЕРСУМ-Вінниця, 1999. – 320 с.
4. Заде Л. Понятие лингвистической переменной и ее применение к принятию приближенных решений / Л. Заде. – М.: Мир, 1976. – 167 с.
5. Борисов А.Н. Принятие решений на основе нечетких моделей: примеры использования / Борисов А.Н., Крумберг О.А., Федоров И.П.. – Рига : Зинатне. – 1990. – 184 с.
6. Zimmermann H. Fuzzy Set Theory and Its Applications. Kluwer Academic Publishers. 3rd eds. – 1996. – 435 p.
7. Штовба С.Д. Идентификация нелинейных зависимостей с помощью нечеткого логического вывода в системе MATLAB / С.Д. Штовба // Exponenta Pro: Математика в приложениях. – 2003. – № 2. – С. 9-15.
8. Ротштейн А.П. Идентификация нелинейных зависимостей нечеткими базами знаний / А.П. Ротштейн, Д.И. Кателников // Кибернетика и системный анализ. – 1998. – № 5. – С. 53-61.
9. Miller G.A. The Magic Number Seven Plus or Minus Two: Some Limits on Our Capacity for Processing Information / G.A. Miller // Psychological Review. – 1956. – № 63. – P. 81-97.
10. Цыпкин Я.З. Основы информационной теории идентификации / Я.З. Цыпкин. – М. : Наука, 1984. – 320 с.
11. Леоненко А. В. Нечеткое моделирование в среде MATLAB и fuzzyTECH. – СПб. : БВХ-Петербург, 2003. – 736 с.: ил.

Бальзан М. В.

Винницкий национальный технический университет

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Резюме

На основании анализа деятельности машиностроительных предприятий предложена с использованием теории нечетких множеств математическая модель прогнозирования результативности управления качеством деятельности предприятия. Использование данной модели позволяет оценить качество деятельности предприятия та наметить пути ее роста.

Ключевые слова: прогнозирование результативности, нечеткие множества, качество деятельности.

Balzan M. V.

Vinnytsya National Technical University

THE EFFECTIVENESS FORECASTING OF QUALITY MANAGEMENT OF ACTIVITY OF THE MACHINE-BUILDING ENTERPRISES

Summary

Based on the analysis of the machine-building enterprises mathematical model for effectiveness forecasting of the quality management of activity with use of the theory of fuzzy sets was proposed. Using this model allows to evaluate the quality of activity of the enterprise and to identify ways of its increase.

Key words: effectiveness forecasting, fuzzy set, quality of activity.

УДК 004.65:658(075.8)

Ільєнко О. В.

Собкова А. О.

Національний авіаційний університет

АНАЛІЗ РОЗВИТКУ ІТ-РИНКУ УКРАЇНИ В СТРУКТУРІ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

В даній статті розглянуто основні сфери української ІТ-індустрії; поданий аналіз розвитку ІТ-ринку за останні роки, а також його сучасний стан; визначені основні тенденції розвитку українського ІТ-ринку.
Ключові слова: ІТ-послуги, ІТ-ринок, ІТ-індустрія, аналіз, тенденції розвитку.

Постановка проблеми. Аналізуючи розвиток ІТ-індустрії враховуючи складні економічні умови та їх кризовий стан, ми спостерігаємо таку ситуацію, що понад 50% ринку України займає такий вид діяльності, як ІТ-послуги, до яких належить аутсорсинг, розробка програмного забезпечення та ін. Окрім активної діяльності на українському ринку спеціалісти з програмування та адміністрування обслуговують сервери, що працюють в Америці, Канаді, Європі, тобто в розвинених країнах світу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналізом розвитку ІТ-ринку України, останнім часом приділяється дуже багато уваги. Даним питанням займалися такі вчені як Казанський Д.Л., Кулиць-

кий С.П., Плєскач В.Л. Зокрема багато досліджень було проведено провідними спеціалістами компанії IDC та спеціалістами ІТ-Solutions, а також віце-президент компанії «Інком» – Н. Довженко, головою представництва та операційний директор «Cisco» – О. Боднарем, а також директором компанії Google в Україні – Д. Шоломко та ін.

Виділення невирішеної раніше частини загальної проблеми. Враховуючи той факт, що Українські компанії по наданню ІТ-послуг створюють програмне забезпечення, з якими працюють провідні фінансові установи світу, актуалізується питання щодо тенденцій розвитку української ІТ-індустрії.

Мета статті. Отже має даного дослідження є аналіз українського ІТ-ринку та тенденцій розвитку ІТ-послуг, що надаються українськими ІТ-спеціалістами, а також ролі, яка надається українській ІТ-індустрії на світовій арені.

Виклад основного матеріалу. Український ІТ-ринок є потужним імпортером передових світових досягнень. Розвиток галузі високих технологій в Україні з кожним роком розширюється і призводить до зростання продажів комп'ютерної техніки та продуктів програмного забезпечення.

Слід зазначити, що ринок ІТ-послуг в Україні спрямований в основному на експорт на 70-80%, решта ІТ-послуг залишається на внутрішньому користуванні.

Ринок ІТ-послуг України пропонує досить велику різноманітність з обслуговування в ІТ-сфері: ІТ-консалтинг, інсталяція, ІТ-аутсорсинг, ІТ-аутстафінг, підтримка ПК, розробка програмного забезпечення, веб-дизайн, розробка Java-ігор тощо. Основними з вищезазначених напрямків є саме сегмент ІТ-аутсорсингу та обслуговування клієнтської мережевої інфраструктури.

Вперше український ринок ІТ-послуг досяг високих показників у 2011 році, коли обсяг експорту ІТ-послуг сягнув позначки 1 млрд. дол., займаючи 17% частки ринку усіх ІТ-послуг. У 2012 році ринок складав вже 1,4-1,5 млрд. дол., тобто сегмент виріс на 40-50%. У 2013 році доля ринку сягнула майже 2 млрд. дол. Основними джерелами зростання були саме послуги з ІТ-консалтингу, інсталяції та підтримки ПК, а також ІТ-аутсорсинг. Темпи зростання ринку ІТ-послуг України становлять в середньому 20-25% в рік, що є досить значущим показником ефективності даної галузі.

Ємність ринку ІТ-послуг не є досить великою – усього близько 9 млн. дол. в 2013 році. Проте його динаміка дуже висока навіть в межах сегменту в цілому, і, як вважають експерти, цей напрям і надалі буд швидко розвиватись. Це один з найбільш перспективних сегментів ІТ-послуг в найближчі п'ять років – його річні темпи оцінюються в 17%.

Приблизно одну третю частину загальних послуг українського ринку ІТ-послуг займає обслуговування клієнтської мережевої інфраструктури. Ця частка ринку складає 10 млн. дол., тобто вона і є ключовою на даному етапі в розвитку українського ІТ-ринку [1].

Досить плідним для розвитку всесвітньої мережі Інтернет в Україні став 2013 рік. Більше ніж на 40% збільшився ринок електронної комерції. При цьому українці стали більш активно переходити на використання Інтернету посередництвом мобільних гаджетів. Вперше з моменту виникнення Інтернету кількість мобільних користувачів всесвітньої мережі (смартфони і планшети) перевищило частку тих, хто використовує персональні комп'ютери та їх різновиди. Також спостерігалось помітне зростання ринку стартапів і ІТ-підприємств. Підставою для цього стали, створені за кілька останніх років, бізнес-інкубатори та венчурні компанії, які готові підтримати новачків не тільки фінансовими вливаннями, але і супроводом проектів на всіх етапах. Наприклад, венчурного фонду TA Venture інвестиції були вложені в 23 компанії, що більше, ніж за всі попередні роки існування фонду.

Кількість «регулярних» українських користувачів глобальної мережі, які заходять в Інтернет хоча б раз в місяць, в листопаді становила 52,2% населення України. І при цьому все більше укра-

їнців використовує для цього смартфони і планшети.

Також відчутну допомогу для розробників програмного забезпечення надав перший в Україні грантовий фонд у сфері інформаційних технологій GlobalTechnologyFoundation, створений навесні 2013 року. З початку свого існування фонд провів три раунди прийому заявок і підтримав 8 українських проектів на загальну суму близько 2 млн грн.

Експерти в один голос стверджують, що на сьогоднішній день в Україні вже створена стартап-екосистема, яка сприяє розвитку сфери ІТ в цілому [2].

Серед основних джерел зростання прибутковості ІТ-ринку аналітики відзначають наступні пункти:

- ІТ-консалтинг, який входить до складу проектів з реінжинірингу бізнес-процесів і передусе впровадженню ERP;

- Підтримка та інсталяція ПК, що є наслідком успішної роботи SAP в 2012;

- Аутсорсинг ІТ, куди входить продовження проекту в Укрсоцбанку та оптимізація бізнесу у великих/середніх підприємствах і банках [3].

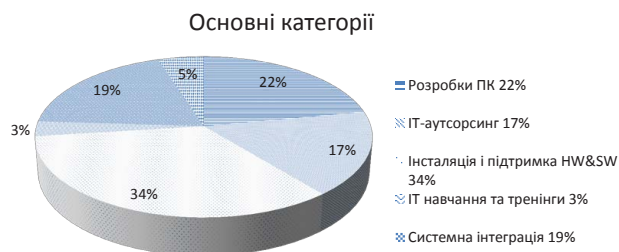


Рис. 1. Структура українського ІТ-ринку

Отже, 2013 рік характеризується ростом майже усіх сегментів сфери інформаційних технологій. Не дивлячись на спад економіки країни в цілому і слабо присутню для учасників сектору підтримку зі сторони держави вітчизняна ІТ-індустрія на фоні буму інформаційних технологій в світі продовжує розвиватись швидкими темпами, що дозволяє їй зберегти високу затребуваність на світовій арені у 2014 році.

Необхідно зазначити, що більшість результатів розвитку українського ринку ІТ-послуг компанії досягають виключно своїми силами, без підтримки держави. Експерти Держагенства з питань науки, інновацій та інформатизації вважали, що стимулювати розвиток вітчизняних ІТ-підприємств і вивести їх із «тіні» допоможе зареєстрований у парламенті законопроект, яким передбачається надати їм додаткові податкові стимули. Проте, набувши сили на початку 2013 року в Україні закон про податкові пільги для розробників програмного забезпечення, який передбачав зниження податку на прибуток до 5% (замість 15-17%), на думку експертів та учасників ринку, не приніс відчутної великої користі українським ІТ-компаніям, як очікувалось, але, разом із тим, запровадження даного законопроекту стимулювало розвиток українських ІТ-компаній та збереження їх позицій на світовому ринку. [1]

На сьогоднішній день існує багато тенденцій щодо розвитку ІТ-ринку світу та України. На основі досліджень центру IDC були визначені основні тенденції 2014 року в світі технологій, які принесуть бізнесу мільярди.

Затрати компаній ІТ-сфери виростуть на 5% і будуть складати \$2,1 млрд. Продажі смартфонів

та планшетів виростуть на 15%. Як наслідок, компанії будуть змушені забезпечувати себе міцними серверами, мережами та програмним забезпеченням. Падіння чекає тільки сферу персональних комп'ютерів. Розвинені країни будуть купувати найновіші технології. Також існує тенденція збільшення витрат на «хмарні» технології, які стали досить популярними у 2013. Експерти вважають, що витрати на обслуговування цих самих «хмарних» технологій складуть у 2014 році \$100 млн.

Нещодавно на засіданні Кабінету міністрів України був затверджений план розвитку індустрії програмної продукції на 2014 рік, розроблений Держагентством з питань науки, інновацій і інформатизації (Держінформнауки). Затверджений план розвитку передбачає збільшення обсягу надання послуг у сфері інформаційних технологій (ІТ), підвищення середньої заробітної плати і створення нових робочих місць.

Згідно з планом, Держінформнауки разом з Міністерством освіти і науки до квітня 2014 мали намір опрацювати питання створення лабораторії фундаментальних наукових досліджень в галузі ІТ. У ці ж терміни повинні бути розроблені пропозиції щодо вдосконалення підготовки фахівців для індустрії програмної продукції. Проте, на сьогодні не має даних про стан виконання вищезазначених пунктів плану розвитку.

Також до кінця наступного року Держінформнауки мають намір розробити пілотні проекти з організації державно-приватного партнерства у сфері освіти з питань ІТ.

Крім цього, згідно із затвердженим планом, протягом 2014 здійснюватимуться заходи щодо

вдосконалення порядку застосування стандартів з розробки та впровадження програмного забезпечення.

Дорученням прем'єр-міністр України Міністерству економічного розвитку і торгівлі та Держінформнауки із залученням учасників ринку ІТ-технологій почало розробку стратегічного проекту інтеграції країни в ринок цифрових технологій Європейського Союзу [4].

Таким чином, необхідно ще раз підкреслити, що ріст українського ринку ІТ-послуг є досить високим і стабільним. Українська ІТ-індустрія на даному етапі знаходиться вже не тільки у внутрішньо українській зоні конкуренції, а й у світовій. Проте утримується вона в основному кількістю та якістю спеціалістів.

Висновки. Аналізуючи зростання ринку ІТ-послуг в Україні, можна зробити такий висновок, що в 2012 році ринок ріс завдяки послугам, продажу ПК та мобільних пристроїв, в 2013 році основними джерелами росту були мобільні пристрої та ІТ-послуги, а в 2014 році очікується ріст ІТ-послуг та послуг щодо мобільного Інтернету. Але при цьому ІТ-ринок є досить незбалансованим та досить чутливим до економіки країни, курсу гривні, а відповідно, залежним від політичних рішень, особливо взявши до уваги сьогоднішній стан країни.

Запланований на 2014 рік розвиток ринку і культури ІТ-аутсорсингу в Україні надасть можливість значно покращити основні бізнес-процеси з метою надання послуг більш високої якості та розширення послуг та розробки новітніх інформаційних технологій.

Список літератури:

1. ВГО «Співтовариство ІТ-директорів України», «Практика использования ИТ в Украине» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://itdirector.org.ua/issledovaniya/index.php/>.
2. Інформаційне агентство «УНІАН», економічна стаття «Украинская ИТ-индустрия в поиске места под «солнцем-2014» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economics.unian.net/>.
3. Структура украинского ИТ-рынка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imena.ua/blog/about-ukrmarket>.
4. Урядовий портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kmu.gov.ua/>.

Ильенко О. В.

Собкова А. О.

Национальный авиационный университет

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ИТ-РЫНКА УКРАИНЫ В СТРУКТУРЕ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

Резюме

В данной статье рассмотрены основные сферы украинской ИТ-индустрии; подан анализ развития ИТ-рынка за последние годы, а также его нынешнее состояние; определены основные тенденции развития украинского ИТ-рынка.

Ключевые слова: ИТ-услуги, ИТ-рынок, ИТ-индустрия. анализ тенденции развития.

Иленко О. В.

Sobkova A. O.

National Aviation University

ANALYSIS OF IT MARKET IN UKRAINE STRUCTURE OF WORLD ECONOMY

Summary

This article describes the main areas of Ukrainian IT-industry; filed analysis of IT-market in recent years and its current state; the main development trends of Ukrainian IT-market.

Key words: IT services, IT-market, the IT industry, analysis, trends.

УДК 330:51

Тукало В. О.

Школа Суспільних Наук, Польська Академія Наук,
Варшава, Республіка Польща

Коляда Ю. В.

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

**ВЗАЄМОДІЯ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИХ СКЛАДОВИХ ЕКОНОМІКИ
НА ПІДГРУНТІ КІЛЬКІСНОГО АНАЛІЗУ МАТЕМАТИЧНИХ МОДЕЛЕЙ**

У статті наводиться кількісний аналіз тривимірної модифікації моделі Вайдліха. В якості змінних виступають влада, народ та ЗМІ. Результати моделювання представлені інтегральними кривими та фазовими портретами.

Ключові слова: модель Вайдліха, нелінійна динаміка, математична модель.

Постановка проблеми. Використовуючи модифіковану модель Вайдліха, показати можливі варіанти розвитку суспільних ситуацій, за наявності третьої складової – засобів масової інформації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Літературі відомі [2; 3] спроби імплементації класичної моделі [6] Вайдліха до вивчення закономірностей соціальних процесів. Між іншим, автором [6] моделі стверджується, що трансформаційний процес в СРСР був спрогнозований за допомогою площинної, тобто системи двох диференціальних рівнянь, динамічної моделі, хоча і нелінійної.

Одним із перших джерел, де розглядається запровадження згаданих математичних моделей у моделювання економічної динаміки, але з широкою альтернативою так званих функцій впливу, коли структура моделі апіорі передбачається гнучкою, є праця [7].

Вважаючи зазначене вище, як взаємозамінне, доповнює об'єднання, маємо галузь наукового знання – адаптивну соціо-економічну динаміку, вплив якої на успішне державотворення, або прийняття своєчасних виважених управлінських рішень в економіці незаперечний і надто важливо, що саме знання адаптивної економічної динаміки забезпечує раціональне і релевантне набуття важливих якостей із множини можливих.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Кількісний аналіз згадуваної математичної моделі [6], а також її модифікацій проводився переважно на площинній її модифікації. Натомість, в даній праці пропонується тривимірна система рівнянь. Перехід до тріади пояснюється базовим синергетичним принципом, про те, що найменше число елементів стійкої системи має складати три.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є проведення кількісного аналізу тривимірної модифікації моделі В. Вайдліха, яка описує антагоністичні процеси, котрі можуть мати місце серед діяльності

державних інституцій. У такий спосіб відбувається адаптивне кількісне моделювання, яке показує поведінку змінних моделі – народу, влади та ЗМІ в її антагоністичному чи кооперативному прояві.

Виклад основного матеріалу. Одним із перспективних напрямів аналізу розвитку економічних систем є дослідження інституціональної їх складової. До розгляду пропонується узагальнення відомої в літературі [3] моделі Вайдліха. Змінна x описує динаміку суспільного поступу, змінна y – відіграє роль владної компоненти, а змінна z відображає вплив інформаційних потоків, тобто засвідчує вплив ЗМІ. Графічні результати моделювання представлені у вигляді інтегральних кривих, що показують розвиток системи в часі та фазових портретів, які надають інформацію про взаємодію складових системи. Моделювання здійснюється, використовуючи нелінійну динамічну модель на коротких часових проміжках:

$$D(t, x) := \begin{bmatrix} x_1 \left[s \cdot \operatorname{atan} \left[k \cdot a \cdot \left(x_2 - \frac{s}{2} \right) \right] - x_1 \right] \\ x_2 \left[s \cdot \left[\frac{1}{\pi} \operatorname{atan} \left[k \cdot b \cdot \left(x_1 - \frac{s}{2} \right) \right] + x_3 \cdot A \cdot x_2 \right] - x_2 \right] \\ \left[(-x_3 + \frac{1}{2}) \right] \left[(x_3 + \frac{1}{2}) \right] \cdot A \cdot x_2 \end{bmatrix}, \quad (1)$$

де величина $D(t, x)$ являє собою праву частину нелінійної системи звичайних диференціальних рівнянь для системи MathCad. Коефіцієнти, застосовані в моделі, мають наступне тлумачення: s – точка переключення системи, a – коефіцієнт впливу народу, b – коефіцієнт впливу влади, k – кооперуючий мультиплікатор першої та другої змінних, A – ступінь впливу ЗМІ на вибрану компоненту.

Для відображення реакції системи рівнянь на зовнішні подразники необхідною умовою є надання хоча б одній із величин вектора початкових умов значення більшого за нуль. Послідовне збільшення кожного із значень до одиниці, за умови що значення параметрів a, b, k, s та A є також рівними 1, ілюструється наступними графіками:

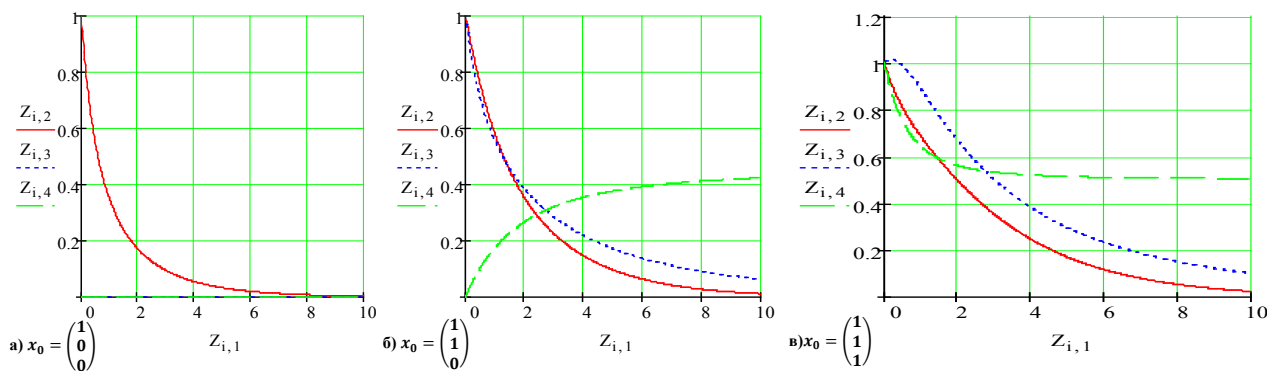


Рис. 1. ($Z_{i,1}$ – час, $Z_{i,2}$ – крива народу, $Z_{i,3}$ – крива влади, $Z_{i,4}$ – крива ЗМІ)

Можна помітити, що крива ЗМІ з'являється, щойно «вмикається» влада, в той час як за гірших умов, коли на графіку існує лише інтегральна крива народу, інформаційні потоки присутні не є. Ще одним фактом, який ілюструють графіки, є беззаперечна вигравна позиція інформаційних потоків у порівнянні з позиціями народу та влади. Це наштовхує на думку і в той же час підтверджує факт, що одним з головних джерел інформації для ЗМІ є конфлікт народу і влади.

Натомість, однією з тем, яка завжди викликає цікавість є передбачення екстремальних ситуацій, котрі потенційно можуть виникнути, будучи спричинені як однією, так і іншою стороною. В суспільствах, де свобода слова знаходиться під загрозою, а права громадян часто порушуються, існує великий ризик виникнення тоталітарних режимів. Надамо значенням параметрів екстремальних значень для дослідження ситуацій з високим впливом влади та низькими суспільними свободами.

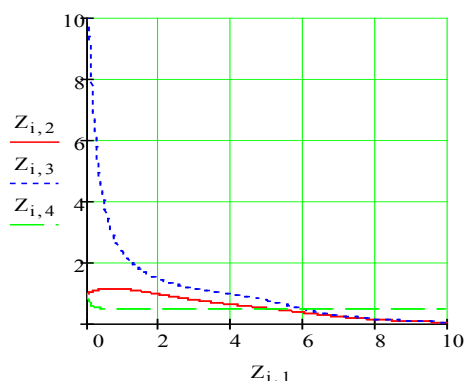
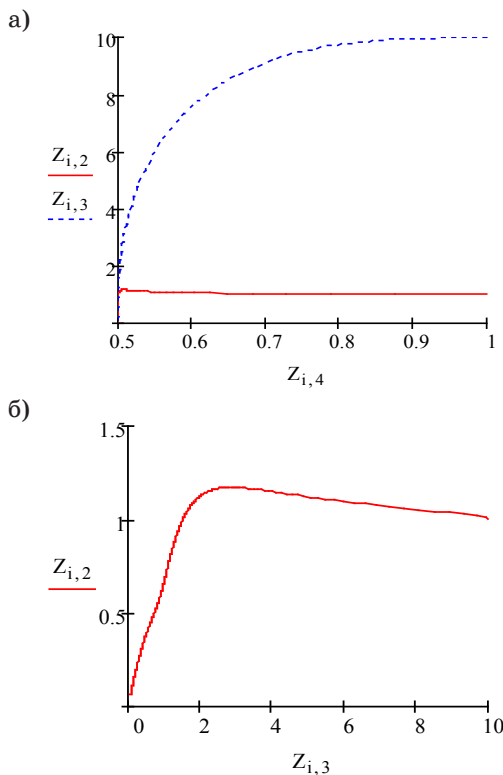


Рис. 2. Інтегральні криві



а) залежність народу і влади від ЗМІ
б) залежність народу від влади

Рис. 3. Фазові портрети

$$(x_0 = \begin{pmatrix} 10 \\ 1 \\ 1 \end{pmatrix}, a=1, b=10, s=1, k=1, A=1)$$

Виходячи з ситуації, що ілюструється рисунками 2 та 3, неважко помітити, що конфронтації з боку влади найбільш негативно впливають на саму ж владу, в той час як найбільше виграють від такого плину подій медійники, а сама ситуація, як показує рисунок 3а, моментально набуває вибухонебезпечного характеру.

Наступна ситуація, що пропонується до розгляду, є протилежною попередній. Припускається, що внаслідок недолугого керування народні маси чинять опір діям влади, яка не має значного впливу на події, що відбуваються в країні. Надавши екстремальні значення відповідним параметрам моделі, отримуємо наступні результати:

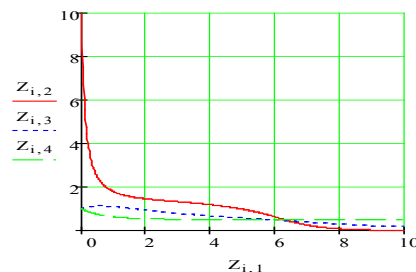
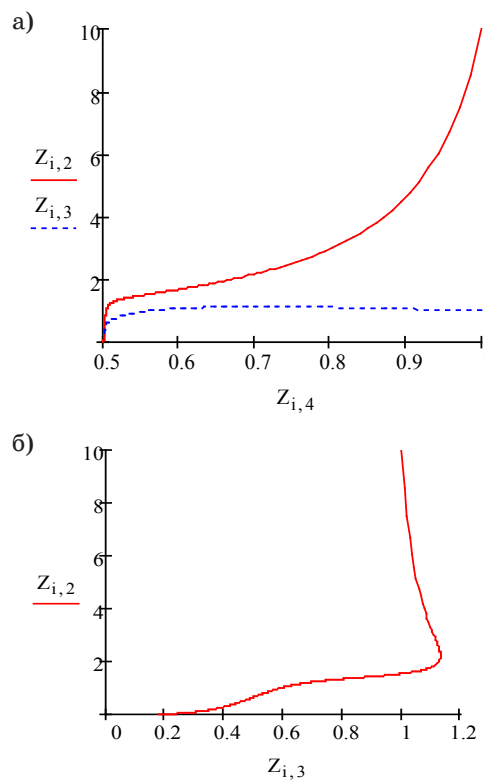


Рис. 4. Інтегральні криві



а) залежність народу і влади від ЗМІ
б) залежність народу від влади

Рис. 5. Фазові портрети

$$(x_0 = \begin{pmatrix} 10 \\ 1 \\ 1 \end{pmatrix}, a=10, b=1, s=1, k=1, A=1)$$

Результати моделювання дають зрозуміти, що конфліктна ситуація, викликана з боку народу, в часовій перспективі призводить до стагнації суспільного становища (Рис. 4). На моментальну реакцію влади народ відповідає посиленням свого становища, що призводить до ще більшого погіршення загальної ситуації (Рис. 5б.).

На протидію вже висвітленим ситуаціям розглянемо третю, де представлений сильні влада та народ, але мінімізований інформаційний вплив на керівництво держави. Звичайно, така ситуація є досить рідкісною, в деякій мірі відтворюючись у високо розвинутих соціальних державах. Результати моделювання приведені на рисунках 6 та 7.

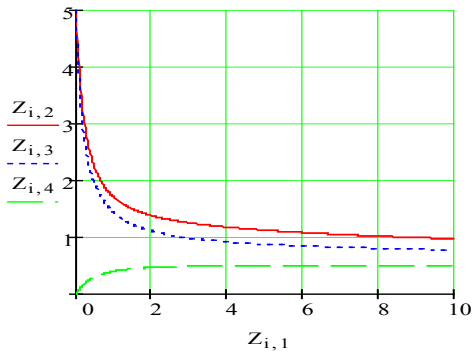
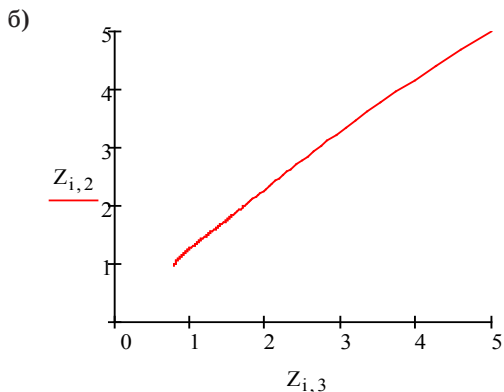
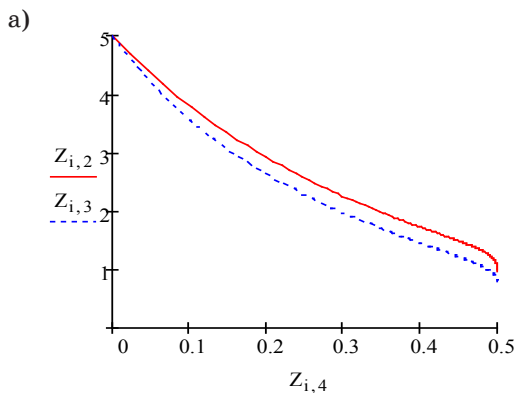


Рис. 6. Інтегральні криві



- а) залежність народу і влади від ЗМІ
- б) залежність народу від влади

Рис. 7. Фазові портрети

$$(x_0 = \begin{pmatrix} 5 \\ 5 \\ 0 \end{pmatrix}, a=10, b=10, s=1, k=1, A=1)$$

Перше, що впадає в очі, – це когерентна взаємодія народу та влади (Рис 7б.), а також їх обернено пропорційна залежність від ЗМІ. В часовій перспективі, падіння інтегральних кривих вказує скоріше на стабілізацію системи, ніж на втрати котроїсь зі сторін, адже криві не перетинаються (Рис. 6).

Розглянуті ситуації враховують вплив інформаційних потоків лише на владу. В той же час вважаємо, що картина буде неповною, без врахування впливу ЗМІ на народ. Врахування вищезгаданого аспекту видається неможливим без змін в робочій моделі, яка набуває вигляду:

$$D(t, x) := \begin{bmatrix} x_1 \left[s \cdot \text{atan} \left[k \cdot a \cdot \left(x_2 - \frac{s}{2} \right) + x_3 \cdot A \cdot x_2 \right] - x_1 \right] \\ x_2 \cdot \left[s \cdot \left[\frac{1}{\pi} \cdot \text{atan} \left[k \cdot b \cdot \left(x_1 - \frac{s}{2} \right) \right] \right] - x_2 \right] \\ \left[\frac{1}{4} - (x_3)^2 \right] \cdot A \cdot x_2 \end{bmatrix} \quad (2)$$

Проілюструємо результати моделювання для трьох вищеприписаних ситуацій, використовуючи модель (2), та наведемо тлумачення отриманих результатів. Для значення параметрів $x_0 = \begin{pmatrix} 1 \\ 10 \\ 1 \end{pmatrix}$, $a=1, b=10, s=1, k=1, A=1$, інтегральні криві моделі (2) (Рис. 8) ілюструють ту ж ситуацію, що й відповідні з моделі (1) (Рис. 2), натомість порівняння фазових портретів показує певні зміни в поведінці кривих. В той час, коли вплив ЗМІ чинився на владу, роль самої влади зростає стрибкоподібно (Рис. 3.), практично одночасно, в той же час друга модель показує плавний ріст ролі влади по відношенню до ЗМІ.

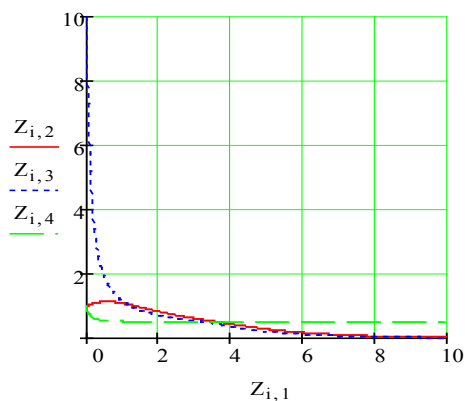
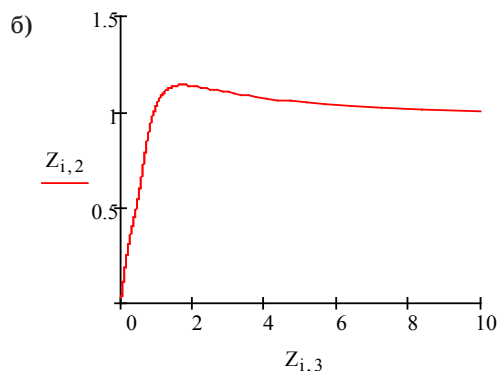
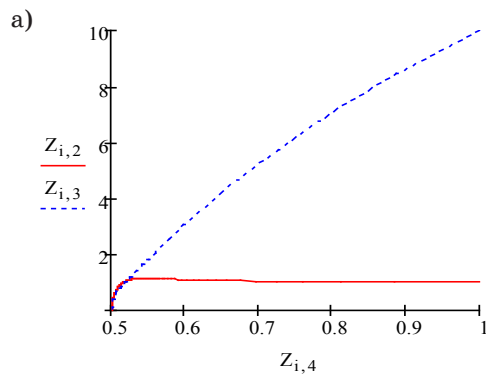


Рис. 8. Інтегральні криві



- а) залежність народу і влади від ЗМІ
- б) залежність народу від влади

Рис. 9. Фазові портрети

$$(x_0 = \begin{pmatrix} 1 \\ 10 \\ 1 \end{pmatrix}, a=1, b=10, s=1, k=1, A=1)$$

Друга модельована ситуація – це стан суспільства, близький до анархії. При цьому інформаційні потоки, як і раніше, зорганізовані в такий спосіб, щоб чинити вплив на народ. Результати моделювання представлені на Рис. 10 та Рис. 11.

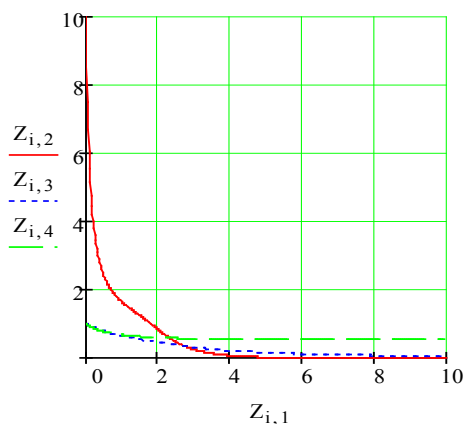
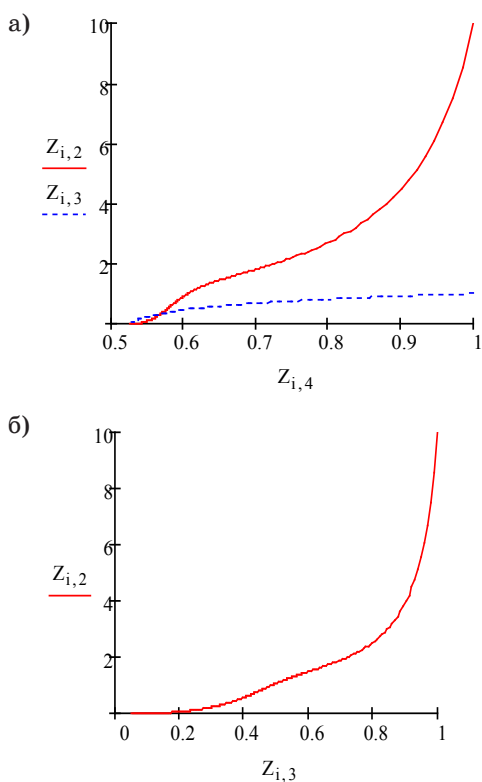


Рис. 10. Інтегральні криві



а) залежність народу і влади від ЗМІ
б) залежність народу від влади

Рис. 11. Фазові портрети

$$(x_0 = \begin{pmatrix} 10 \\ 1 \\ 1 \end{pmatrix}, a=10, b=1, s=1, k=1, A=1)$$

На відміну від першого випадку (Рис. 5.), фазові криві в обох випадках мають чітко виражений зростаючий характер, що свідчить про наявність кооперативності в стосунках влади та народу. Натомість, як видно з Рис. 11б, фазова крива входить в зону високих значень змінної x лише за умови високих значень змінної y , що безсумнівно говорить про ситуацію, коли владні структури, дозволяють розвиток свободи слова, за умови наявності певної власної сили.

Третя модельована ситуація передбачає рівні

стартові умови як для влади, так і для народу. Якщо в першому випадку (Рис. 7а) спостерігалася обернена залежність впливу ЗМІ і влади, за умови тиску медійників на представників істеблішменту, то у випадку державного контролю за інформаційними потоками ситуація, як показують результати моделювання, абсолютно протилежна (Рис. 13а.). Зі збільшенням впливу ЗМІ, які підконтрольні владі, сила влади, як і сила народу має тенденцію до зростання. Крім цього, якщо у випадку моделі (1), інтегральні криві спадали, фінішуючи на короткому часовому проміжку в тій послідовності, з якої починалося моделювання ситуації, натомість у випадку моделі (2), послідовність є абсолютно протилежною, залишаючи криву народу найнижче, в порівнянні з кривими влади та ЗМІ.

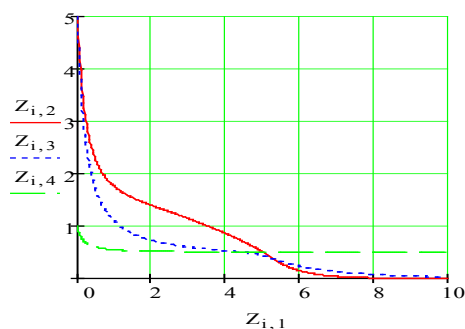
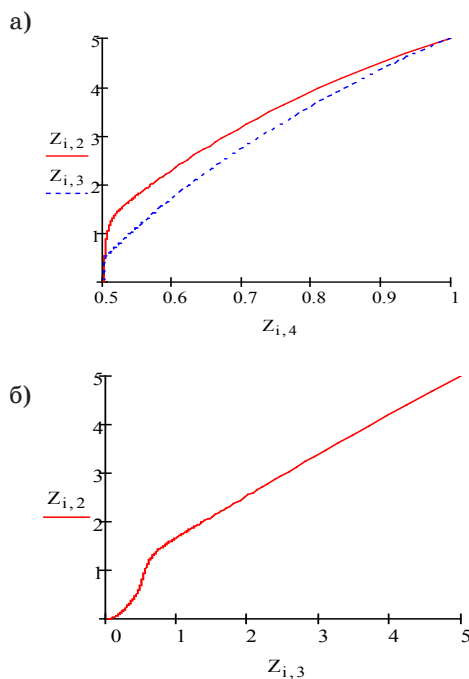


Рис. 12. Інтегральні криві



а) залежність народу і влади від ЗМІ
б) залежність народу від влади

Рис. 13. Фазові портрети

$$(x = \begin{pmatrix} 5 \\ 5 \\ 0 \end{pmatrix}, a=10, b=10, s=1, k=1, A=1)$$

Висновки і пропозиції. Підсумовуючи проведені модельні експерименти, варто відзначити опінієтворчий вплив засобів масової інформації і їх беззаперечну роль в суспільних процесах. Натомість, порівнюючи результати двох моделей, варто зауважити спадні характери інтегральних кривих у всіх модельованих випадках. Як причина такої ситуації може бути названий поло-

винчастий вплив недійних потоків, в той час як в більшості сучасних суспільств ЗМІ працюють як на керівництво держав, так і на поза урядові структури, часто подаючи виважену інформацію. В цьому вбачається майбутній розвиток узагаль-

нень моделі Вайдліха (1) і (2), адже врахування впливу інформаційних потоків на обидві змінні одночасно може бути ключем до розуміння багатьох політичних і соціальних проблем сучасних суспільств.

Список літератури:

1. Якубенко В.Д. Базисні інститути у трансформаційній економіці. – К. : КНЕУ, 2004. – 251 с.
2. Плотинский Ю. М. Модели социальных процессов : учеб. пособие для вузов. – М. : Логос, 2001. – 296 с.
3. Плуготаренко С.А. К моделированию динамики политического взаимодействия двух сил с учетом информационного характера [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://ffke-campus-gh.mipt.ru/~serge/newest_hp/about_me/study/works/articles/infor...
4. Трубецков Д. И. Введение в синергетику. Хаос. – М. – М. : Едиториал УРСС, 2004. – 244 с.
5. Вітлінський В.В., Коляда Ю.В., Тукало В.О «Нелінійна динаміка соціально-економічних процесів на підґрунті моделі Вайдліха: якісний і кількісний аналіз» // Матеріали XV Всеукраїнської науково-методичної конференції «Проблеми економічної кібернетики». Луганськ-Євпаторія, 4-8 травня 2010. – С. 156-158.
6. Weidlich W. Stability and Cyclicity in Social Systems // Behavioral Sciences. – 1988. – Vol 33. – P. 241-256.
7. Екзогенна адаптація узагальнень моделі Вайдліха / Ю. В. Коляда, В. О. Тукало // Математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці : матеріали II Міжнародної наук.-метод. конф., 4-6 травня 2011 р. – Чернівці : Друк Арт, 2011. – С. 140-141.

Тукало В. О.

Школа Социальных Наук, Польская Академия Наук
Варшава, Республика Польша

Коляда Ю.В.

Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ СОСТАВЛЯЮЩИХ ЭКОНОМИКИ НА ОСНОВЕ КОЛИЧЕСТВЕННОГО АНАЛИЗА МАТЕМАТИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ

Резюме

В статье приводится количественный анализ трехмерной модификации модели Вайдлиха. В качестве переменных выступают власть, народ и СМИ. Результаты моделирования представлены интегральными кривыми и фазовыми портретами.

Ключевые слова: модель Вайдлиха, нелинейная динамика, математическая модель.

Tukalo V. O.

Graduate School for Social Research, Polish Academy of Science
Warsaw, Republic of Poland

Kolyada Y. V.

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

INTERACTION OF INSTITUTIONAL COMPONENTS OF THE ECONOMY ON THE BASIS OF QUANTITATIVE ANALYSIS OF MATHEMATICAL MODELS

Summary

This paper provides a quantitative analysis of three-dimensional modification of the Weidlich model. As the variables are chosen the government, people and media. The simulation results are presented by integral curves and phase portraits.

Key words: Weidlich model, nonlinear dynamics, mathematical model.

НАШІ АВТОРИ

1. **Бальзан Марина Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства і виробничого менеджменту Вінницького національного технічного університету
2. **Басюк Ольга Василівна** – кандидат економічних наук, доцент Одеського національного економічного університету
3. **Бурдейна Людмила Іванівна** – доцент кафедри економічної кібернетики Вінницького національного аграрного університету
4. **Величко Олександр Володимирович** – кандидат економічних наук, доцент Інституту післядипломної освіти інженерно-педагогічних працівників Університету менеджменту освіти Національної академії педагогічних наук України
5. **Вязовченко Валерія Євгенівна** – магістрант Української академії банківської справи Національного банку України
6. **Гмиря Вікторія Петрівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри банківської справи Черкаського інституту банківської справи Університету банківської справи Національного банку України
7. **Горбачова Олександра Анатоліївна** – студент Національного університету харчових технологій
8. **Горкавчук Світлана Анатоліївна** – магістр Національного університету державної податкової служби України
9. **Гудзь Юрій Федорович** – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Національного університету харчових технологій
10. **Гуменюк Анатолій Маркович** – кандидат економічних наук Чернівецького торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету
11. **Гуріна Тетяна Іванівна** – студентка Херсонського національного технічного університету
12. **Дацків Соломія Зіновіївна** – студентка Національного лісотехнічного університету України
13. **Дудченко Вікторія Юріївна** – кандидат економічних наук, доцент Української академії банківської справи Національного банку України
14. **Духновська Людмила Миколаївна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту Національного університету харчових технологій
15. **Єріс Любов Миколаївна** – кандидат економічних наук, доцент Української академії банківської справи Національного банку України
16. **Іванюта Олексій Володимирович** – здобувач кафедри обліку і аудиту Житомирського державного технологічного університету
17. **Ілюхіна Наталія Сергіївна** – студентка Інституту післядипломної освіти інженерно-педагогічних працівників Університету менеджменту освіти Національної академії педагогічних наук України
18. **Ільєнко Оксана Вікторівна** – кандидат економічних наук, доцент Національного авіаційного університету
19. **Калачигін Григорій Михайлович** – студент кафедри Донецького національного університету
20. **Коваленко Вікторія Володимирівна** – доктор економічних наук, професор Одеського національного економічного університету
21. **Колосок Андрій Мирославович** – кандидат економічних наук, доцент Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки
22. **Коляда Юрій Васильович** – кандидат технічних наук, доцент Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана
23. **Кривуц Юрій Миколайович** – кандидат економічних наук, доцент Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна
24. **Марченко Наталія Андріївна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри «Фінанси» Чернігівського державного інституту економіки і управління
25. **Медвідь Вікторія Юріївна** – кандидат економічних наук, доцент Донбаської національної академії будівництва та архітектури
26. **Мельничук Наталія Олександрівна** – головний економіст управління кредитування фізичних осіб комерційного центру ПАТ «КБ «Хрещатик»
27. **Монастирська Тетяна Богданівна** – здобувач кафедри обліку у виробничій сфері Тернопільського національного економічного університету
28. **Москаленко Наталія Віталіївна** – доцент кафедри банківської справи та фінансового моніторингу Національного університету державної податкової служби України
29. **Николук Віталій Петрович** – здобувач кафедри фінансів Буковинського державного фінансово-економічного університету
30. **Новак Уляна Павлівна** – кандидат економічних наук, старший викладач Національного лісотехнічного університету України
31. **Пічугіна Марина Анатоліївна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»
32. **Поважук Дмитро Олексійович** – студент Вінницького національного аграрного університету
33. **Позднякова Людмила Олексіївна** – кандидат економічних наук, доцент Національного університету державної податкової служби України
34. **Пристемський Олександр Станіславович** – кандидат економічних наук, доцент Херсонського державного аграрного університету
35. **Проскуріна Неля Миколаївна** – доктор економічних наук, доцент Запорізького національного університету
36. **Проценко Анна Володимирівна** – студентка Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

37. Рекуненко Ігор Іванович – доктор економічних наук, доцент Української академії банківської справи Національного банку України
38. Ріпка Лариса Мирославна – студентка Харківського інституту банківської справи Університету банківської справи Національного банку України
39. Романчук Алла Леонідівна – кандидат економічних наук, доцент Чернівецького торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету
40. Рубель Володимир Петрович – студент Вінницького національного аграрного університету
41. Савкіна Вікторія Миколаївна – аспірант кафедри економіки підприємства та управління трудовими ресурсами Луганського національного аграрного університету
42. Семенов Василь Федорович – доктор економічних наук, професор Одеського національного економічного університету
43. Семенченко Наталія Віталіївна – доктор економічних наук, доцент Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»
44. Сергєєва Олена Степанівна – старший викладач кафедри банківської справи Одеського національного економічного університету
45. Сирветник-Царій Валентина Вікторівна – аспірант кафедри економічної теорії Львівської комерційної академії
46. Скиба Катерина Владиславівна – студентка Херсонського національного технічного університету
47. Скоморохова Світлана Юріївна – асистент кафедри обліку і аудиту Національного університету харчових технологій
48. Славкова Алла Аркадіївна – кандидат економічних наук, доцент Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана
49. Слободян Наталія Геннадіївна – кандидат економічних наук, доцент Національного університету харчових технологій
50. Смержанюк Тетяна Петрівна – кандидат економічних наук, доцент Херсонського національного технічного університету
51. Собко Ольга Миколаївна – кандидат економічних наук, доцент Тернопільського національного економічного університету
52. Собкова Аліна Олександрівна – студентка Національного авіаційного університету
53. Стегній Олена Валеріївна – аспірант кафедри організації виробництва бізнесу та менеджменту Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка
54. Стороженко Оксана Олександрівна – кандидат економічних наук, доцент Інституту магістерської та післядипломної освіти Університету банківської справи Національного банку України
55. Строй Тетяна Анатоліївна – аспірант кафедри бухгалтерського обліку Київського національного торговельно-економічного університету
56. Товканець Оксана Сергіївна – кандидат педагогічних наук, доцент кафедри менеджменту Карпатського інституту підприємництва
57. Товканець Сергій Антонович – кандидат економічних наук, доцент Карпатського інституту підприємництва
58. Тукало Віталій Олександрович – докторант, Школа Суспільних Наук, Польська Академія Наук, Варшава, Республіка Польща
59. Фурса Тетяна Петрівна – кандидат економічних наук Івано-Франківського навчально-наукового інституту менеджменту Тернопільського національного економічного університету
60. Хилидизюк Аліна Михайлівна – студент Національного університету харчових технологій
61. Химченко Андрій Миколайович – кандидат економічних наук, доцент Донецького національного університету
62. Хомутенко Людмила Іванівна – кандидат економічних наук, доцент Української академії банківської справи Національного банку України
63. Чайкін Олександр Валентинович – аспірант Житомирського національного агроекологічного університету
64. Черненко Юлія Олександрівна – асистент кафедри економіки підприємств Одеського національного політехнічного університету
65. Чмутова Ірина Миколаївна – кандидат економічних наук, доцент Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця
66. Шарко Віталій Вікторович – кандидат економічних наук, доцент, асистент кафедри товарознавства та маркетингу Вінницького торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету
67. Шацька Зорина Ярославівна – кандидат економічних наук, доцент Київського національного університету технологій та дизайну
68. Шейко Олена Петрівна – старший викладач Інституту магістерської та післядипломної освіти Університету банківської справи Національного банку України
69. Шелест Наталія Анатоліївна – здобувач Національного університету біоресурсів та природокористування України
70. Шимко Ольга Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент Рівненського державного гуманітарного університету
71. Шипунова Ольга Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент Української академії банківської справи Національного банку України
72. Юденюк Ірина Миколаївна – магістрант Київського національного університету технологій та дизайну
73. Якунько Алла Володимирівна – студентка Чернігівського державного інституту економіки і управління

Відповідальний за випуск
Горняк Ольга Василівна

Українською, російською та англійською мовами

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації:
серія КВ № 11465–338Р від 07.07.2006 р.

Рекомендовано до друку вченою радою Одеського національного університету
імені І. І. Мечникова. Протокол № 8 від 22.04.2014 р.

Адреса редколегії:
65082, м. Одеса, вул. Дворянська, 2
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

Тираж 100 прим. Зам. № 21/04.
Видавництво і друкарня Видавничий дім «Гельветика»
73034, м. Херсон, вул. Паровозна, 46-а, офіс 105
Тел.: +38 (0552) 39 95 80
www.helvetica.com.ua; E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 4392 від 20.08.2012 р.