НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
"ОСТРОЗЬКА АКАДЕМІЯ"

НАУКОВІ ЗАПИСКИ

Серія "Економіка"

ВИПУСК 18

Острог — 2011

ББК 65. 9 (4)
УДК 336 (477)
Н 34

Рекомендовано як фахове видання
Постанова президії ВАК України № 1-05/3 від 14. 04. 2010 р.

Друкується за ухвалою вченої ради
Національного університету "Острозька академія"
Протокол № 5 від 29 грудня 2011 р.

Редакційна колегія:
Пасічник І. Д., доктор психологічних наук, професор (*головний редактор*);
Кралюк П. М., доктор філософських наук, професор;
Вітлінський В. В., доктор економічних наук, професор;
Карлін М. І., доктор економічних наук, професор;
Левицька С. О., доктор економічних наук, професор;
Пасічник Ю. В., доктор економічних наук, професор;
Козак Л. В., кандидат економічних наук, доцент;
Топішко І. І., кандидат економічних наук, доцент;
Дем'янчук О. І., кандидат економічних наук, доцент (*відповідальний секретар*).

Н 34 Наукові записки. Серія "Економіка" : збірник наукових праць. – Острог : Видавництво Національного університету "Острозька академія", 2011. – Випуск 18. – 644 с.

У збірнику опубліковані наукові статті з актуальних питань розвитку фінансово-кредитних відносин в Україні, фінансового ринку, фінансів суб'єктів господарювання.

Для наукових працівників, викладачів, студентів економічних факультетів вищих навчальних закладів, працівників фінансово-кредитних установ та підприємницьких структур.

ISBN 966-7631-55-9

© Видавництво Національного університету "Острозька академія", 2011

ТРАНСФОРМАЦІЯ БЮДЖЕТНОЇ ТА ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

УДК 334.027:334.028

Булат М. А.,
кандидат економічних наук, доцент кафедри інноваційного менеджменту та управління бізнес-процесами КЕІ ДВНЗ “КНЕУ імені Вадима Гетьмана”

ОСНОВНІ МАРКЕРИ ТРАНСФОРМАЦІЇ НАУКОВОГО ПІДХОДУ ДО ВИРІШЕННЯ ПИТАННЯ РЕГУЛЮВАННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ТА АГРАРНОЇ ПОЛІТИКИ КРАЇНИ

У статті розкрито поняття “аграрна політика”, “продовольча безпека”. Зазначено основні підходи до сучасного трактування аграрної політики. Виокремлено завдання та мету механізму державної підтримки сільського господарства. Запропоновано вирішення питання регулювання аграрної політики за рахунок підвищення рівня продовольчої безпеки країни.

Ключові слова: *аграрна політика, бюджетна підтримка, державний механізм регулювання сільського господарства, продовольча безпека країни.*

У статті раскрыто понятие “аграрная политика” и “продовольственная безопасность”. Отмечены основные подходы к современной трактовке аграрной политики. Обозначены задание и цель функционирования механизма государственной поддержки сельского хозяйства. Предложено решение вопроса регулфяции аграрной политики за счет повышения уровня продовольственной безопасности страны.

Ключевые слова: *аграрная политика, бюджетная поддержка, государственный механизм регулирования сельского хозяйства, пародовольственная безопасность страны.*

A concept is exposed agrarian policy, food safety. The basic going is marked near modern interpretation of agrarian policy. A task is selected and sweep the mechanism of state support of agriculture. Solution of question of adjusting of agrarian policy is offered due to the increase of food strength of country security.

Keywords: *agrarian policy, budgetary support, state mechanism of adjusting of agriculture, food safety of country.*

Постановка проблеми. Продовольча та значною мірою фінансова безпека країни, підвищення соціальних стандартів життя громадян залежать від ефективного розвитку сільськогосподарського виробництва. Водночас сільське господарство є однією з найменш конкурентоспро-

© Баранецька О. В., 2011

можних галузей економіки, його функціонування залежить від державної підтримки. В умовах обмеженості державних ресурсів та зростання конкуренції роль цієї підтримки ще більше зростає, в тому числі щодо максимального забезпечення загальнодержавних інтересів та ефективності її заходів. Зокрема, державна підтримка сільського господарства має враховувати вплив загальноекономічної кризи, спад реального рівня доходів населення, високу інфляцію, диспаритет цін на сільськогосподарську продукцію і промислову продукцію для сільського господарства, недосконалість кредитно-фінансової системи та ін. При цьому державна підтримка має забезпечувати виконання зобов'язань України, взятих при вступі до Світової організації торгівлі, а також правил цієї організації.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання необхідності та ефективності застосування різних форм державної аграрної підтримки сільського господарства розглядалися в працях багатьох вчених, зокрема класиків: С. Л. Брю, Дж. М. Кейнса, П. Самуельсона, А. Сміта, М. Трейсі, російських вчених І. І. Кузьміна, Ю. С. Сокурова, О. Г. Строкової, Б. А. Чернякова та ін. Серед українських вчених, які приділили увагу розробці наукових засад функціонування державної аграрної політики підтримки сільського господарства, відомі наукові дослідження О. М. Бородіної, М. П. Вітковського, В. П. Галушка, О. Є. Гудзь, М. Я. Дем'яненка, А. Д. Діброви, М. М. Ільчука, М. В. Калінчика, О. М. Карасика, С. М. Кваші, І. В. Кобути, П. А. Лайка, Ю. Я. Лузана, І. І. Лукінова, Ю. О. Лупенка, В. М. Малеса, М. Й. Маліка, О. М. Могильного, Л. В. Молдаван, О. О. Непочатенко, П. Т. Саблука, П. А. Стецюка, Б. Й. Пасхавера, І. В. Прокопи, А. В. Фурси, О. М. Шпичака, О. С. та ін. Однак теоретичні та методологічні аспекти проблеми застосування різних важелів механізму аграрної політики залишаються недостатньо дослідженими і потребують поглибленого опрацювання.

Мета і завдання дослідження. Метою цього дослідження є теоретичне обґрунтування та визначення основних маркерів трансформації наукового підходу до вирішення питання регулювання державної підтримки та аграрної політики, застосування яких забезпечить продовольчу безпеку країни і відповідатиме вимогам СОТ. Для реалізації поставленої мети необхідно розв'язати такі завдання**:**

– узагальнити теоретичні розробки щодо організації та змісту державної аграрної політики;

– визначити складові й дієвість механізму державного регулювання та форм здійснення державної підтримки сільського господарства України на сучасному етапі;

– здійснити оцінку ефективності застосування діючих механізмів аграрної політики в сучасних умовах розвитку системи державного регулювання;

– запропонувати основні маркери трансформації наукового підходу до вирішення питання регулювання аграрної політики.

Виклад основного матеріалу. Нині, в умовах продовження аграрних реформ, багато розмірковують про державну підтримку, формулюють та дають пояснення, розглядають її економічну сутність, необхідність і доцільність [3]. Щодо державної підтримки сільського господарства, то, як правило, науковці згадують її в контексті державного регулювання [5]. Багато авторів ототожнюють державне регулювання з державною підтримкою, вважаючи ці поняття синонімами. Однак варто зазначити, що система державного регулювання включає в себе дві підсистеми: а) державне економічне регулювання; б) державне адміністративне регулювання. Зважаючи на той факт, що для реалізації таких методів державної підтримки, як надання безвідсоткових бюджетних позик, податкових пільг, реструктуризації боргів і фінансовий лізинг для сільськогосподарських виробників, залучають бюджетні кошти, припускаємо, що поняття "державна підтримка" та "бюджетна підтримка" є тотожними (рис. 1.).

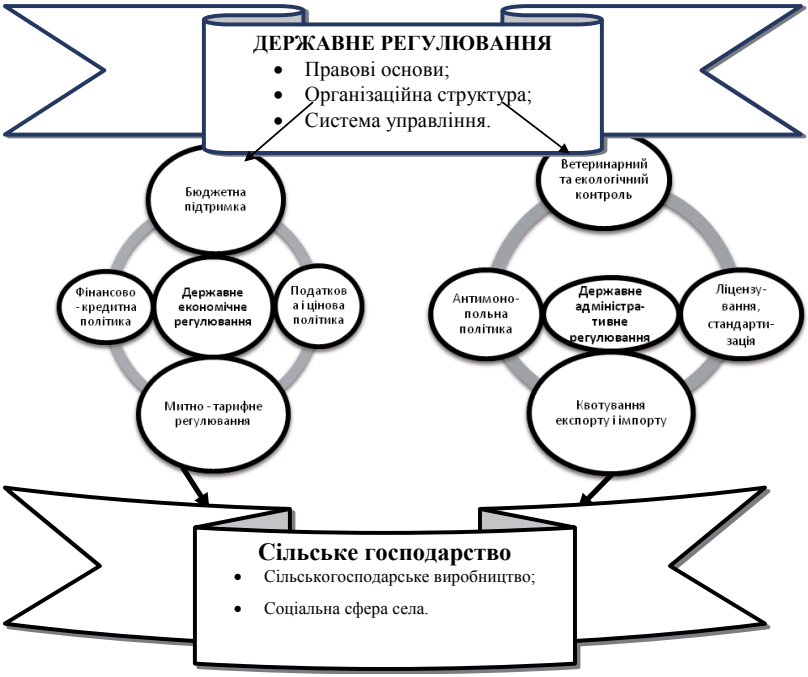


Рис. 1. Механізм державного регулювання сільського господарства

У цьому аспекті управління видатками бюджету на розвиток сільського господарства можна розглядати як метод державної підтримки сільського господарства, стратегічний ресурс, що дає змогу розв'язувати пріоритетні, перспективні завдання розвитку галузі сільського господарства. Таким чином, під державною підтримкою сільського господарства П. Гайдуцький, як і деякі інші автори, розуміє виплату грошових коштів з державного бюджету товаровиробникам, тобто дотації і субсидії, та не виключає інші методи державної підтримки, не пов'язані з прямою передачею фінансових ресурсів: закупівельні інтервенції, страхування, кредитування, компенсування засобів виробництва [2].

Термін "підтримка" відображає соціальний бік регулювання, до якого входить поняття "допомога" [1]. Підтримка розглядається як комплекс засобів, спрямованих на стабілізацію, відновлення й поліпшення наявного економічного становища об'єкта.

Державна підтримка здійснюється в таких формах:

1. Пряма підтримка – передача фінансових засобів безпосередньо сільськогосподарському товаровиробнику, що здійснюється у вигляді:

– витрат на заходи щодо поліпшення родючості ґрунту;

– дотування сільськогосподарської продукції, дотування тваринництва;

– часткове компенсування виробничих витрат на придбання матеріальних ресурсів, у тому числі засобів хімізації та захисту рослин, енергоносіїв, транспортних витрат, страхових внесків і страхування врожаю сільськогосподарських культур, відсотків по кредитах;

– лізинг сільськогосподарської техніки та племінних тварин з використанням бюджетних коштів;

– виділення прямих державних субсидій;

– фінансування капітальних вкладень;

– податкові пільги;

– пільгове кредитування [7].

2. Непряма підтримка сільського господарства – це така форма державної підтримки, що опосередковано впливає на доходи сільськогосподарського товаровиробника, але пов'язана з видатками бюджету:

– державні закупівельні інтервенції на ринках сільськогосподарської продукції та продовольства;

– реструктуризація заборгованості сільськогосподарських підприємств перед бюджетом:

– податкові пільги;

– пільгове кредитування;

– розвиток та освоєння сучасних інформаційних технологій;

– інформаційне забезпечення сільського господарства [7].

Обидві форми державної підтримки є фінансово-економічними засобами державного регулювання сільського господарства. На основі цього можна дійти висновку, що поняття державного регулювання включає в себе поняття "державна підтримка". Тобто державна бюджетна підтримка є одним із фінансово-економічних важелів державного регулювання.

Щодо ефективності застосування тих чи інших форм державної підтримки, то пряме фінансування завжди дає швидший результат у вирішенні того чи іншого питання.

Таким чином, у ринкових умовах державна підтримка та регулювання повинні передбачати не лише пряму передачу коштів підприємствам досліджуваної нами галузі сільського господарства, а й засоби, спрямовані на підтримку ефективного розвитку виробництва, тобто непряму державну підтримку. Звідси під державною підтримкою сільського господарства слід розуміти законодавчо оформлену систему захисних дій, що здійснюються за рахунок коштів державного бюджету, спрямованих на забезпечення розвитку сільського господарства, підвищення ефективності виробництва та доходів товаровиробників. Крім того, державна підтримка за обсягами й напрямами повинна відповідати правилам СОТ і взятим Україною двостороннім зобов'язанням перед країнами-членами СОТ і водночас бути достатньою для забезпечення продовольчої безпеки країни [6]. Таким чином, на нашу думку, основна мета державної підтримки сільського господарства – це забезпечення продовольчої безпеки сільського господарства. Відповідно, основними завданнями державної підтримки сільського господарства є насамперед підвищення доходів і добробуту виробників сільськогосподарської продукції і підтримка виробників продукції на рівні, що дозволяє конкурувати з аналогічною імпортною продукцією. Кожній країні з ринковою економікою відповідає певна сформована модель аграрної економіки, специфіка якої визначається за такими основними ознаками, як масштаби, напрями, механізми та інструменти їх реалізації.

Спільними напрямами аграрної політики урядів в економічно високорозвинутих країнах є:

– забезпечення підвищення родючості земель та захист довкілля на основі регулювання земельних відносин;

– програма забезпечення національної продовольчої безпеки з дотриманням рекомендованих норм споживання населенням продуктів харчування з урахуванням дії політичних, економічних, соціальних, культурних, психологічних та інших чинників її розвитку. Для попередження потенційної продовольчої залежності країни мають приділяти належну увагу сільськогосподарської галузі. Ступінь втручання

держави залежить від ефективності аграрного бізнесу в тій чи іншій країні;

– контроль за якістю продукції;

– регулювання аграрного ринку за допомогою економічних методів;

– встановлення гарантованих або заставних цін на основні види аграрної продукції; вилучення земельних площ з обробітку; передбачення системи квотування ринку деяких продуктів, спеціальних доплат, субсидій і субвенцій;

– сприяння науково-технічному прогресу в сільському господарстві, підготовка кадрів, формування виробничої та соціальної інфраструктури.

Визначення основних положень аграрної політики ґрунтується на головній меті, якої треба досягти, з урахуванням досвіду минулого та напрямів подальшого розвитку. Прийняттю стратегічних рішень має передувати детальний економічний прогноз можливих результатів у всіх сферах діяльності.

Як передбачає концепція ФАО, "продовольча безпека – це ситуація, при якій всі люди завжди мають фізичний і економічний доступ до безпечного і поживного продовольства, в достатній кількості для задоволення своїх потреб і переваг в їжі, в обсягах, необхідних для активного здорового життя" [4]. При цьому не обумовлено незалежність від зовнішніх умов, тому що деякі країни з огляду на особливості географічного розташування не в змозі повністю її забезпечити.

Наближене визначення до наведеного вище пропонує Агенство США з питань міжнародного розвитку (USAID). Продовольча безпека означає присутність трьох елементів – доступність, наявність, використання, а всі верстви населення постійний фізичний та економічний доступ до достатньої кількості продовольства для задоволення потреб у харчових продуктах, необхідних для продуктивного та здорового життя [7].

На підставі узагальнення визначень поняття "продовольча безпека" пропонуємо таке тлумачення цього терміна. Продовольча безпека характеризує економічну стійкість і політичну незалежність держави, є важливим складовим елементом "продовольчого пріоритету" національної аграрної політики, тому її завдання – забезпечувати первинні потреби свого населення без шкоди національним інтересам. Державна аграрна політика повинна передбачати організацію, управління і контроль за інституційною, економічною, торговою, фінансовою, кредитною, інноваційною, інвестиційною, науково-технічною та іншими системами, через які забезпечується підтримка сільськогосподарського сектору, регулювання діяльності харчової промисловості та продовольчої розподільної системи продуктів харчування.

Негативним чинником аграрних перетворень в Україні залишається недостатній рівень реформування кредитно-фінансового механізму. Фінансова нестабільність знижує темпи оновлення сільськогосподарського сектору, що негативно впливає на забезпечення продовольчої безпеки. Реформування системи кредитування є однією з умов вирішення проблеми забезпечення населення якісними продуктами харчування і виходу сільськогосподарського сектору з фінансової кризи.

Незважаючи на те, що український уряд вжив низку заходів для часткового розв'язання цієї проблеми, вирішити її в повному обсязі поки що не вдається. Основним шляхом тут залишається надання державних інвестиційних кредитів. Інструментами здійснення державних інвестицій повинні стати державні цільові програми і система конкурсів. У цьому питанні велика роль належить механізму розподілу державних інвестиційних ресурсів, що надаються як на безповоротній, так і на поворотній основі.

Висновки. Щоб вирішити проблему підвищення рівня продовольчої безпеки, необхідно стабілізувати виробництво продовольчих продуктів і змінити його структуру, орієнтуючись на ринковий попит, дбати про підвищення якості продукції. Розв'язання цього завдань у ринкових умовах господарювання можливе за умови поєднання передбачених державою заходів з ефективним використанням внутрішніх резервів аграрного сектору економіки. Для цього необхідно:

– забезпечити збалансоване функціонування агропромислового комплексу і його найважливішої галузі – сільського господарства в режимі розширеного відтворення як у звичайних, так і в екстремальних ситуаціях у поєднанні зі взаємовигідною зовнішньоекономічною співпрацею і міжнародною кооперацією виробництва;

– раціоналізувати структуру зовнішньої торгівлі продовольством і сільськогосподарською сировиною, що передбачає максимально допустимий рівень задоволення ними внутрішніх потреб країни за рахунок імпорту з урахуванням використання прийнятих міжнародною практикою торгівлі захисних заходів щодо вітчизняних товаровиробників;

– забезпечити активізацію і реальність державного регулювання процесів, пов'язаних з виробництвом, збутом і використанням продовольства та сільськогосподарської сировини, здатної гарантувати нормальне функціонування вітчизняного продовольчого ринку як у звичайних, так і в екстремальних умовах.

Література:

1. Бурда М. Макроэкономика : учебник / М. Бурда, Ч. Виплош – 2-е изд.; пер. с англ. Г. В. Борисова, И. В. Розмаинского, А. А. Фофонова, К. А. Холодилина; под ред. канд. экон. наук В. В. Лукашевича, К. А. Холодилина. – СПб. : Судостроение, 2002. – 544 с.

2. Гайдуцький П. І. Про основні заходи реформування системи державної підтримки сільського господарства та сільських територій / П. І. Гайдуцький // Економіка АПК. – 2005. – № 11. – С. 43–48.

3. Олійник Д. С. Необхідність та напрямки бюджетної підтримки сільськогосподарського виробництва в Україні / Д. С. Олійник // Наук. праці НДФІ. – 2002. – № 4 (19). – С. 13–19.

4. Основы экономической теории / под ред. С. В. Мочерного. – Тернополь : АТ "Тарнекс", 1993. – 152 с.

5. Послання Президента України до Верховної Ради України "Про внутрішнє та зовнішнє становище України у 2007 році".

6. Свідерська І. М. Вплив механізмів державної підтримки на сільськогосподарське виробництво в умовах невизначеності / І. М. Свідерська // Удосконалення економічного механізму функціонування аграрних підприємств в умовах невизначеності: Зб. наук. пр. міжнародної науково-практичної конференції 19-20 травня 2004 р. – К. : КНЕУ, 2004. – С. 307-312.

7. Титарчук І. М. Державна фінансова підтримка сільського господарства в зарубіжних країнах / І. М. Титарчук // Науковий вісник НАУ. – 2004. – Вип. 76. – С. 239-242.

УДК 336.14:352(477)

Вишневська Н. В.,
старший викладач кафедри менеджменту, податкової та бюджетної політики Волинського національного університету імені Лесі Українки

ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ РЕФОРМУВАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

У статті розглядаються особливості реформування місцевих бюджетів в Україні, визначено проблеми, які потребують вирішення, та подано пропозиції щодо удосконалення системи формування місцевих бюджетів.

Ключові слова: *місцеві бюджети, доходи, видатки, податки, реформування місцевих бюджетів, міжбюджетні трансферти, органи місцевого самоврядування*

В статье рассматриваются особенности реформирования местных бюджетов в Украине, определены проблемы, требующие решения, и представлены предложения по совершенствованию системы формирования местных бюджетов.

Ключевые слова: *местные бюджеты, доходы, расходы, налоги, реформирования местных бюджетов, межбюджетные трансферты, органы местного самоуправления.*

In the article the features of the reform of local budgets in Ukraine, identified problems that need to be addressed and submitted proposals for the improvement of local budgeting.

Key words: *local budgets, revenues, expenses, taxes, reform local budgets, inter budgets transfers, local authorities.*

Постановка проблеми. В умовах соціально-економічної та політичної невизначеності України на міждержавному та регіональному рівнях особливої уваги потребують питання підвищення ефективності функціонування місцевих бюджетів. Це зумовлене, в першу чергу, дефіцитом фінансових ресурсів на місцях, який сьогодні важко ліквідувати без врахування наукових досліджень у системі реформування місцевих бюджетів. Бюджетна реформа, яка розпочалась у 2001 році, з прийняттям Бюджетного кодексу вирішила низку проблем, але з часом внаслідок неврегульованості питань, пов'язаних з прийняттям органами державної влади рішень, які впливають на доходи і видатки бюджетів, виникає розбалансованість місцевих бюджетів, зберігається тенденція до цен-

© Вишневська Н. В., 2011

тралізації бюджетних ресурсів та дотаційність. Внаслідок нестачі доходів місцевих бюджетів на виконання делегованих повноважень органи місцевого самоврядування отримують дотації вирівнювання з державного бюджету, водночас збільшується потреба у фінансуванні за рахунок власних коштів місцевих бюджетів об'єктів житлово-комунального господарства, проведення благоустрою та ремонту доріг, значних фінансових вкладень потребує сільськогосподарська галузь. Така ситуація певною мірою є наслідком того, що бюджетна реформа на випередила реформи системи державного управління, місцевого самоврядування, адміністративно-територіального устрою, соціального захисту, освіти, охорони здоров'я. Саме тому проблема фінансового забезпечення органів місцевого самоврядування не втрачає своєї актуальності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Значним є науковий доробок українських та зарубіжних вчених, які свої праці присвятили концептуальним основам та механізму формування місцевих бюджетів, що відображено у працях М. Азарова, Й. Бескид, С. Буковинського, І. Вахович, А. Грязнової, В. Зайчикової, О. Кириленко, В. Кравченка, І. Луніної, Л. Лисяк, Ю. Пасічника, К. Павлюк, Г. Полякa Д. Полозенка, І. Радіонової, Л. Тарангул, С. Юрія, Г. Старостенко, Ф. Ярошенка та багатьох інших. Проте, враховуючи прийняті зміни до Бюджетного кодексу України 2010 року, це питання набуває особливого значення та потребує подальших досліджень.

Мета і завдання дослідження. Метою статті визначення проблем та дослідження основних положень Бюджетного кодексу України в напрямі реформування системи доходів місцевих бюджетів.

Виклад основного матеріалу. Багато пропозицій науковців та практиків щодо удосконалення формування місцевих бюджетів були включені до Бюджетного кодексу, прийнятого 8 липня 2010 року. Так, у напрямі децентралізації бюджетної системи та забезпечення виконання функцій і обов'язків, які покладаються на той чи інший рівень влади в оновленому Бюджетному кодексі, удосконалено систему розмежування доходів і видатків, визначено надходження, що формують загальний та спеціальний фонди, розширено перелік доходів, що враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів та доходів, що не враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів. Зміни у частині розмежування основних надходжень місцевих бюджетів відповідно до нового Бюджетного кодексу подано у таблиці 1. З метою компенсації втрат і забезпечення фінансовими ресурсами місцевих органів влади для здійснення власних повноважень розширено перелік власних доходів місцевих бюджетів та визначено основні засади формування місцевих бюджетів на середньострокову перспективу з використанням елементів програмно-цільового методу.

Таблиця 1
Система розмежування основних доходів місцевих бюджетів за бюджетним законодавством

За Бюджетним кодексом що діяв до 1. 01. 2011 р.	За Бюджетним кодексом чинним з 1. 01. 2011 р.
Податок з доходів фізичних осіб відповідно до нормативів відрахувань	
50% до м. Києва та 100% до м. Севастополя	
75% від загального обсягу податку до міст республіканського і обласного значення	
25% від загального обсягу до міста районного значення, села, селища або їх об'єднання – зараховується:	
50% від загального обсягу податку до районного бюджету	
25% від загального обсягу податку до обласного	
Збір за спеціальне водокористування зараховується до:	
Державного бюджету	обласного бюджету – 100% від загального обсягу податку (окрім збору за спеціальне водокористування місцевого значення)
Плата за ліцензії на певні види господарської діяльності зараховується до:	
Державного бюджету	обласного бюджету – 100% від загального об'єму плати за ліцензії
Плата за торговий патент по нафтопродуктах зараховується до:	
обласного бюджету – 100% від загального обсягу податку	Державного бюджету
Плата за землю*	
міста республіканського і обласного значення, райони, міста районного значення, села, селища або їх об'єднання – зараховується:	
75% від загального обсягу податку	100% від загального обсягу податку
обласний бюджет – зараховується	
25% від загального обсягу податку	0%
Податок з власників транспортних засобів	
обласний бюджет – зараховується:	
50% від загального обсягу податку	0% від загального обсягу податку

міста республіканського і обласного значення, райони, міста районного значення, сіла, селища або їх об'єднання – зараховується:	
50% від загального обсягу податку	100% від загального обсягу податку

Складено автором за [1]*

Серед нововведень Бюджетного кодексу, які стосуються місцевих бюджетів, варто звернути увагу на таке. По-перше, розширено склад доходів місцевих бюджетів, що враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів (кошик перший), шляхом включення – по 50% збору за спеціальне використання водних ресурсів загальнодержавного значення, збору за користування надрами загальнодержавного значення, збору за спеціальне використання лісових ресурсів державного значення, а також у повному обсязі плати за видачу окремих видів ліцензій та сертифікатів, за державну реєстрацію, та інші.

По-друге, позитивним моментом є те, що до кошика доходів, що не враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів (кошик другий), включено: єдиний податок для суб'єктів малого підприємництва, який за своєю економічною і правовою природою є обов'язковим платежем, який звільняє платника податку від сплати деяких місцевих податків та зборів, плату за землю, платежів за спеціальне використання природних ресурсів місцевого значення та інших; ліценції.

По-третє, впорядковано надходження до спеціального фонду місцевих бюджетів, зокрема, шляхом встановлення нормативів зарахування до відповідних бюджетів податку з власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів, збору за забруднення навколишнього природного середовища та грошових стягнень за шкоду від порушення законодавства про охорону навколишнього природного середовища, коштів від відшкодування втрат сільськогосподарського та лісогосподарського виробництва. При цьому на користь бюджетів сіл селищ, міст змінено норматив зарахування збору за забруднення навколишнього природного середовища та грошових стягнень за шкоду від порушення законодавства про охорону навколишнього природного середовища з 20% до 50%.

По-четверте, розширено перелік доходів бюджету розвитку для стимулювнння інвестиційного розвитку територій. Так, до бюджету розвитку місцевих бюджетів за доходами включено додатково єдиний податок для суб'єктів малого підприємництва, податок на прибуток підприємств (крім комунальних). Відповідно до нового Бюджетного кодексу, до місцевих бюджетів можна зараховувати частину податку на

прибуток, якщо місцева рада ризикне проголосувати за встановлення місцевої ставки. Загалом до базової ставки оподаткування прибутку Верховною Радою Автономно ї Республіки Крим, обласними, Київською та Севастопольською міськими радами може встановлюватися додаткова ставка до 2%; міськими міст республіканського (Автономної Республіки Крим), обласного значення і районними радами – до 3%. При цьому, якщо ця ставка встановлена районною радою, то розподіл здійснюється таким чинному: 70% до бюджету розвитку районного бюджету, 30% до бюджетів розвитку сіл, селищ, міст районного значення. Хоча, практично ця позиція є малореальною, оскільки податок на прибуток є загальнодержавним податком і ставка податку відповідно до розділу XX "Перехідні положення" Податкового кодексу з 1.04. 2011 р. становить 23 %, з 1.01.2012 р. становитиме 21%, з 1.01.2013 р. – 19%, з 1.03.2014 р. – 16% [2, с. 315]. Тобто, у податковому законодавстві не зазначено, що органи місцевого самоврядування можуть встановлювати додаткові ставки до податку на прибуток, тому право на встановлення ставок має бути надано місцевим радам окремим законом.

По-п'яте, місцеві бюджети в частині запозичень стали більш зарегульованими. До вимог, які існували до прийняття нового Бюджетного кодексу (залучення позик винятково до бюджету розвитку; обмеження в частині засобів, що виділяються на обслуговування боргу і ін.), додалися також обмеження відносно граничного обсягу місцевого боргу (100% середньорічного прогнозного обсягу надходжень до бюджету розвитку (для м. Києва – 400%). Зменшено критерій чисельності населення, за яким міста мають право на здійснення зовнішніх запозичень, з 800 до 500 тис. жителів. В результаті розширюється перелік таких міст, за даними статистики, станом на 1. 01. 2010 р. населення понад 800 тис. мешканців мали 5 міст – Київ, Донецьк, Одеса, Дніпропетровськ, Харків, а понад 500 тис. грн. – крім них, додаються такі міста: Запоріжжя, Львів, Кривий Ріг та Миколаїв).

По-шосте, упорядковано видаткові повноваження органів місцевого самоврядування, а саме: до видатків, що враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів, зокрема, включено видатки на позашкільну освіту (на заходи республіканського (Автономної Республіки Крим), обласного та районного значення), функціонування центрів соціальної реабілітації дітей-інвалідів, центрів професійної реабілітації інвалідів, центрів соціально-психологічної реабілітації дітей, центрів соціальних служб для молоді, соціальні гуртожитки, виплату грошової компенсації фізичним особам, які надають соціальні послуги, утримання зоопарків державної власності. Розширено перелік видатків, що не враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів, зокрема, включено місцеві програми на заходи у сфері

захисту населення і територій від надзвичайних ситуацій, утримання закладів для бездомних громадян, центри соціальної адаптації осіб, звільнених з установ відбування покарань, проведення місцевих виборів та референдумів, компенсаційні виплати за пільговий проїзд окремих категорій громадян, виплату грошової компенсації фізичним особам, які надають соціальні послуги [1].

Позитивом нового Бюджетного кодексу (ст. 103) є введення додаткової дотації на компенсацію втрат доходів місцевих бюджетів, що не враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів, внаслідок наданих державою податкових пільг. Починаючи з 2005 року законами про державний бюджет не передбачалося виділення місцевим бюджетам додаткової дотації у зв'язку з перевиконанням у областях плану мобілізації доходів до державного бюджету. До цього згадана дотація була надійним джерелом поповнення фінансовими ресурсами місцевих бюджетів та фінансування першочергових видатків, не забезпечених достатніми джерелами доходів. Крім того, додаткова дотація є стимулом для органів виконавчої влади й місцевого самоврядування щодо мобілізації доходів до державного бюджету.

Висновки. Бюджетні нововведення мають стати стимулом реформування в інших сферах суспільного життя, що, своєю чергою, забезпечать збалансоване управління сталим розвитком України. Проте, незважаючи на позитиви оновленого законодавства, питання зміцнення фінансової бази органів місцевого самоврядування не втрачає своєї актуальності. На нашу думку, до місцевого бюджету повинні зараховуватися доходи, які значною мірою залежать від результатів господарської діяльності підприємств, організацій і громадян, що проживають на цій території, від доходів домогосподарств. Для цього, доцільно було б законодавчо закріпити за бюджетами розвитку органів місцевого самоврядування 10% податку на прибуток від підприємств недержавної форми власності на виконання інвестиційних проектів, що забезпечило б ефективність виконання середньострокових програм розвитку територій.

Система розмежування податкових надходжень між державним та місцевими бюджетами має здійснюватись за таким розрахунком, щоб доходи, закріплені за загальним фондом місцевих бюджетів забезпечували б фінансування в межах 60-80% своїх потреб [3, с. 309]. Це дозволить не тільки забезпечити самостійність бюджетів органів місцевого самоврядування, а й активізувати їх роль у проведенні загальнодержавної політики центру в регіонах; створить умови, за яких регіони без втручання центру формуватимуть свої бюджети і складатимуть майбутні плани соціально-економічного розвитку, прогнозуватимуть їх на перспективу, у цьому випадку їх залежність від рішень

вищих органів влади стосовно дохідної частини місцевих бюджетів буде мінімальна. Отже, незважаючи на позитивні положення Бюджетного кодексу є низка питань, які необхідно вирішити, а саме:

– забезпечити розрахунок видатків, що враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів, із застосуванням державних соціальних стандартів та нормативів, які мають бути встановлені та затверджені Кабінетом Міністрів України з урахуванням вимог Закону України "Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії";

– запровадження механізму підвищення адресності пільг та соціальної допомоги на підставі Єдиного державного автоматизованого реєстру осіб, які мають право на пільги, з використанням електронної соціальної картки – потребує розробки відповідного законопроекту;

– провести реформування адміністративно-територіального устрою, насамперед щодо укрупнення адміністративно-територіальних одиниць базового та районного рівня.

Література:

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI [Електронний ресурс]. –Режим доступу : http://pravo. in. ua/lib. html#rz2456.

2. Податковий кодекс України. – К. : ДП "ІВЦ ДПА України", 2010. – 336 с.

3. Науково-практичний коментар до Бюджетного кодексу / заг. ред. Ф. О. Ярошенка. – К. : Зовнішня торгівля; УДУФМТ, 2010. – 592 с.

УДК 336.142.2

Гринів І. З.,
старший викладач кафедри обліку і аудиту Криворізького економічного інституту

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПОДАТКОВОГО КОНТРОЛЮ: ЗУСТРІЧНА ЗВІРКА

У статті розглядаються проблеми проведення зустрічної звірки платників податків органами державної податкової служби України. Після прийняття Податкового кодексу України здійснення податкового контролю органами державної податкової служби України здійснюється шляхом перевірок та звірок відповідно до статті 62 Податкового кодексу України.

Ключові слова: *зустрічна перевірка, зустрічна звірка, запит, позапланова перевірка, податкова інформація, сумнівний податковий кредит.*

В публикации рассматриваются проблемы проведения встречных сверок плательщиков налогов органами государственной налоговой службы Украины. После принятия Налогового кодекса Украины проведение налогового контроля органами государственной налоговой службы Украины проводится путем проверок и сверок в соответствии с статьей 62 Налогового кодекса Украины.

Ключевые слова: *встречная проверка, встречная сверка, запрос, внеплановая проверка, налоговая информация, сомнительный налоговый кредит.*

In a publication the problems of leadthrough of meeting collation of taxpayers are examined by the organs of government tax service of Ukraine. After acceptance of the Internal revenue code of Ukraine of realization of tax control carried out the organs of government tax service of Ukraine by verifications and collations in accordance with the article 62 of the Internal revenue code of Ukraine.

Keywords: *meeting verification, meeting collation, query, provided for by the plan not verification, tax information, doubtful tax credit.*

Постанова проблеми. Вдосконалення податкового контролю під час здійснення документальних перевірок органами державної податкової служби є актуальним та важливим завданням. Зокрема, застосування зустрічних звірок під час здійснення податкового контролю дозволить ефективно протидіяти схемам ухилення від сплати податків та

© Гринів І. З., 2011

зборів, які застосовують фінансово-промислові групи, підприємства з іноземним капіталом та інші. Вдосконалення податкового контролю, в частині проведення зустрічних звірок, дозволить ефективно протидіяти спробам отримання безпідставного відшкодування податку на додану вартість з державного бюджету.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичні аспекти податкового контролю розглядалися у наукових працях як зарубіжних учених, так і вітчизняних. Зокрема, питання теорії досліджували зарубіжні вчені: А. В. Бризгалін, Ю. Ф. Кваша, І. І. Кучерявий, А. І. Худяков, О. А. Ногіна, М. В. Кустова, Н. А. Шевелева, В. М. Родіонова, В. І. Шлейніков, Є. Н. Євстігнєєв та інші. Питання визначення та організації податкового контролю висвітлено у наукових працях таких українських вчених: Л. К. Воронової, Г. Ю. Ісаншиної, М. П. Кучерявенко, Л. А. Савченко, Л. М. Касьяненко, М. І. Крупки, Л. О. Зазвонової, Ф. Ф. Фоміна, К. В. Хмільовської, Ю. Цал-Цалко, В. М. Мельника, В. Л. Андрущенко, В. М. Федосова, А. І. Крисоватого, А. М. Поддєрьогіна та інших.

Питання вдосконалення організації податкового контролю, його місце в системі органів ДПС України серед українських учених опрацьовано тільки В. А. Онищенко та О. Д. Василиком.

Мета і завдання дослідження. Дослідити механізм проведення зустрічної звірки з метою подальшої розробки практичних рекомендацій щодо вдосконалення податкового контролю під час здійснення органами державної податкової служби документальних перевірок суб'єктів підприємницької діяльності України.

Виклад основного матеріалу. До прийняття Податкового кодексу України податковими органами проводились так звані "зустрічні перевірки суб'єктів господарської діяльності". Порядок проведення зустрічних перевірок був регламентований наказом ДПА України від 01.10.2008 р. № 622. Цим наказом були затверджені методичні рекомендації щодо організації та проведення перевірок підтвердження отриманих від платника податків відомостей стосовно відносин з контрагентами та дотримання податкового законодавства. Суть цієї перевірки полягала у такому. При отриманні електронною поштою запиту на проведення зустрічної перевірки від іншої ДПІ, орган державної податкової служби направляв письмовий запит на адресу суб'єкта господарської діяльності з проханням надати копії документів, які б підтвердили господарські відносини між контрагентами, вказаними у запиті. Після отримання цих документів орган державної податкової служби, який направляв запит, здійснював оформлення довідки про проведення зустрічної перевірки вказаного у запиті контрагента, хоча безпосередньо вихід на підприємство не здійснював. Надалі довідка

зустрічної перевірки направлялась на адресу податкового органу, який ініціював запит. Форма довідки про проведення зустрічної перевірки платника податків була затверджена відповідним нормативним документом центрального податкового органу. У випадку встановлення порушень під час проведення зустрічної перевірки, податковий орган, який здійснював зустрічну перевірку, зобов'язаний був ініціювати проведення виїзної (невиїзної) позапланової перевірки. В ході проведення виїзної позапланової перевірки податковий орган здійснював донарахування податкових зобов'язань, з подальшим винесенням податкових повідомлень-рішень. Критерії відбору платників податків для проведення зустрічних перевірок податковими органами були такі:

– платник податків, який задекларував коригування сум податкових зобов'язань (податкового кредиту) по податку на додану вартість, або сум валових доходів та валових витрат;

– платник податків, який використовує схеми мінімізації податкових зобов'язань, у випадку наявності такої інформації у податкового органу;

– платник податків, який здійснює господарську діяльність із пов'язаними особами;

– платник податків, який надає маркетингові, інжинірингові, рекламні, консультаційні, юридичні, аудиторські послуги, послуги з розробки програмного забезпечення та інші види послуг нематеріального характеру;

– платник податків, який уклав правочини на здійснення господарської діяльності з ознаками нікчемності;

– платник податків, який є платником єдиного податку і обсяг його господарських операцій за звітний період становить більше 300 000 грн.;

– платник податків, який здійснював операції кредитування, надання поворотної або безповоротної фінансової допомоги, гарантування контрагентом зобов'язань платника податків, факторингу, страхування (перестрахування), за договорами комісії, дорученням.

Після прийняття Податкового кодексу України здійснення податкового контролю органами державної податкової служби України здійснюється шляхом перевірок та звірок відповідно до статті 62 Податкового кодексу України. З метою отримання податкової інформації органи державної податкової служби мають право проводити зустрічні звірки даних суб'єктів господарювання щодо платника податків. При цьому зустрічною вважається звірка, під час якої здійснюється зіставлення даних первинних бухгалтерських та інших документів суб'єкта господарювання з наявною інформацією органу державної податкової служби щодо здійснення фінансово-господарських операцій платників податків. Зустрічна звірка, відповідно до статті 73 Податкового ко-

дексу України, проводиться із метою документального підтвердження господарських відносин, одночасно, двох платників податків. Під час проведення зустрічної звірки необхідно встановити таке:

– вид господарських відносин;

– обсяг господарських відносин;

– якість господарських операцій та розрахунків;

– реальність господарських відносин;

– повнота відображення господарських операцій в обліку платника податків.

Зустрічні звірки не є перевірками і проводяться в порядку, визначеному Кабінетом Міністрів України. За результатами зустрічних звірок складається довідка, яка надається суб'єкту господарювання у десятиденний термін. Постановою КМУ від 27.12.2010 р. № 1232 затверджений порядок проведення органами державної податкової служби зустрічних звірок, із врахуванням вимог Податкового кодексу України. Зустрічні звірки проводяться у суб'єктів господарювання, щодо здійснення операцій з якими під час перевірки платника податків та зборів виникає таке:

– сумніви стосовно факту здійснення таких операцій;

– якщо існують розбіжності задекларованих у деклараціях з податку на додану вартість показників податкового кредиту та податкових зобов'язань.

З метою проведення зустрічної звірки орган державної податкової служби (ініціатор) надсилає органу державної податкової служби (виконавцю), на обліку в якому перебуває суб'єкт господарювання, запит про проведення зустрічної звірки для підтвердження отриманих від платника податків та зборів даних. Орган державної податкової служби (виконавець), який проводить зустрічну звірку, складає довідку за наявності інформації, для отримання якої надіслано запит органом державної податкової служби (ініціатором), та її документального підтвердження. У разі відсутності запитуваної органом державної податкової служби (ініціатором) інформації орган державної податкової служби (виконавець) надсилає завірений печаткою запит про подання інформації та її документального підтвердження суб'єкту господарювання за його адресою (місцезнаходженням, податковою адресою) рекомендованим листом з повідомленням про вручення чи особисто вручає суб'єкту господарювання або його законному чи уповноваженому представникові під розписку. У разі отримання від суб'єкта господарювання інформації, визначеної у запиті, та її документального підтвердження орган державної податкової служби проводить зустрічну звірку. За результатами проведеної зустрічної звірки складається довідка, яка підписується суб'єктом господарювання і посадовими особами органу державної по-

даткової служби та особисто вручається суб'єкту господарювання або його законному чи уповноваженому представникові під розписку або надсилається суб'єкту господарювання за його адресою рекомендованим листом із повідомленням про вручення. Матеріали зустрічної звірки надсилаються до органу державної податкової служби (ініціатора). На виконання вимог Податкового кодексу та постанови КМУ центральний податковий орган затвердив наказом від 22 квітня 2011 року № 236 методичні рекомендації щодо організації та проведення органами державної податкової служби зустрічних звірок. Цим наказом не передбачений вичерпний перелік критеріїв відбору платників податків для проведення зустрічної звірки. Необхідність проведення зустрічної звірки встановлюють посадові особи органів державної податкової служби за результатами проведеного аналізу таких даних:

– розбіжностей у податкових деклараціях платників податків;

– розбіжностей встановлених автоматизованими система державної податкової служби;

– внутрішньої інформації (від підрозділів податкової міліції);

– інформації, отриманої із зовнішніх джерел (від платників податків, інших органів виконавчої влади);

На жаль, на практиці доводиться мати справу з іншою картиною. В сучасних умовах, коли гостро стоїть питання формування так званого "сумнівного податкового кредиту" з використанням підприємств "транзитерів" та "податкових ям", важливим фактом є підтвердження фактів транспортування товарів (робіт, послуг) з наданням відповідним перевізних документів (товарно-транспортних, залізничних накладних. Сучасні умови проведення податкового контролю вимагають опитування посадових осіб "транзитерів" та "податкових ям", а інколи і розшуку посадових осіб таких підприємств. При цьому частіше за все операції з транспортування здійснюють треті особи, які не є об'єктом звірки. На жаль, вищезазначений порядок пропонує тільки формалізовану звірку податкових накладних, рахунків, видаткових накладних не даючи можливості дослідити інші аспекти господарської діяльності суб'єктів господарювання. Термін проведення перевірки суб'єкта малого підприємництва становить 10 робочих днів. Такі терміни проведення документальної перевірки суб'єкта малого підприємництва роблять неможливим проведення ефективної звірки контрагентів цього підприємства. Форма запиту на проведення зустрічної звірки не передбачає надання інформації щодо фактичних витрат, понесених покупцем товарів під час продажу та просування на ринок цих товарів (робіт, послуг). Тому не можливо встановити граничний рівень "звичайних цін" під час продажу товарів (робіт, послуг) контрагентів, щодо яких проводиться звірка.

Висновки. Виходя із вищевикладеного матеріалу, можемо дійти таких висновків:

– в запиті на проведення зустрічної звірки передбачити наявність інформації, щодо номенклатури товару в реєстрах податкових накладних, що дає можливість відстежити ланцюг до виробника та здійснювати підтвердження ПДВ при відсутності інформації про товари (послуги), суми ПДВ з придбання яких зараховано до податкового кредиту;

– на першому етапі впровадження системи електронного моніторингу повністю відмовитись від проведення зустрічних звірок не є можливим, у зв’язку з відсутністю бази реєстрів податкових накладних в електронному вигляді за минулі періоди, адже проведення операції з придбання товарів та їх реалізації не збігаються у часі;

– необхідно чітко встановити процедуру взаємодії структурних підрозділів при проведенні електронної звірки, наданої платниками інформації, та у разі встановлення розбіжностей між контрагентами встановити право податкового органу на проведення зустрічної звірки;

– на законодавчому рівні слід закріпити відповідальність платників за надання невірної інформації під час проведення зустрічної звірки;

– до Податкового кодексу України внести зміни та законодавчо встановити тлумачення поняття “податкова яма”, “транзитер”, “вигодонабувач” з метою врегулювати механізм податкового контролю за ланцюгами придбання продукції та відповідальність платників податків у такій ситуації;

– підтвердження сум ПДВ неможливо без отримання від платника копій платіжних доручень, у зв’язку з тим, що бюджетному відшкодуванню підлягає частина від’ємного значення, яка дорівнює сумі податку, фактично сплаченої отримувачем товарів (послуг) у попередніх податкових періодах постачальникам таких товарів, тому слід врахувати вказане питання при проведенні зустрічної звірки та передбачити введення до бази даних суми фактично сплаченої постачальникам;

– відсутність на сьогодні прозорого нормативно-правового регулювання методу підтвердження сум, які підлягають підтвердженню по декларації з ПДВ, в ході проведення зустрічної звірки;

Література:

1. Податкова система України / За ред. В. М. Федосова. – К. : Либідь, 1994. – 464 с.

2. Карлін М. І. Державні фінанси України : навч. посіб. / Карлін М. І. – К. : Знання, 2007. – 324 с.

3. Крисоватий А. І., Десятник О. М. Податкова система : навч. посіб. / Крисоватий А. І., Десятник О. М. – Т. : Карт-бланш, 2004. – 331 с.

4. Чередніченко А. П. Податковий контроль в умовах трансформаційної економіки України : монографія / Чередніченко А. П. – К. : ТОВ "Видавництво "Аспект-Поліграф", 2005. – 204 с.

5. Податковий кодекс України. – К: ДП "ІВЦ ДПА України", 2010. – 336 с.

6. Офіційний сайт Верховної Ради України : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua.

7. Офіційний сайт Кабінету Міністрів україни : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.kmu.gov.ua.

8. Офіційний сайт Міністерства фінансів України : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.minfin.gov.ua.

УДК 336.221

Гринюк Р. М.,
здобувач кафедри фінансів і кредиту Волинського національного університету імені Лесі Українки

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СУТНОСТІ ПРЯМОГО ОПОДАТКУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

У статті визначено сутність та роль прямих податків у системі оподаткування, їх основні характеристики, а також запропоновано авторський підхід до розуміння сутності прямих податків підприємств.
Ключові слова: *система оподаткування, податки, прямі податки.*

Статья посвящена проблемам определения сущности и роли прямых налогов в системе налогообложения, их основные характеристики, а также предложен авторский подход к пониманию сущности прямых налогов предприятий.
Ключевые слова: *система налогообложения, налоги, прямые налоги.*

The article defines the definition and role of direct taxes in the tax system, their features, and proposals to author's approach to understanding the direct taxes of enterprises.
Keywords: *tax system, taxes, direct taxes, stages of development.*

Постановка проблеми. В умовах формування ринкових відносин важливим завданням, що визначає ефективність господарської діяльності суб’єктів господарювання та економічного розвитку країни в цілому, є правильна побудова та гармонізація податкових відносин між суб’єктами, що здійснюють підприємницьку діяльність, громадянами та державою.

Податки є одним із найважливіших елементів економічної системи, оскільки забезпечує функціонування і соціально-економічний розвиток держави в цілому. Разом з тим податки є інструментом формування та управління фінансовою політикою держави. Сьогодні податкова система України характеризується низьким рівнем податкової культури та недосконалістю податкового законодавства. На реалізацію таких процесів впливають чинники об’єктивного та суб’єктивного характеру, серед яких особливої уваги набувають чинники фіскального характеру, що визначають необхідність та можливість забезпечення достатніх обсягів податкових надходжень. Тому для підвищення рів-

© Гринюк Р. М., 2011

ня конкурентоспроможності економіки та її стабілізації необхідним є вдосконалення національної податкової системи.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Одним із найважливіших інструментів регулювання доходів суб'єктів господарювання та джерелом доходів бюджету є прямі податки. Проблеми визначення сутності прямого оподаткування суб'єктів підприємництва та його методологічних засад є предметом досліджень багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців і практиків. Найбільш вагомий внесок у розвиток теорій та практики прямого оподаткування здійснили А. Сміт, Д. Рікардо, Дж. М. Кейнс, А. Лаффер, А. Алєксандров, В. Радіонова, Е. Вознесенський, А. Гальчинський, О. Василик, С. Осадець, В. Суторміна, С. Юрій та інші науковці.

Мета і завдання дослідження. Аналіз підходів, поглядів до розуміння сутності прямих та непрямих податків та принципів їх розмежування у науковій літературі дозволяє нам дійти висновку, що потрібно вирішувати дискусійні питання. Насамперед, необхідним є обґрунтування ролі прямих податків у розвитку як економіки держави, так і кожного окремого суб'єкта господарювання, а також їх функцій. З цією метою ми вважаємо за доцільне дослідити сутність та розвиток прямого оподаткування.

Виклад основного матеріалу. В сучасній фінансовій науці та практиці проходить постійне розмежування усіх податкових платежів на прямі та непрямі як основної ознаки їх класифікації. Варто зазначити, що історично першими виникли прямі податки, що встановлювалися на окремі об'єкти майна та результаті господарювання фізичних та юридичних осіб. Проте всі види податків мають спільну характеристику, а саме, є специфічною формою економічних відносин між платниками та одержувачами податків з приводу перерозподілу створеної вартості.

Податки в історії розвитку суспільства існували з часів формування перших держав та були спрямовані насамперед на виконання військових функцій держави. Перші податки були встановлені у Стародавньому Римі, Греції, а пізніше і в Російській імперії. Цілком відомо, що засновником теорії оподаткування є А. Сміт, який сформулював основні принципи оподаткування: рівномірності, визначеності, зручності та дешевизни, що не втратили своєї актуальності і до сьогодні [3, с. 289-291].

С. І. Юрій та О. Д. Василик під податком розуміють обов'язковий платіж до бюджету фізичними або юридичними особами для фінансування витрат держави, пов'язаних із виконанням покладених на неї функцій [1, с. 204; 4, с. 164].

Відповідно до наявної системи оподаткування, всі податки класично поділяються за такими основними ознаками: за об'єктом опо-

даткування (прямі та непрямі), за місцем зарахування (регулюючі та закріплені), за рівнем запровадження (загальнодержавні та місцеві), за платниками податків (з юридичних та фізичних осіб), за формою сплати (натуральні та грошові).

Опишемо коротко сутність кожного з них. Так, натуральні податки сплачувалися за часів натурального господарства та на сьогодні втратили свою актуальність у зв'язку із розвитком фінансових відносин. У сьогоднішніх умовах господарювання податки сплачуються у грошовій формі. Податки з юридичних та фізичних осіб встановлюються державою залежно від суб'єкта їх сплати. За рівнем запровадження податки є загальнодержавними та місцевими. Відмінність таких податків полягає у території стягнення податку суб'єктами запровадження таких податків, а саме загальнодержавні податки є чинними на території усієї країни, а місцеві – лише на тій території, на якій вони встановлені місцевими органами влади. Ще однією ознакою класифікації податків є місце їх зарахування, а саме: регулюючі податки можуть зараховуватися до бюджету будь-якого рівня, а закріплені – зараховуються у повному обсязі лише до конкретно визначеного бюджету.

Разом з тим, ознакою, що найбільш привертає увагу науковців, є об'єкт оподаткування. За об'єктом оподаткування усі податки поділяються на прямі та непрямі. Класично вважається, що прямі податки сплачуються суб'єктами оподаткування, стосовно яких встановлений такий податок і, як правило, об'єктом оподаткування є їх майно та доходи. Непрямі податки є фактично податками на споживання та не пов'язані із доходами платника.

Так, А. М. Соколовська під прямими податками розуміє обов'язкові платежі, базою сплати яких є доходи підприємницьких структур або населення. Серед таких податків виділяють податок на прибуток, податок на доходи фізичних осіб, єдиний податок, податки на власність та інші види податків [2].

Колектив авторів під керівництвом Н. Є. Заяц та М. К. Фісенко зазначають, що прямі податки є податками на окремі об'єкти майна або на доходи окремих осіб, що зменшують суму доходів їх платників [3].

О. Д. Василик у визначенні сутності прямих податків також звертає свою увагу лише на одну характеристику – об'єкт оподаткування – прибуток, землю, капітал або дохід юридичної чи фізичної особи, а також стверджує, що обсяг такого податку залежить від величини певної власності [1].

Ми вважаємо, що такі визначення та підходи науковців не відображають у цілому економічного змісту прямих податків та враховують лише характеристики, що пов'язані із їх обов'язковістю та базою

сплати. Разом з тим ознака обов'язковості є притаманна усім видам податків, що стягуються до бюджетів усіх рівнів. Тому, на наш погляд, варто визначити характеристики, якими наділені прямі податки та які дозволяють провести більш чітку межу між різними видами податків. Так, основними характеристиками прямих податків є:

1) прямі податки стягуються з кожного окремого суб'єкта господарювання та включаються в ціну продукції на етапі виробництва, а отже, впливають на процеси відтворення на підприємствах;

2) прямі податки впливають на інвестиційну активність, ділову активність, обсяги споживання та накопичення капіталу, а також на розвиток інфляційних процесів, оскільки зменшують доходи платників;

3) розмір прямих податків та їх відрахування до бюджету безпосередньо залежить від отриманих доходів платником податків.

Складність у визначенні сутності та ролі прямих податків, на наш погляд, полягає ще й в тому, що самі податки можна розглядати як з макроекономічної точки зору, так і з мікроекономічної. На макроекономічному рівні податки є джерелом формування фінансових ресурсів держави та забезпечують виконання нею покладених функцій. З іншого боку, відносини з приводу оподаткування суб'єктів підприємництва є елементом фінансових відносин підприємства.

Ми також вважаємо, що прямі податки мають й інші характеристики, причому такі ознаки відображають економічну сутність прямих податків. Так, на наш погляд, окрім об'єкта оподаткування варто виділити ознаку безповоротності, оскільки такий платіж підприємства має однонаправлений рух, тобто його вартість не повертається на підприємство. Обсяги сплаченого підприємством прямого податку залежить від вартості його власності чи доходу, що свідчить про залежність результатів діяльності суб'єктів господарювання та обсягу фінансових ресурсів держави. Разом з тим обсяг сплаченого податку з прибутку зменшує чистий прибуток підприємства, тим самим знижує рівень самофінансування підприємницьких структур.

Оскільки обсяг прямого податку, що стягується із суб'єктів господарювання, залежить від вартості об'єкта оподаткування (найчастіше ним виступає прибуток підприємства), то й величина сплачених податків може суттєво коливатися, а також піддаватися складному розрахунку та контролю за правильністю його визначення.

Так, можемо виділити основні позитивні та негативні риси прямих податків для суб'єктів господарювання (рис. 1).

Рис 1. Позитивні та негативні характеристики прямих податків суб'єктів господарювання

На наш погляд, система прямого оподаткування повинна забезпечувати формування дохідної частини бюджету, обмежувати інфляцію та зростання рівня цін, стимулювати інноваційний та інвестиційний розвиток держави. Сьогодні прямі податки переважно реалізовують лише фіскальну функцію і відображають рух вартості від юридичних та фізичних осіб до держави та не забезпечують виконання системою оподаткування стимулюючої та інвестиційної функції.

Висновки. Ми вважаємо, що пряме оподаткування – це економічні відносини з приводу безповоротного руху вартості від суб'єктів господарювання до централізованого фонду фінансових ресурсів держави, базою сплати яких є доходи підприємницьких структур або населення, що використовуються для забезпечення розширеного відтворення, розвитку економіки країни в цілому та виконання нею соціальних функцій, а їх обсяги залежать та впливають на суму доходів суб'єктів оподаткування.

Література:

1. Василик О. Д. Теорія фінансів : підручник / О. Д. Василик. – К. : НІОС. – 2001. – 416 с.

2. Соколовська А. М. Податкова система держави: теорія і практика становлення / Соколовська А. М. – К. : Знання-Прес, 2004. – 454 с.

3. Теория финансов : учеб. пособие / [Н. Е. Заяц, М. К. Фисенко, Т. Е. Бондарь и др.]. – Мн. : Выш. шк., 1997. – 368 с.

4. Фінанси : Вишкіл студії : навчальний посібник / [за ред. д. е. н., проф. Юрія І. С.]. – Тернопіль : Карт-бланш, 2002. – 357 с.

УДК 332.7

Грицина Л. А.,
кандидат економічних наук, старший викладач кафедри міжнародних економічних відносин Хмельницького національного університету

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОВЕДЕННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ АУКЦІОНІВ У М. ХМЕЛЬНИЦЬКОМУ

У статті проаналізовано ефективність проведення земельних аукціонів у м. Хмельницькому, представлено пропозиції учасників земельних аукціонів щодо покращення діючої процедури.
Ключові слова: *земельний аукціон, земельна ділянка, місцевий бюджет.*

В статье проанализирована эффективность проведения земельных аукционов в г. Хмельницком, представлены предложения учасников земельных аукционов по улучшению действующей процедуры.
Ключевые слова: *земельный аукцион, земельный участок, местный бюджет.*

The article dwells on efficiency of land auctions in Khmelnitskiy. There were presented proposals how to improve current land auctions procedures.
Key words: *land auction, land, local budget.*

Постановка проблеми. В умовах скорочення надходжень до бюджетів місцевих рівнів, спричинених кризовими явищами в економіці країни та змінами у податковій політиці, пошук додаткових джерел доходу стає невід'ємною умовою забезпечення розвитку регіонів.

Зважаючи на те, що земельні ресурси є одним з потенційно найбільш вагомих активів місцевих громад, питання перетворення потенційних можливостей на реальне джерело доходів бюджету набуває особливої актуальності.

Відповідно до чинного законодавства, продаж земельних ділянок чи права їх оренди суб'єктам підприємницької діяльності під забудову повинен здійснюватись виключно на конкурентних засадах, тобто за процедурою земельних торгів. Згідно з ст. 135 Земельного кодексу України, земельні торги проводяться у формі аукціону, процедура проведення якого передбачає продаж земельної ділянки учасникові, що запропонував за нього найвищу ціну, зафіксовану у ході проведення торгів [2; 3].

© Грицина Л. А., 2011

Хмельницький став одним із перших міст України, де запроваджено земельні аукціони. Наприкінці 2006 року було розроблено та затверджено "Тимчасове Положення про порядок проведення земельних аукціонів у м. Хмельницькому та складу аукціонної комісії", яке визначало організаційно-правові засади і порядок проведення земельних аукціонів з продажу земельних ділянок несільськогосподарського призначення у власність суб'єктів підприємницької діяльності. Зважаючи на тривалий досвід подібної діяльності в м. Хмельницькому, доцільно дослідити ефективність проведення земельних аукціонів, вивчивши погляди їх безпосередніх учасників.

Аналіз останніх наукових досліджень та публікацій. Незважаючи на те, що проблематика регулювання ринку землі несільськогосподарського призначення досліджується у роботах багатьох вітчизняних вчених, таких як: І. Ю. Сальман, А. Г Мартин, А. М. Третяк, М. Габрель, О. Німко, О. М. Гарнага та інших [4; 5], однак питання організації та проведення земельних аукціонів, активізації участі у них суб'єктів підприємницької діяльності все ще залишаються недостатньо вивченими.

Мета і завдання дослідження. Саме тому метою статті є оцінка ефективності проведення земельних аукціонів у м. Хмельницькому, визначення причин низької участі у земельних аукціонів та шляхів активізації цього процесу.

Виклад основного матеріалу. Згідно з чинним Бюджетним кодексом, однією із статей доходів загального фонду місцевих бюджетів є "плата за землю", яка включає земельний податок та орендну плату з юридичних та фізичних осіб. Як свідчить аналіз дохідної частини бюджету м. Хмельницького, протягом 2007-2010 р. р. обсяг надходжень за даною статтею збільшився у 2,2 раза з 9045 тис. грн. у 2007 р. до 20176 тис. грн. у 2010 р. (рис. 1).

Протягом досліджуваного періоду (2007-2010 років) у м. Хмельницькому, було проведено 18 аукціонів на право оренди земельних ділянок, з них 10 – у 2007 році. Загальна сума коштів, отриманих за цей час за право оренди земельних ділянок, становить 18 330 755 грн., з них 6,8 млн. грн. припадає на 2007 рік, 8,1 млн. грн. – на 2008 рік, 0,6 млн. грн. – на 2009 рік та 2,7 млн. грн. – на 2010 рік [1].

Отже, очевидним є той факт, що, починаючи з 2009 року, активність продажів права оренди на земельні ділянки через аукціони різко скорочується, що проявляється як у зменшені кількості самих аукціонів, так і у скороченні кількості учасників і, відповідно, зменшені кількості проданих лотів. Подібна тенденція зберігалась і у 2011 році. На останньому аукціоні, який відбувся на початку листопада цього року, із 24 запропонованих земельних ділянок, право оренди продано лише на три, при цьому дві з них за стартовою ціною.

Рис. 1. Обсяги коштів, що надійшли до бюджету м. Хмельницького від юридичних та фізичних осіб за користування землями несільськогосподарського призначення, тис. грн.

У 2011 року Хмельницька обласна громадська організація Асоціація “Поділля Перший” з метою визначення причин ситуації, що склалася, та розробки пропозицій щодо активізації проведення земельних аукціонів провела опитування серед суб’єктів підприємницької діяльності, які брали участь у попередніх земельних аукціонів. Керівником цього дослідження виступив автор цієї статті.

Респондентам було запропоновано відповісти на ряд запитань, які стосувались основних аспектів підготовки та проведення земельних аукціонів, а саме [2; 3; 5]: 1) Чи влаштовує порядок та термін проходження підготовки до проведення земельних аукціонів? 2) Наскільки ефективним є проведення земельних аукціонів у порівнянні із тією системою, що діяла до їх введення (до 2007 року)? Що є позитивним у системі, що діє, у порівнянні із попередньою, а що негативним? 3) Чи варто відновити практику проведення земельних конкурсів? 4) Які причини низької участі підприємств у земельних аукціонах? 5) Чи повинні бути затверджені на законодавчому рівні преференції (переваги) для будівельних підприємств, які зареєстровані у м. Хмельницькому? 6) Наскільки детально повинно бути виписано в умовах проведення земельних аукціонів цільове призначення земельної ді-

лянки? 7) Яка форма розрахунку внесків у розвиток інфраструктури міста, грошова чи матеріальна, є кращою? 8) Який період розстрочки її сплати є найкращим? 9) Чи влаштовує порядок оформлення договору оренди після проведення аукціону?

Результати дослідження показали, що на думку 56% опитаних земельні аукціони є ефективнішими у порівнянні із практикою проведення земельних конкурсів, оскільки земельні аукціони є "більш прозорими і не дають можливості до зловживань".

12,5% респондентів підтримують ідею повернення практики проведення земельних конкурсів. Вони вважають, що в умовах кризи і різких змін вартості землі, конкурси у порівнянні з аукціонами є кращими – "Організаціям важко брали участь в аукціоні. Відбуваються різкі скачки вартості, а будівельні підприємства мають обмежені кошти. Під час конкурсів ви просто подаєте свою найкращу пропозицію і її обирають".

Для порівняння, у 2008 році 26,8% опитаних вважали, що практика проведення земельних аукціонів лише погіршила ситуацію, а 16,3% опитаних підтримували ідею "повернення до старої схеми та відмова від проведення аукціонів".

До основних причин низької участі у земельних аукціонах, що мало місце останнім часом, учасники опитування зарахували: відсутність коштів у підприємств та платоспроможного попиту на об'єкти будівництва; висока вартість земельних ділянок; непривабливість земельних ділянок, що виставляються на аукціон; очікування підприємців на дозвіл продажу земельних ділянок; низька поінформованість про земельні аукціони.

Погляди учасників опитування щодо деталізації визначення цільового призначення земельних ділянок розділились: 43,7% опитаних вважають, що наявного опису цільового призначення земельної ділянки цілком достатньо; 12,5% опитаних вважають, що цільове призначення земельної ділянки повинно бути більш узагальненим; 28,2% опитаних вважають, що в умовах проведення земельних аукціонів цільове призначення повинно бути більш деталізоване; 15,6% опитаних вважають, що в умовах проведення земельних аукціонів цільове призначення земельної ділянки вказуватись не повинна.

Значного обговорення викликало і питання форми та періоду сплати внесків на розвиток інфраструктури. Не зважаючи на те, що більшість респондентів поділяють думку про доцільність використання саме грошової форми, частка тих, хто бажає повернутись до матеріальної форми розрахунків, або ж виступає за поєднання цих двох форм, є значною – 44%.

На захист своєї позиції учасники опитування зазначили, що "якщо раніше ми продавали всі квартири і в нас були кошти на рахунку, то зараз потрібні вільні кошти на ведення будівництва".

Період розстрочки спати внесків, на думку учасників опитування, також варто змінити, а саме збільшити на термін від 6 місяців до 5 років.

Загалом, відповідаючи на запитання щодо пропозицій по покращення окремих етапів підготовки та проведення земельних аукціонів, респонденти запропонували внести такі зміни:

– запровадити практику періодичного проведення земельних аукціонів;

– приділяти більше уваги інформаційній складовій;

– більше уваги приділяти відбору учасників земельних аукціонів, щоб унеможливити участь підприємств, які не будують, а лише перепродають земельні ділянки;

– збільшити період сплати внесків у розвиток інфраструктури;

– надавати допомогу будівельним підприємствам при оформленні технічних умов;

– запровадити преференції для місцевих забудовників. Серед можливих преференцій були названі: "запровадження додаткових внесків на розвиток інфраструктури для забудовникам з інших міст; затвердження необхідності взяття на роботу місцевих працівників; надання переваг місцевим забудовникам у випадку, якщо місцеві будівельники дають таку ж саму ціну, або ж ціна, яку дає забудовник з іншого міста, не перевищує ціну місцевого будівельника на певний відсоток; наявність реєстрації по місцю проведення аукціону; наявність досвіду роботи на ринку житла тощо".

– прискорити період та спростити процедуру оформлення договору оренди з переможцем аукціону;

– здійснювати перевірку цільового використання земельних ділянок, переможцями аукціонів, у тому числі продажу права оренди іншим учасникам.

Висновки. Як свідчать результати дослідження, протягом останніх чотирьох років спостерігається поступове збільшення надходжень до бюджету м. Хмельницького коштів за користування землею, що була надана у розпорядження фізичним та юридичним особам у попередні роки. Однак, починаючи з 2009 року, надходження до бюджету міста від проведення земельних аукціонів різко зменшились. Це свідчить про низьку ефективність діючої процедури проведення земельних аукціонів і, в майбутньому, може негативно вплинути на обсяги доходів бюджету за статтею "Плата за землю". Опитування, проведене серед учасників земельних аукціонів, показало, що основними при-

чинами подібної ситуації є низький попит на об'єкти будівництва при високій вартості земельних ділянок та непривабливості їх місця розташування. Крім того, негативно впливає справляє і низька увага організаторів торгів до інформаційної складової підготовки земельних аукціонів. Учасники опитування також зазначили, що підвищенню ефективності проведення земельних аукціонів сприятиме внесенню змін до самої процедури їх підготовки та проведення через:

– розробку чітких планів періодичного проведення торгів;

– збільшення строків сплати внесків на розвиток інфраструктури;

– надання преференцій та допомоги місцевим забудовникам при оформленні технічних умов та договорів оренди;

– запровадження жорсткішого відбору учасників і подальшого контролю за використанням земельних ділянок.

Література:

1. Звіт про результати соціально-економічного розвитку м. Хмельницького за 2006-2010 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.khmelnytsky.com/pdf/zvit_2006-2010.pdf.

2. Постанова Кабінету міністрів України "Про затвердження Порядку продажу у 2010 році земельних ділянок несільськогосподарського призначення на земельних торгах" № 805 від 2.09.2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua.

3. Земельний кодекс України (зі змінами від 05.02.2011) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.radagov.ua.

4. Мартин А. Г. Земельний аукціон як механізм відчуження земельних ділянок / А. Г. Мартин // Науково-виробничий журнал "Землеустрій і кадастр". – 2010. – № 1. – С. 43-17.

5. Німко О. Механізм правового регулювання організації та проведення земельних аукціонів в Україні / Ольга Німко // Підприємництво, господарство і право : Щомісячний науково-практичний господарсько-правовий журнал. – 2009. – № 10. – С. 130-132.

УДК 330.342.14:336(470)

Єлісєєва Л. В.,
кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії Волинського національного університету імені Лесі Українки

ОСОБЛИВОСТІ ТРАНСФОРМАЦІЇ БЮДЖЕТНОЇ ТА ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ МІСЬКИХ МУНІЦИПАЛІТЕТІВ УКРАЇНИ В XIX – НА ПОЧАТКУ XX СТ.

У статті розглядаються особливості, структура трансформаційних перетворень бюджетної та податкової політики міського самоуправління України в XIX – початку XX ст. як відповідь на ринкову модернізацію господарства. Визначається роль держави в формуванні муніципального господарства.

Ключові слова: *муніципальне господарство, місцеві податки, місцевий бюджет, ринкові перетворення.*

В научной статье рассматриваются особенности, структура преобразований бюджетной и налоговой политики самоуправления в городах Украины в XIX – начале XX вв. Определяется значение государства в формировании муниципального хозяйства.

Ключевые слова: *муниципальное хозяйство, местные налоги, местный бюджет, рыночные преобразования.*

In the scientific article features, the structure of transformation of the budget and fiscal policy authorities in the cities of Ukraine in the 19th – beginning of the 20th century are shown. The peculiar attention is devoted to the ideas of role of the state in the formation of municipal economy.

Key words: *municipal economy, local taxes, local budgets, market changes.*

Постановка проблеми. Місцеве господарство є невід'ємною складовою національної економіки. З одного боку, умови його розвитку визначаються економіко-правовим полем та інституційними обмеженнями, встановленими державою. З іншого боку, успішне формування муніципального господарства може здійснювати мультиплікативний вплив на розвиток національної економіки. Саме це визначає необхідність з'ясування умов ефективного розвитку місцевого господарства та ролі держави для усунення його перешкод. Проте сучасні реалії демонструють невтішні тенденції. Прийняття Бюджетно-

© Єлісєєва Л. В., 2011

го та Податкового кодексів не вирішило проблем дефіциту місцевих бюджетів, неякісних послуг житлово-комунального господарства, нерозвинутої ринкової та соціальної інфраструктури тощо. Такі господарські проблеми не є новими й характерні для України з XIX ст. Крім того, стан місцевих фінансів та сучасні напрями державної політики в сфері місцевого управління демонструють повторення низки помилок минулого, що актуалізує вивчення власного історичного досвіду формування муніципального господарства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Окремими аспектами цієї проблеми займаються історики, правники та економісти. Зокрема, історичні умови розвитку місцевого самоврядування розкриті в роботах М. Бармака, Т. Лазанської, В. Орлика, О. Реєнта. Правові засади становлення місцевого самоуправління частково висвітлені М. Білоконем, О. Головком, В. Жвалюком. Економісти В. Зайчикова, М. Карлін, О. Кириленко, В. Кравченко, І. Луніна лише оглядово розглянули проблеми місцевого господарства XIX – початку XX ст., що загалом підтверджує необхідність подібного дослідження.

Мета і завдання дослідження. Метою статті роботи є з'ясування особливостей трансформації бюджетної та податкової політики міського самоуправління в XIX – на початку XX ст. У контексті такого історико-економічного дослідження можна простежити спадкоємність господарських проблем муніципального господарства та подібність поведінки державних інституцій минулого та сучасного періодів.

Виклад основного матеріалу. Поступовий розвиток ринкових відносин у Російській імперії, до складу якої входила значна частина українських земель, об'єктивно зумовив еволюцію фінансових інститутів (місцевих бюджетів, позабюджетних фондів, місцевого оподаткування, муніципальних власності та кредиту). Їх формування ґрунтувалося на поєднанні уже наявних традицій і нововведень, адекватних до економічних реалій, та зумовлювалося структурними перетвореннями в господарській системі імперії й відмиранням чи трансформацією доіндустріальних "пережитків".

Одним із перших важливих перетворень була децентралізація управління. Ще з другої половини XVIII ст. російський уряд посилив централізаційні процеси, які охопили три основні сфери: адміністративно-фінансове управління, оподаткування, облік населення. Їх каталізатором був т. зв. "фактор імперії" [1, с. 230] – значне територіальне розширення, що вимагало включення земель до єдиного економічного простору. Відсутність фінансових ресурсів для здійснення таких перетворень, необхідність адаптаційного періоду для новоприєднаних територій та пріоритетність геополітичних над господарсько-економічними цілями вимагало трансформації державного управління. У зв'язку з цим зрос-

тання сфери впливу та неефективність системи місцевого управління, що діє, для задоволення фіскального інтересу держави зумовило проведення "згори" децентралізації влади. Унаслідок модернізації системи управління у другій половині XIX ст. місцеве самоврядування отримало право на: 1) вирішення господарських і соціально-культурних питань, 2) створення вузькоспеціалізованих організацій (наприклад, бюджетної, контрольно-ревізійної комісії чи архітектурно-технічного нагляду [5, с. 29]), 3) прийняття рішень щодо зміни обсягу місцевого оподаткування, списування недоїмок, 4) переведення натуральних повинностей у грошову форму, 5) самостійне затвердження місцевих бюджетів, 6) клопотання щодо обсягу міжбюджетних трансфертів чи муніципальної позики, 7) регулювання цін на товари першої необхідності тощо. У такий спосіб їх діяльність мала здійснюватися у трьох основних напрямах: 1) розвиток ринкових відносин і ринкової інфраструктури на місцях через сприяння торгівлі, транспорту, фінансово-кредитних організацій, 2) задоволення соціальних потреб через організацію системи освіти та медицини, 3) регулювання економічних процесів на місцях через проведення тендерів за контролю за цінами на товари першої необхідності тощо. Перша й третя види діяльності здійснювалися в контексті господарської модернізації імперії, спрямована на стимулювання виробництва та інфраструктури для індустріального підйому країни, тоді як друга скорочувала витрати держави й дозволяла переорієнтовувати грошові кошти в інші сфери діяльності.

Уперше в основу створення органів місцевої влади був покладений принцип економічної доцільності. Цим пояснюється функціонування систем спрощеного управління в складі міського старости та його помічників [15, 32–33 зв.], що утримувалися коштом територіальної громади. Загалом трансформація інституту місцевої влади передбачала поглиблення спеціалізації органів управління. Через дефіцит фінансових ресурсів держава звільнила себе від зобов'язань утримувати територіальні громади, переклавши їх на місцеве самоврядування й зберігши за собою лише право інституційного контролю за їх діяльністю. Натомість в умовах ліберальних перетворень зростання функцій держави потребувало розширення бюрократичного апарату на місцях, що через економію державних коштів стало однією з причин залучення місцевих органів влади до управління державними фінансами: збору державних податків [5, с.30], проведення оцінки міського майна, обліку населення тощо. У такий спосіб специфіка розвитку Російської імперії, у тому числі й України, полягала в надмірному функціональному навантаженні місцевих органів влади обов'язками загальнодержавного характеру через хронічний дефіцит державного бюджету, фіскальну неефективність інституту подушного оподаткування, особ-

ливу роль держави в модернізації виробничо-комерційного сектору та накопиченні національного капіталу для промислового ривка. Як бачимо, такі проблеми, як хронічний дефіцит місцевого бюджету, значне делегування обов'язків держави на місця, відставання від господарського розвитку європейських країн, є притаманними й сьогодні. Проте наприкінці XIX ст. частина зекономлених коштів державного бюджету цілеспрямовано інвестувалася у ринкову інфраструктуру, що майже не спостерігається сьогодні.

Важливе значення в напрямі модернізації національного й місцевого господарства мало становлення місцевого бюджету. На думку О. Правилової, формування бюджетної структури імперії, у тому числі місцевих бюджетів, визначалося двома часто протилежними імперативами – політичними й економічними [8, с. 10], що залишилося характерним і нині. Наприкінці XVIII – на початку XIX ст. місцевий бюджет не мав сили закону, а був неформальним переліком отриманих доходів та здійснених витрат. Відповідно до реформування Г. фон Канкріна, спрямованого на оздоровлення державних фінансів і стабілізацію грошової системи, виникла необхідність у реальній оцінці економічного становища територіальних громад, що перетворило місцеві бюджети в окремі фінансові плани [10, 2 зв.]. Їх основні недоліки полягали в зарахуванні до дохідної частини бюджету недоїмки попередніх років як одного з основних джерел доходу, неповному переліку видатків громади, існуванні інституційних лакун щодо форми та змісту бюджетів, які зумовлювали значний дефіцит доходів (хоча первинно місцеві бюджети затверджувалися профіцитними). На матеріалах Волинської губернії доведено, що до початку Кримської війни 1850-х рр. для місцевих бюджетів уже було характерно: 1) встановлення пріоритету видаткової над дохідною частиною бюджету [11, с. 37], 2) формальна обов'язковість їх збалансування, 3) розподіл бюджетних призначень на звичайні та екстраординарні, 4) структурування резервного капіталу [10, с. 10], 5) визначення правових підстав планування. У такий спосіб ще впродовж першої половини XIX ст. місцеві бюджети мали трансформуватися в збалансовані фінансові плани, на підставі яких мало здійснюватися управління місцевим господарством. Хоча на практиці до 1850-х років вони так і не отримали загальнообов'язкового уніфікованого характеру.

Унаслідок зміни бюджетного законодавства 1860-х рр. місцеві бюджети отримали силу закону. Відповідно до цього ускладнювалося планування місцевого господарства. Зокрема, до бюджетів додавалися кошториси витрат поліції, відомості про резервний капітал, борги, невиконані видатки попередніх років, структуру недоїмки [13, с. 361]. У такий спосіб до початку XX ст. розвиток місцевого й народного господарств зумовив такі ринкові трансформації інституту місцевих

бюджетів: 1) перетворення з неформального у формальний інститут економічних відносин, 2) закріплення розподілу валового продукту переважно у грошовій формі, 3) виникнення спеціальних організацій – бюджетних комісій, які з розвитком місцевого господарства отримали постійний характер, 4) з ускладненням економічних відносин розширилося коло суб'єктів, що відповідали за складання і виконання місцевих бюджетів, 5) під час планування обсяг їх структурних складових почали детермінувати залежно від демографічного чинника, природнокліматичних умов, рівня розвитку виробництва та ринкової інфраструктури, а не лише фіскального інтересу, 6) тривалість дії затвердженого місцевого бюджету обмежилася одним роком через його еластичність до зміни соціально-економічних і суспільно-політичних умов (тоді як первинно бюджети губернії приймалися терміном на три роки), 7) розвинулася контрольна функція місцевого бюджету через звітність місцевих органів про виконання попереднього фінансового плану, 8) розширилася структура та спеціалізація складових адекватно новим реаліям. У такий спосіб з XIX ст. місцеві бюджети стали фінансовою основою управління муніципальним господарством, заклавши підвалини для сучасної моделі місцевих фінансів.

Ринкових трансформацій зазнала й структура місцевого бюджету (зміст і співвідношення між статтями доходів і видатків), зміни у якій дозволяють простежити основні тенденції розвитку народного й місцевого господарств.

Найпершими були визначені доходи та видатки міст. Відповідно до положень "Грамоти про права та вигоди міст Російської імперії" основними доходами були митний збір від проведення торговельних операцій, частина доходу від продажу алкогольних напоїв, штрафи, що свідчить про нерозвинутість власного місцевого господарства та відсутність інституту місцевого оподаткування [4]. Незважаючи на те, що відповідно до "Міського положення" 1785 р. міська громада мала право самостійно визначати напрями фінансування, до 30-40-х рр. XIX ст. через недостатньо розвинуту дохідну базу міст їх основною видатковою статтею залишалося фінансування органів міського управління [6, с. 29]. Розвиток виробництва й торгівлі на місцях зумовив розширення переліку статей видатків за рахунок поліпшення благоустрою міст та соціальної сфери. Загалом на середину XIX ст. відповідно до суспільного призначення у структурі міських бюджетів можна виділити шість груп видатків: 1) міського управління, 2) освіти, медицини та (рідше) соціального забезпечення, 3) благоустрою міст, 4) військових потреб, 5) погашення позики чи виконання фінансових зобов'язань попередніх бюджетних періодів, 6) екстраординарні видатки [7, с. 92]. Більша частина витрат була пов'язана з утриманням

адміністративного управління, в'язниць, поліції та пожежної команди. Наприкінці XVIII ст. – 1870-х років видатки на міське управління становили близько 50–90% від усієї видаткової частини міських бюджетів імперії [14, с. 9]. Водночас органи державної влади делегували частину своїх повноважень органам міського управління й вимагали їх реалізацію за рахунок міських доходів. Статті видатків міських бюджетів на місцеве управління зростали у два – три рази швидше, ніж видатки на соціально-економічну сферу чи благоустрій міст, а тому не сприяли розвитку місцевого господарства. Подібно до XIX ст. сьогодні майже 70-80% видатків місцевих бюджетів становлять витрати на освіту, медицину, місцеве управління, частина з яких за своїм характером повинна фінансуватися з державного бюджету.

У зв'язку з невисоким рівнем розвитку реальної економіки, зменшенням фіскальної ефективності подушного оподаткування за зразком державного у місцевих бюджетах уводилися неподаткові надходження. На матеріалах Волинської губернії з'ясовано, що до них належали штрафи, грошові надходження від продажу з аукціону майна за несплату оренди, фінансових санкцій [9, с. 109] тощо. Для порівняння, новий Бюджетний кодекс 2010 р. суттєво не розширив переліку дохідних джерел для місцевого самоуправління.

Повільний розвиток ринкових відносин та початково невисокі податкові ставки стимулювали створення нових підприємств, які стали ще одним важливим об'єктом міського доходу, чого майже не спостерігається сьогодні.

Відповідно до економічної політики держави другої половини 1850-1860-х рр., органам міського управління дозволялося запроваджувати оподаткування міської нерухомості. Основним недоліком цього податку були великі витрати на його адміністрування, нерозроблені методи оцінки нерухомого майна. Об'єктом оподаткування була не сама нерухомість, а площа земельної ділянки, яку вона займала, у зв'язку з чим він трансформувався у поземельний податок. Через невизначеність методики оцінювання вартості нерухомого майна органи міської влади часто не використовували його до 60-х рр. XIX ст. – введення обов'язково державного оподаткування нерухомого майна міст та містечок, хоча саме цей податок, як демонструє досвід подальшого податкового реформування, міг стати стрижнем незалежного місцевого оподаткування, що можна врахувати й у сучасних умовах.

Несформованість інституту місцевого оподаткування, як і сьогодні, зумовлювала значну залежність міських бюджетів від державного, що потребували грошових надходжень з державного казначейства. Останні здійснювалися переважно у формі компенсації за впровадження неефективної відкупної системи щодо продажу алкогольних

напоїв [3, с. 68] чи міжбюджетних трансфертів цільового характеру [12, с. 3], що дозволяло державі самостійно визначати пріоритетні сфери місцевого фінансування.

Темпи зростання видатків випереджали подібні зміни в доходах бюджетів міст, що спричиняло формування дефіциту. Його негативними наслідками були скорочення фінансування соціально-економічної сфери та накопичення недоїмок, що стимулювало до пошуку нових механізмів задоволення потреб громади – через використання позабюджетних фондів і кредиту.

У 1850-1860-х рр. для заміни подушного оподаткування з'явилися реальні податки – на нерухомість і підприємницьку діяльність, які стали основними статтями доходів бюджету міської громади [2, с. 115]. На відміну від попередніх років, вони мали стати засобом муніципального регулювання та фінансовим інструментом наповнення бюджету. У містах найшвидше розвивалося оподаткування нерухомого майна. Однак низка правових обмежень і несприятливих умов стримувала розвиток такого податку, зокрема: 1) кадастру не підлягала більша частина загальнодержавного майна, яка знаходилася в межах міста, хоча держава фактично була найбільш платоспроможним суб'єктом господарювання; 2) для податку на нерухоме майно (т. зв. "оціночний збір") був встановлений граничний розмір – 10% прибутковості чи 1% цінності майна, унаслідок чого в 1913 р. цей податок у п'ятсот двадцяти дев'яти містах досягнув граничного розміру; 3) оподаткування нерухомого майна в Російській імперії майже не регулювалося місцевою владою, тоді як з 1893 р. в Англії та Прусії його передали в монопольне управління місцевого самоврядування. Крім того, у Росії міська нерухомість оподатковувалася також державою, губернськими та повітовими земствами. На матеріалах п'яти повітових міст Волинської губернії видно, що сукупне оподаткування на користь чотирьох "публічних союзів" досягало 30% їх дохідності. Важливим досягненням у податковій політиці була розробка методів оцінки майна, що дозволяє стверджувати про поступове формування податкової системи ринкового типу, основним джерелом оподаткування якої був дохід.

Одночасно у містах розвивалося транспортне сполучення, яке вимагало покращення доріг, проведення очисних робіт на вулицях, відведення місць для паркування тощо. З цією метою запроваджувався податок з власників транспортних засобів. Податок на власників транспортних засобів з метою приватних перевезень належав до розкладних. Міська дума визначала загальний обсяг витрат, пов'язаних з ремонтом, реконструкцією та утриманням міських доріг загального користування і розподіляла його між власниками транспортних засобів.

Висновки. Таким чином, становлення та еволюція інститутів му-

ніципального господарства в Україні здійснювалися в контексті розвитку ринкових відносин та прискорення модернізації економічної системи Російської держави. Специфіка його формування, з одного боку, продемонструвала особливості інституційного середовища Росії та України, а з іншого – зумовлювалася активною участю держави в економічному відтворенні та залученні місцевих фінансів до ринкових перетворень другої половини XIX – початку XX ст., що недостатньо враховано сьогодні. Особливість ринкової трансформації місцевого господарства України у складі Російської імперії визначалася відсутністю реальних джерел дешевого муніципального кредиту, унаслідок чого відбулося зростання значення податку на нерухомість, позабюджетних фондів, кредитної кооперації, форм міжбюджетних відносин, досвід функціонування яких можна використати в сучасних умовах.

Література:

1. Ананьич Б. Имперский фактор в экономическом развитии России 1700-1914 гг. / Борис Ананьич // Российская империя в сравнительной перспективе : [сб. науч. статей]. – М : Наука, 2004. – С. 3–230.

2. Высочайше утвержденное городовое положение с объяснениями : [закон 1870 г.]. – СПб. : Типография МВД, 1873. – 301 с.

3. Гончарук В. Я. Правове регулювання виробництва і обігу спиртних напоїв у Російській імперії в кінці XVIII – на початку XX ст. / Володимир Якович Гончарук – Харків : Вид-во НУВС, 2002. – 234 с.

4. Грамота на права и выгоды городам Российской империи // Российское законодательство X – XX вв. : в 9 т. – Т. 5 : Законодательство периода расцвета абсолютизма. / Отв. ред. Е. И. Индова. – М. : Юридическая литература, 1987. – 523 с.

5. Державний архів Волинської області (далі : ДАВО). – Ф. 3. – Оп. 1. – Спр. 30.

6. ДАВО. – Ф. 229. – Оп. 1. – Спр. 1а.

7. Державний архів Житомирської області. – Ф. 190. – Оп. 1. – Спр. 17.

8. Правилова Е. Финансы империи: деньги и власть в политике России на национальных окраинах, 1801-1917 / Елена Правилова – М. : Новое издательство, 2006. – 456 с.

9. Центральний державний історичний архів України в м. Київ (далі : ЦДІАК). – Ф. 442. – Оп. 65. – Спр. 341.

10. ЦДІАУК. – Ф. 442. – Оп. 83. – Спр. 10.

11. ЦДІАУК. – Ф. 442. – Оп. 85. – Спр. 37.

12. ЦДІАУК. – Ф. 442. – Оп. 97. – Спр. 275.

13. ЦДІАУК. – Ф. 442. – Оп. 551. – Спр. 26.

14. ЦДІАУК. – Ф. 442. – Оп. 551. – Спр. 45.

15. ЦДІАУК. – Ф. 442. – Оп. 549. – Спр. 25.

УДК 657:005.921

Криштопа І. І.,
кандидат економічних наук,доцент кафедри обліку та державного фінансового контролю Криворізького економічного інституту

ДЕРЖАВНИЙ ФІНАНСОВИЙ АУДИТ ЯК ПРОВІДНА ФОРМА ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ

У статті уточнено сутність, значення та процедури проведення державного фінансового аудиту з позицій подальшого удосконалення форм державного фінансового контролю, розглянуто особливості проведення операційного аудиту.
Ключові слова: *державний фінансовий контроль, державний фінансовий аудит, операційний аудит.*

В статье уточнено сущность, значение и процедуры проведения государственного финансового аудита с позиции дальнейшего совершенствования форм государственного финансового контроля, рассмотрено особенности проведения операционного аудита.
Ключевые слова: *государственный финансовый контроль, государственный финансовый аудит, операционный аудит.*

This article helps to identify matter, meaning and procedures of governmental financial auditing in order to improve forms of governmental financial control. Some peculiarities of operation auditing were explored.
Key words: *state fiscal control, state fiscal audit, operation audit.*

Постановка проблеми. Система державного фінансового контролю діяльності бюджетних установ та організацій спрямована на дотримання чинних норм, стандартів і принципів управління державними фінансовими ресурсами, виявлення фінансових порушень і усунення їх наслідків, а також покарання винних осіб. Найпоширенішими формами **державного фінансового контролю останнім часом** були ревізії, перевірки, експертизи, які не завжди дозволяли вирішувати проблемні питання в управлінні державними фінансами. Тому в сучасних умовах господарювання актуальним є питання подальшого удосконалення форм, процедур та прийомів державного фінансового контролю.

Однією із важливих форм організації державного фінансового контролю є державний фінансовий аудит, порядок організації та проведення якого вимагають уточнення його об'єктів, суб'єктів та процедур проведення.

© Криштопа І. І., 2011

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вирішенню теоретико-методологічних питань системи державного фінансового контролю, державного фінансового аудиту та аудиту ефективності використання бюджетних коштів приділяли увагу такі вітчизняні вчені, як: Л. Городянська, О. Петрик, І. Стефанюк, С. Савченко, В. Чайка та інші.

Взаємодія зарубіжного та вітчизняного досвіду щодо функціонування та дієвості системи державного фінансового контролю в Україні зумовили необхідність подальшого удосконалення його форм та процедур проведення з позицій ефективного управління державними фінансами.

Мета і завдання дослідження. Мета статті полягає в уточненні сутності, функцій та процедур державного фінансового аудиту як форми державного фінансового контролю.

Відповідно до цільової спрямованості статті, дослідження передбачає вирішення таких завдань:

– з'ясування місця та ролі державного фінансового аудиту в системі державного фінансового контролю;

– уточнення об'єктів та суб'єктів державного фінансового аудиту;

– систематизація процедур державного фінансового аудиту;

– уточнення особливостей операційного аудиту.

З метою розв'язання поставлених завдань використано методи порівняння, індукції, дедукції та інші.

Виклад основного матеріалу. Проведене дослідження дозволило отримати чимало положень, які визначають сутність державного фінансового аудиту, його види, методологічне, інформаційне та організаційне забезпечення в системі державного фінансового контролю.

Державний фінансовий контроль є особливою управлінською функцією держави, реалізація якої передбачає встановлення правових норм, що визначають порядок використання бюджетними установами та організаціями державних фінансових ресурсів, проведення моніторингу дотримання цих норм, виявлення правопорушень в частині використання державних фінансових ресурсів, їх усунення, блокування незаконних фінансових операцій та вжиття заходів для компенсації збитків, завданих державі винними особами.

Отже, державний фінансовий контроль є засобом управління, який надає можливість керівництву державних органів та бюджетних установ і організацій перевірити стан виконання відповідних завдань, здійснити низку заходів із метою підвищення ефективності та результативності їх діяльності.

У бюджетній сфері та системі державного фінансового контролю поняття "аудит" вперше було застосовано згідно з Бюджетним кодексом України від 21.06.2001 р. № 2542-Ш [1], в якому зазначено, що на

всіх стадіях бюджетного процесу здійснюються фінансовий контроль, аудит та оцінка ефективності використання бюджетних коштів.

Світовою теорією та практикою доведено, що ефективна система бюджетного фінансового контролю та аудиту має включати такі взаємопов'язані компоненти, як внутрішній фінансовий контроль, внутрішній фінансовий державний аудит, зовнішній аудит [4].

Таким чином, державний фінансовий аудит є важливою формою державного фінансового контролю, метою якої є забезпечення проведення функціонально незалежної оцінки діяльності органів державного сектору для надання рекомендацій і консультацій, спрямованих на вдосконалення діяльності цих органів, підвищення ефективності управління економічними процесами.

Державний фінансовий аудит провадять відповідно до планів контрольно-ревізійної роботи органи ДФІ згідно з наказом Головного контрольно-ревізійного управління України "Про затвердження Методики проведення органами Державної контрольно-ревізійної служби державного фінансового аудиту діяльності суб'єктів господарювання" від 04. 08. 2008 р. № 300 [2].

Державний фінансовий аудит, відповідно до загальних принципів стандартів з аудиту державних фінансів, спрямований на вирішення таких завдань:

– оцінка фінансової відповідальності державних структур та апарату, які зобов'язані звітувати про свою діяльність, за допомогою перевірки та оцінки бухгалтерської документації і підготовки висновку щодо фінансових звітів;

– аудит фінансових операцій і систем з позицій оцінки дотримання відповідних законодавчих актів і нормативів;

– перевірку системи внутрішнього управління і контролю;

– аудит правомірності та обґрунтованості прийнятих адміністративних рішень у перевіряємих бюджетних установах та організаціях.

Теорія і практика державного фінансового аудиту відокремлюють такі види аудиту: діагностичний, профілактичний, санаційний та операційний, які вимагають систематизації та створення належної інформаційної і методологічної бази їх проведення для підвищення ефективності управління державними фінансами.

Так, особливе місце в системі державного фінансового аудиту займає операційний аудит, який проводиться органами ДФІ згідно з постановою Кабінету Міністрів України "Про затвердження Порядку проведення органами Державної контрольно-ревізійної служби державного фінансового аудиту окремих господарських операцій" від 20. 05. 2009 р. № 506. [3]

Основними завданнями операційного аудиту є :

– проведення моніторингу окремих господарських операцій, що відбулися у діяльності суб'єктів господарюванні та/або заплановані до здійснення;

– розробка програми, яку затверджує керівник органу служби та подає для ознайомлення керівникові суб'єкта господарювання;

– перевірка здійснення ризикових операцій щодо законного й ефективного використання державних чи комунальних коштів та/або майна, інших активів держави, правильності ведення бухгалтерського обліку, складання і подання фінансової звітності;

– підготовка для подання керівникові суб'єкта господарювання, органу управління та в разі потреби Фонду державного майна пропозицій щодо ефективного використання державних чи комунальних коштів та/або майна, усунення недоліків і порушень, виявлених за результатами моніторингу господарських операцій та/або перевірки;

– оцінка стану суб'єкта господарювання після усунення його керівником недоліків і порушень, виявлених за результатами моніторингу господарських операцій та/або перевірки; аналіз річної фінансової звітності суб'єкта господарювання, оцінка врахування пропозицій, внесених його керівникові протягом звітного року за результатами моніторингу господарських операцій та/або перевірки;

– розробка проекту аудиторського звіту із зазначенням висновків і пропозицій, обговорення проекту аудиторського звіту з керівником суб'єкта господарювання, підписання цього звіту та подання його керівникові.

Отже, основними завданнями операційного аудиту є: сприяння законному та ефективному використанню суб'єктами господарювання державних чи комунальних коштів та/або майна, інших активів держави, правильності ведення бухгалтерського обліку, складання фінансової звітності.

Об'єктами державного фінансового аудиту є:

– фактичний стан справ щодо законності розподілу та ефективного використання державних чи комунальних коштів і майна, інших активів держави;

– процеси ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності в системі внутрішнього контролю діяльності органів державного сектору.

Отже, реалізація функцій державного фінансового аудиту як провідної форми контролю повинна забезпечуватись:

– збором інформації та визначенням слабких місць у системі управління державними фінансами;

– оцінкою достовірності даних бухгалтерського обліку та показни-

ків фінансової звітності органів державного сектору, а також рівня та ефективності управління державними фінансовими ресурсами.

Тому інформаційне забезпечення державного фінансового аудиту повинно бути зорієнтовано на прийняття відповідних управлінських рішень і вжиття корегувальних заходів щодо ефективного управління державними фінансами відповідності до встановлених державою норм.

Своєю чергою, належна організація інформаційного забезпечення державного фінансового аудиту створить основи для:

– виявлення умов, що сприяють: порушенню норм і стандартів, встановлених законами та нормативно-правовими актами, виникненню безгосподарності, недостач, крадіжок і зловживань;

– встановлення осіб, винних у фінансових порушеннях, і притягненні їх до відповідальності, передбаченої законодавством.

Крім того, якісні результати державного фінансового аудиту дозволять розробляти та впроваджувати в систему державних фінансів заходи профілактичного та мобілізуючого характеру, а також організаційно-правові заходи з розповсюдження прогресивних методів господарювання і недопущення фінансових порушень органами державного сектору.

Проведення державного фінансового аудиту передбачає чотири етапи з відповідними процедурами:

– планування аудиту – підготовка та узгодження плану аудиту, в якому визначаються: обсяг аудиту, методи і терміни проведення його за результатами оцінки зібраної інформації об’єкта аудита;

– підготовка програми аудиту – відокремлення напрямів аудиту, враховуючи результати дослідження системи внутрішнього контролю об’єкта аудиту;

– перевірка чинників ризику – здійснюється аналіз фактичної наявності та стану активів, даних фінансових планів, бухгалтерських документів, статистичної та фінансової звітності об’єкта аудита;

– звітування про результати аудиту – складається аудиторський звіт, який містить висновки про дотримання вимог законодавства і забезпечення ефективності фінансово-господарської діяльності об’єкта аудиту та обґрунтовані рекомендації щодо її вдосконалення.

Висновки. Отже, результати проведених досліджень дозволили уточнити місце та значення державного фінансового аудиту як форми державного фінансового контролю.

Реалізація завдань та процедур державного фінансового аудиту, враховуючи його види, дозволить забезпечити ефективне функціонування системи державних фінансів. Процедури запровадження державного фінансового аудиту потребують вирішення питань щодо належного інформаційного і методологічного забезпечення.

Виходячи із систематизованих завдань державного фінансового аудиту, були охарактеризовані етапи та процедури його проведення.

З'ясування сутності, об'єктів та завдань операційного державного фінансового аудиту дозволили уточнити його значимість та необхідність для сприяння законному та ефективному використанню суб'єктами господарювання державних чи комунальних коштів та/або майна, інших активів держави, правильності ведення бухгалтерського обліку, складання фінансової звітності.

Література:

1. Бюджетний кодекс України від 21.06.2001 р. № 2542-Ш / http:// zakon. rada. gov. ua/cgi-bin/laws/main. cgi? nreg=2542-14.

2. Методика проведення органами Державної контрольно-ревізійної служби державного фінансового аудиту діяльності суб'єктів господарювання: від 04.08.2008 р. № 300 / Головне контрольно – ревізійне управління України. [Електронний ресурс]: www.liga.net. – (Нормативний документ Головного контрольно – ревізійного управління України. Наказ).

3. Порядок проведення органами Державної контрольно-ревізійної служби державного фінансового аудиту окремих господарських операцій: від 20.05.2009 р. № 506 / Кабінет Міністрів України. [Електронний ресурс]: www.liga.net. – (Нормативний документ Кабінету Міністрів України. Постанова).

4. Городянська Л. Державний фінансовий аудит або аудит ефективності в системі державного фінансового контролю / Л. Городянська // Бух. облік і аудит. – 2010. – № 1. – С. 3-15.

УДК 657:005.921

Погрібна О. П.,
кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку та державного фінансового контролю Криворізького економічного інституту

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ ЯК ВАГОМОЇ СКЛАДОВОЇ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ

У статті уточнено значення державного фінансового контролю для забезпечення належного управління державними фінансами, оскільки в сучасних умовах вже недостатньо лише дотримуватися норм чинного законодавства, а необхідно досягати найбільш економності, ефективності та результативності в цій сфері.

Ключові слова: *державні фінанси, державний сектор, державний фінансовий контроль, державний фінансовий аудит.*

В статье уточнено значение государственного финансового контроля для обеспечения надлежащего управления государственными финансами, так как в современных условиях недостаточно уже лишь придерживаться норм действующего законодательства, а необходимо достигать наиболее экономности, эффективности и результативности в данной сфере.

Ключевые слова: *государственные финансы, государственный сектор, государственный финансовый контроль, государственный финансовый аудит.*

In the article the value of state financial control is specified for providing of the proper state financial management, so as in modern terms not enough already only to adhere to the norms of current legislation, and it is necessary to achieve an economy most, efficiency and effectiveness in this sphere.

Keywords: *state finances, state sector, state financial control, state financial audit.*

Постановка проблеми. Одним із важливих завдань у сучасних умовах господарювання є надійне управління та контроль за державними фінансами. Тому економічні реформи в Україні і визначили необхідність удосконалення системи державного контролю як вагомої складової фінансової системи країни, враховуючи аспекти економності, ефективності та результативності діяльності бюджетних установ та організацій.

Економність полягає в тому, що будь-які операції не повинні спричиняти зайвих витрат.

© Погрібна О. П., 2011

Ефективність пов'язана з досягненням визначеної кількості та якості очікуваних результатів при витрачанні мінімуму ресурсів або при витратах заздалегідь визначеної фіксованої кількості та якості ресурсів досягається максимальний результат.

Результативність – це досягнення визначеної мети діяльності організації та виконання поставлених завдань.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням теоретико-методологічних і практичних аспектів у сфері державного фінансового контролю приділяли увагу такі вітчизняні вчені: Ф. Ф. Бутинець, В. П. Бондар, І. К. Дрозд, Н. І. Петренко, В. О. Шевчук та інші [2, 3] та практики: В. Лещенко, О. Кривда, І. Стефанюк, М. Тимохін та інші [4; 5].

Мета і завдання дослідження. Мета статті полягає в уточненні системи державного фінансового контролю в сучасних умовах господарювання.

Для реалізації мети дослідження були визначені такі завдання:

– з'ясування та систематизація проблемних аспектів діючої системи державного фінансового контролю;

– уточнення системи зовнішнього та внутрішнього державного контролю;

– з'ясування особливостей зовнішнього контролю великих державних підприємств.

З метою розв'язання поставлених завдань використано методи: узагальнення та систематизації, порівняння та інші.

Виклад основного матеріалу. Результати контрольних заходів, що проводяться органами державного контролю, свідчать про постійне зростання кількості порушень у сфері державних фінансів.

Причинами такої ситуації є, з одного боку, проведення інспектування через значний проміжок часу після прийняття управлінського рішення, а з іншого – здійснення операцій з державними фінансами ускладнює усунення фінансових порушень та їх наслідків.

Отже, подальше удосконалення системи державного фінансового контролю зумовлене: надзвичайно низьким рівнем фінансової дисципліни в бюджетній сфері та в державному секторі економіки, відсутністю системного внутрішнього контролю та внутрішнього аудиту в органах державної сфери.

Так, з позицій необґрунтованого витрачання державних ресурсів у результаті неефективних управлінських рішень, в першу чергу, необхідно організувати чітку та системну роботу щодо встановлення причин допущення фінансових порушень та вжиття заходів для запобігання непрозорим процедурам використання державних ресурсів.

По друге, чинні законодавчі акти дають можливість уникати відповідальності за вчинені фінансові порушення, тобто принцип невід-

воротності покарання не забезпечується. Це пояснюється відсутністю цілісної нормативної бази, яка б регулювала функціонування системи державного фінансового контролю. Так, на практиці регламенти і процедури державного фінансового контролю є слабкими, недієвими, неформалізованими і несистематизованими.

Одним із напрямів вирішення зазначених проблем було ухвалення нової редакції ст. 26 Бюджетного кодексу України [1], яка в певному сенсі є важливим інструментом у сфері управління державними фінансами і зазначає таке:

– контроль за дотриманням бюджетного законодавства спрямований на забезпечення ефективного і результативного управління бюджетними коштами та здійснюється на всіх стадіях бюджетного процесу його учасниками;

– контроль за надходженням коштів до Державного бюджету України та їх використанням від імені Верховної Ради України здійснюється Рахунковою палатою. Діяльність центральних органів виконавчої влади, які забезпечують проведення державної політики у сфері такого контролю, спрямовується, координується та контролюється Кабінетом Міністрів України;

– розпорядники бюджетних коштів в особі їх керівників організовують внутрішній контроль і внутрішній аудит та несуть відповідальність за їх стан у своїх закладах та у підвідомчих бюджетних установах.

Внутрішнім контролем є комплекс заходів, що застосовується керівником для забезпечення дотримання законності та ефективності використання бюджетних коштів, досягнення результатів відповідно до встановленої мети, завдань, планів і вимог щодо діяльності бюджетної установи та її підвідомчих установ.

Внутрішнім аудитом є діяльність підрозділу внутрішнього аудиту в бюджетній установі, спрямована на удосконалення системи управління, запобігання фактам незаконного, неефективного та не результативного використання бюджетних коштів, виникненню помилок чи інших недоліків у діяльності бюджетної установи та підвідомчих їй бюджетних установ, поліпшення внутрішнього контролю.

Також слід наголосити, що сучасна редакція статті 26 Бюджетного кодексу України [1] чітко визначає обов'язковість запровадження в органах державного сектору базових компонентів європейської моделі державного внутрішнього фінансового контролю – внутрішнього контролю і внутрішнього аудиту. Відтак персональну відповідальність за запровадження та ефективне функціонування цих компонентів, як і в попередній редакції, покладено на керівників усіх рівнів: від головного розпорядника (міністра, голови органу) до розпорядників нижчого рівня і навіть керівників окремих підрозділів в установі.

Отже, система державного фінансового контролю повинна забезпечити належне управління державними фінансами і розглядатися як сукупність трьох складових: внутрішнього контролю, внутрішнього аудиту та їх гармонізації.

Основним елементом системи управління є внутрішній контроль як функція керівників, відповідальних за діяльність конкретного органу в найбільш економний, ефективний та результативний спосіб.

Внутрішній контроль включає такі складові: середовище контролю, оцінка ризиків, контролююча (управлінська) діяльність, інформаційне забезпечення, моніторинг.

Як свідчить практика, в Україні майже не здійснюється внутрішній аудит, що пов'язано з відсутністю належного правового та методологічного забезпечення функціонування служб внутрішнього аудиту в органах державного сектору.

Внутрішній аудит – це діяльність з надання незалежних та об'єктивних гарантій і консультацій, спрямованих на вдосконалення діяльності організації. Внутрішній аудит допомагає керівникові в досягненні поставленої перед організацією мети, використовуючи систематизований і послідовний підхід до оцінки та підвищення ефективності системи внутрішнього контролю.

Реалізація такої діяльності передбачає створення в кожному органі державного сектору функціонально незалежного підрозділу внутрішнього аудиту, основною метою діяльності якого є забезпечення керівника організації гарантіями адекватності та результативності системи внутрішнього контролю.

Для досягнення цієї мети працівники підрозділу внутрішнього аудиту повинні: розуміти діяльність організації; аналізувати систему внутрішнього контролю; запровадити стратегічне, річне та періодичне планування аудиту; виявляти та оцінювати наявні контрольні заходи у найбільш економний та ефективний спосіб; відображати в аудиторських звітах знахідки, висновки та, якщо можливо, рекомендації з удосконалення; відображати судження (думку) про надійність заходів контролю для загальної системи, функції локальної системи/підсистеми, що досліджується; забезпечувати гарантії, які ґрунтуватимуться на оцінці системи внутрішнього контролю в організації в цілому.

Також заслуговує на увагу пропозиція міжнародних експертів щодо необхідності при реформуванні системи державного фінансового контролю мобілізації зусиль усіх його учасників, зокрема одного з головних учасників – Центрального підрозділу гармонізації, оскільки є генератором ідей, ідеологом реформ [4].

Особливого значення набуває організація зовнішнього контролю на великих підприємствах державного сектору, оскільки до його особливостей належить те, що:

– під час планування та організації контрольних заходів на великих державних підприємствах необхідно мати на увазі, що обсяг грошових потоків, які доводиться перевірити, не поступається бюджету великого міста, а сфери їх використання так чи інакше пов'язані з більшістю сторін суспільного життя. Тому для проведення якісного контрольного заходу на такому підприємстві необхідна група фахівців, які досконало володіють методами контролю в усіх сферах;

– важливим елементом контрольного заходу є визначення ризикових операцій. Так, ретельний аналіз фінансової звітності та фінансових планів підприємства дозволяє визначити низку ризикових операцій;

– ефективність контролю на великих підприємствах неможлива без співпраці з правоохоронними органами, особливо з Службою безпеки України, бо, як відомо, стратегічне підприємство перебуває під пильною увагою саме цього органу;

– операційний аудит має свої переваги, оскільки спрацьовує на попередження порушень. Але перевірити достовірність здійснення окремих господарських операцій можна виключно ревізійними діями.

Висновки. Отже, для уточнення системи державного фінансового контролю в Україні через економічну нестабільність інспектування необхідно:

– зберегти та поступово модернізувати відповідно до змін середовища контролю і реформування системи державного фінансового контролю;

– оновити та розробити нормативно-правові основи з питань внутрішнього контролю, внутрішнього аудиту та внутрішньої контрольно-ревізійної роботи з урахуванням пропозицій та порад, які надаються міжнародними експертами.

Для практичного створення служб внутрішнього аудиту в органах державного сектору доцільно розробити та запровадити належне нормативно-правове та організаційне забезпечення.

Література:

1. Бюджетний кодекс України від 21.06.2001 р. № 2542-Ш / http:// zakon. rada. gov. ua/cgi-bin/laws/main. cgi? nreg=2542-14.

2. Бутинець Ф. Ф. Контроль і ревізія / Ф. Ф. Бутинець, В. П. Бондар, Н. Г. Виговська, Н. І. Петренко. – Житомир: ПП "Рута", 2006. – 560 с.

3. Дрозд І. К. Державний фінансовий контроль / І. К. Дрозд, В. О. Шевчук. – К. : ТОВ "Імекс – ЛТД", 2007. – 304 с.

4. Кривда О. Аспекти контролю державних підприємств / О. Кривда // Фінансовий контроль. – 2010. – № 5. – С. 17-23.

5. Тимохін М. Роль європейських ідей у реформуванні державного внутрішнього фінансового контролю в Україні / М. Тимохін, В. Лещенко // Фінансовий контроль. – 2010. – № 3. – С. 3-6.

УДК 336.143

Тимошенко М. В.,

кандидат технічних наук, доцент кафедри фінансів та державного управління Дніпропетровської державної фінансової академії, докторант ДННУ АФУ

ДИНАМІКА НАДХОДЖЕНЬ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ

Проаналізовано тенденції планування дохідної частини Державного бюджету за період 2002-2012 років. На основі кореляційного та регресійного аналізу планових показників отримано результати, що можуть використовуватися при вирішені окремих питань щодо планування доходів бюджету.

Ключові слова: *Державний бюджет, бюджетно-податкова політика, планування дохідної частини бюджету, податкові надходження, кореляційний зв'язок, лінійна регресія, квадратична апроксимація.*

Проанализированы тенденции планирования доходной части Госбюджета в 2002-2012 гг. На основе корреляционно-регрессионного анализа плановых показателей получены результаты, которые могут быть использованы для решения отдельных вопросов отношении планирования доходов бюджета.

Ключевые слова: *Госбюджет, бюджетно-налоговая политика, планирование доходной части Госбюджета, налоговые поступления, корреляционная связь, линейная регрессия, квадратичная аппроксимация.*

On the basis of cross-correlation-regressive analysis budgetary planning is considered for period of 2002-2012 years. Got results can be used for updating of budgetary policy and planning of budgetary income.

Keywords: *State budget, budgetary policy, fiscal policy, budgetary income planning, tax proceeds, correlation, linear regression, quadratic approximation.*

Постановка проблеми. В умовах необхідності розширення фіскального простору [8] з метою забезпечення реформування економіки важливого значення набуває складова щодо формування дохідної частини бюджету.

Прогнозування динаміки основних макроекономічних показників і доходів бюджету, визначення впливу бюджетно-податкової політики на рівень економічного розвитку держави особливо актуальні сьогодні [2, 6].

© Тимошенко М. В., 2011

Актуальність останніх досліджень та публікацій. При цьому на перший план виходять питання, присвячені підвищенню ефективності формування бюджету [1].

У вітчизняній економічний літературі такі важливі проблеми розглядались у працях вітчизняних вчених О. Д. Василика, В. М. Гейця, І. В. Запатріної, Т. І. Єфіменко, І. О Луніной, В. І Лук'яненко, І. В. Крючкової, Ц. Г. Огня, В. М. Опаріна, В. М. Федосова, І. Я. Чугунова та інших.

У реаліях сьогодення, що визначаються курсом на здійснення реформ [3, 4], становить інтерес визначення загальних закономірностей формування доходів бюджету з урахуванням прогнозів на 2012 рік та розширенням розглянутого часового інтервалу.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є аналіз особливостей формування дохідної частини Державного бюджету (із застосуванням методів кореляційно-регресійного аналізу) та дослідження наявних тенденцій.

Виклад основного матеріалу. Дані щодо динаміки запланованих надходжень до Державного бюджету України за період 2002-2012 років наведено в таблиці 1.

Таблиця 1 ілюструє, що має місце стійка тенденція збільшення абсолютного розміру запланованих надходжень до Державного бюджету (за винятком 2010 р.). При цьому не відбувається відповідне зростання загальних обсягів у вимірі відсотків ВВП – спостерігається коливання величини загальних надходжень у інтервалі 20-24% ВВП (без урахування трансфертів).

Левову частку надходжень державного бюджету становлять податкові надходження, які в основному і зумовлюють динаміку дохідної частини бюджету. В абсолютних показниках, як і для загальних надходжень, відбувається нарощення обсягів податкових надходжень (за винятком 2010 р.), у відсотках ВВП – відповідні обсяги коливаються у інтервалі – 13-20%. Взагалі на розглянутому часовому інтервалі ця структурна складова збільшується з 66 до 86% загального обсягу (без урахування трансфертів).

Друга за розміром бюджетоутворююча складова – неподаткові надходження (в середньому за обсягами в 2-3 рази менш ніж податкові надходження) змінюється у вузькому коридорі 5,5-7% ВВП аж до 2011 року. У 2011-2012 рр. заплановане їх падіння майже на три відсоткових пункти.

Таблиця 1
Динаміка структури дохідної частини
*Державного бюджету України (планові показники)**

% ВВП	Доходи від операцій з капіталом	% ВВП	Неподаткові надходження	% ВВП	Податкові надходження	% ВВП**	РАЗОМ	**Обсяги надходжень млрд. грн. /роки**
	4		3		2		1	**№ складової з/п**
	30000000		20000000		10000000			**код**
0. 33	0. 74	6. 3	14. 14	13. 2	29. 86	20. 0	45. 2	**2002**
0. 31	0. 82	6. 6	17. 66	12. 9	34. 56	20. 0	53. 44	**2003**
0. 23	0. 8	6. 7	23. 17	12. 9	44. 37	20. 0	68. 99	**2004**
0. 16	0. 72	7. 0	30. 72	17. 0	74. 92	24. 2	106. 74	**2005**
0. 32	1. 73	6. 8	36. 76	16. 9	91. 85	24. 1	131. 12	**2006**
0. 36	2. 58	6. 1	44. 27	16. 1	116. 17	22. 7	163. 92	**2007**
0. 65	6. 17	5. 5	51. 96	18. 1	171. 67	24. 3	230. 75	**2008**
0. 28	2. 55	7. 0	63. 84	19. 6	178. 68	27. 0	246. 38	**2009**
0. 07	0. 79	6. 0	65. 52	15. 9	174. 36	22. 1	241. 89	**2010**
0. 06	0. 64	3. 7	42. 7	20. 5	234. 55	24. 3	278. 96	**2011**
0. 07	0. 84	3. 6	43. 61	23. 9	288. 64	27. 6	334. 03	**2012**

% ВВП	ВСЬОГО	% ВВП	Цільові фонди	% ВВП	Від урядів зарубіжних країн та міжн. організацій	% ВВП	Офіційні трансферти
	8		7		6		5
			50000000		42000000		40000000
21. 4	48. 29	0. 08	0. 18	0. 13	0. 29	1. 37	3. 09
20. 9	55. 82	0. 08	0. 21	0. 07	0. 2	0. 89	2. 38
20. 5	70. 58	0. 07	0. 24	0. 12	0. 42	0. 46	1. 59
24. 5	108. 06	0. 05	0. 22	0. 04	0. 16	0. 3	1. 32
24. 4	132. 54	0. 12	0. 65	0. 02	0. 13	0. 26	1. 42
23. 4	168. 33	0. 11	0. 8	0. 01	0. 1	0. 61	4. 41
25. 2	238. 64	0. 09	0. 86	0. 01	0. 1	0. 83	7. 89
28. 0	255. 33	0. 05	0. 48	0. 09	0. 84	0. 98	8. 94
22. 8	249. 25	0. 05	0. 55	0. 06	0. 68	0. 67	7. 36
24. 6	281. 46	0. 01	0. 17	0. 08	0. 9	0. 22	2. 51
27. 9	337. 56	0. 01	0. 18	0. 06	0. 76	0. 29	3. 52

*Джерело: розраховано автором за даними Міністерства фінансів України.

** Дані за 2011та 2012 рік щодо ВВП взято згідно з прогнозом Європейського банку реконструкції і розвитку та проекту постанови Верховної Ради "Основні напрями бюджетної політики на 2012 рік".

Розмір інших складових надходжень бюджету не перевищує 1% ВВП (за виключенням офіційних трансфертів у 2002 році).

Розглянемо кореляційний зв'язок між лінійними/квадратичними апроксимаціями розподілу по роках загальних надходжень Держбюджету, а також їх окремих структурних складових з відповідними ви-

хідними значеннями (за методом найменших квадратів). Коефіцієнти кореляції наведено на рис. 1.

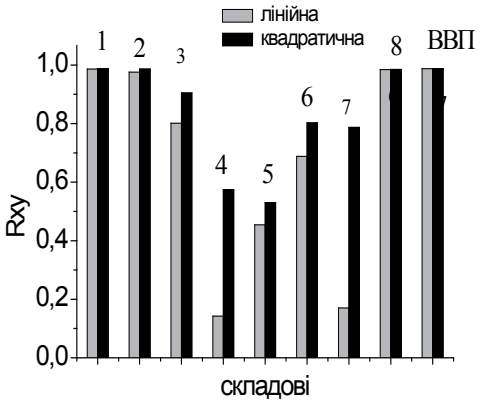


Рис. 1. Коефіцієнти парної кореляції (розподіл складових надходжень та ВВП по роках)

З рис. 1 видно, що за ступенем тісноти кореляційного зв'язку структурні складові розподіляються на чотири групи.

1 група. Для загального обсягу надходжень до Держбюджету, як з урахуванням офіційних трансфертів (8), так і без урахування (1) та для податкових надходжень (2) у випадку лінійної та квадратичної апроксимації має місце сильний кореляційний зв'язок з вихідними даними, більш того значення коефіцієнтів парної кореляції практично співпадають – $R_{xy} \approx 0{,}98$. Таким чином, на розглянутому часовому інтервалі практично має місце лінійна екстраполяція вихідних даних. Зауважимо, що такі ж співпадаючі значення коефіцієнтів парної кореляції мають місце і для ВВП – $R_{xy} \approx 0{,}98$.

На рис. 2 на прикладі податкових надходжень до Держбюджету надано характерний розподіл за часом обсягів складових цієї групи, їх лінійні та квадратичні апроксимації, а також відповідні ілюстрації для ВВП. Зірочками показані вихідні показники, суцільна лінія та пунктир –лінійна та квадратична апроксимація.

На рисунку проілюстровано інерційність впливу ВВП на формування доходів державного бюджету – якщо падіння ВВП спостерігається у 2009 році – відповідне зменшення обсягів основної бюджетоутворюючої складової має місце у 2010 році.

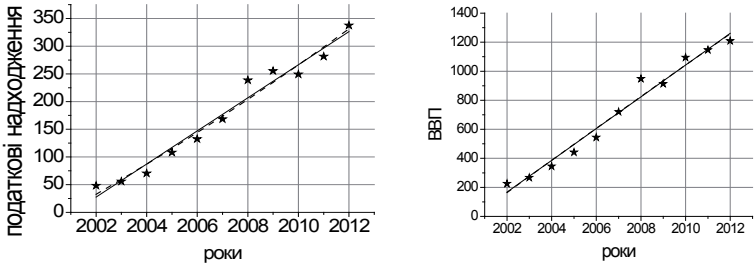


Рис. 2. Лінійні та квадратичні апроксимації розподілу за часом податкових надходжень до Держбюджету, ВВП та їх вихідні значення, млрд. грн.

2 група. Для неподаткових надходжень спостерігається дещо менший кореляційний зв'язок з лінійною апроксимацією ($R_{xy} \approx 0{,}801$). Для квадратичної апроксимації цей зв'язок підсилюється. Взагалі квадратична апроксимація дозволяє відстежити зниження обсягів неподаткових надходжень у 2011-2012 рр. Відповідна кореляційна залежність проілюстрована на рис. 3. Відмітимо, що падіння ВВП не заважає збільшенню обсягів неподаткових надходжень у 2010 році.

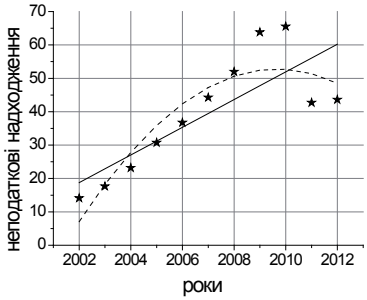


Рис. 3. Лінійні та квадратичні апроксимації розподілу за часом обсягів неподаткових надходжень та їх вихідні значення, (млрд. грн.)

3 група. Серед інших структурних складових кореляційний зв'язок існує для складових "надходження від урядів зарубіжних країн та міжнародних організацій" (середній для лінійної апроксимації, сильний –

для квадратичної – $R_{xy} \approx 0,688$ та $R_{xy} \approx 0,80$) та для складової "цільові фонди" (сильний у рамках квадратичної апроксимації – $R_{xy} \approx 0,79$).

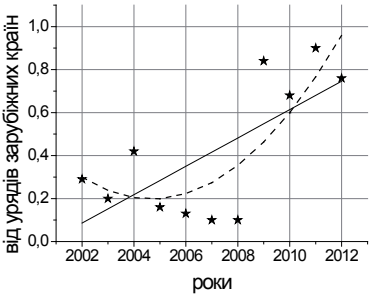


Рис. 4. Лінійні та квадратичні апроксимації розподілу за часом надходжень від урядів зарубіжних країн та міжнародних організацій, (млрд. грн.)

На рис. 4. проілюстровано розподіл за часом надходжень від урядів зарубіжних країн та міжнародних організацій. Взагалі до 2008 року – додатково див. табл. 2 – має місце зниження обсягів надходжень (за винятком помітного зростання у 2004 року – на сім відсоткових пунктів ВВП).

З 2009 року при збільшенні обсягів надходжень на 8 відсоткових пунктів ВВП – має місце коливання фінансування цієї складової у відносно вузькому коридорі (2-3 відсоткових пункти ВВП). Взагалі для цієї групи не простежується явний зв'язок з динамікою ВВП.

4 група. Для складових "операції з капіталом", "офіційні трансферти" кореляційний зв'язок між розподілом вихідних значень у розглянутому часовому інтервалі та їх лінійною/квадратичною інтерполяцією практично відсутній. Розподіл вихідних значень за часом майже хаотичний. Зв'язок із економічним зростанням не простежується.

Таким чином, щодо динаміки загального обсягу надходжень Держбюджету та окремих структурних складових спостерігаються певні тенденції:

Для загальних надходжень (з/без урахування трансфертів), податкових надходжень має місце майже лінійна інтерполяція відповідних обсягів по роках ($R_{xy}^{лінійн} \approx 0.98$). Зазначимо, що це має місце і для ВВП.

Для неподаткових надходжень спостерігається майже квадратичний ($R_{xy}^{квадр} \approx 0.9$) розподіл відповідних обсягів надходжень по роках, що віддзеркалює досягнення максимальної мобілізації коштів у 2010 році та її подальше зниження;

Для складових "надходження від урядів зарубіжних країн та міжнародних організацій", "цільові фонди" взагалі можна вважати, що здійснюється розподіл відповідних обсягів по роках, близький до квадратичного $R_{xy}^{квадр} \approx 0.8$.

Для складових "операції з капіталом", "офіційні трансферти" розподіл вихідних значень за часом майже хаотичний.

На рис. 5 проілюстровано характер та відносна швидкість зростання скаладових дохідної частини Держбюджету і ВВП у вигляді лінійної аппроксимації ($y=a_0 + a_1x$) та наведено значення коефіцієнтів a_1, нормованих за значенням відповідного показника у 2002 році.

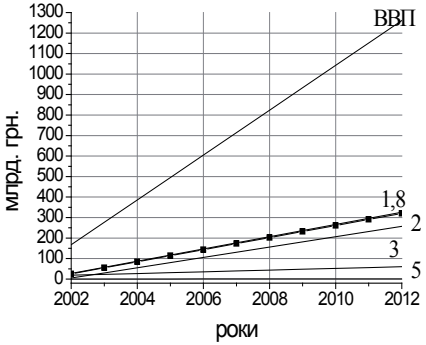


Рис. 5a. Лінійні апроксимації розподілу за часом загального обсягу надходжень Держбюджету / їх окремих складових та ВВП

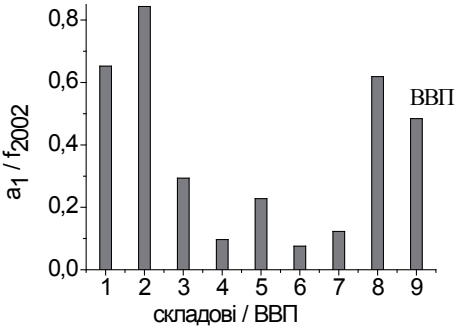


Рис. 5b. Розподіл значень коефіцієнтів лінійної регресії a_1, нормованих за значенням відповідної складової / ВВП у 2002 році

Цей рисунок ілюструє, що (на відміну від характеру нарощування обсягів відповідних складових у абсолютному вимірі) з урахуванням відповідних значень у базовому 2002 році, відносна швидкість зростання загальних надходжень Держбюджету (з урахуванням та без урахування трансфертів) перевищує відносну швидкість зростання ВВП у 1,3 раза, а домінуючої складовою за швидкістю нарощування обсягів є податкові надходження Держбюджету – швидкість зростання ВВП перевищено у 1,7 раза.

Раніш у [5] було проілюстровано, що складовою, яка домінує, у податкових надходженнях за темпами зростання є податок на додану вартість, а також проаналізовано відповідні темпи зростання основних складових податкових надходжень відносно ВВП.

Розглянемо кореляційну залежність між загальним обсягом планових податкових надходжень/їх структурних складових та ВВП. Відповідні значення коефіцієнтів парної кореляції наведено на рис. 6.

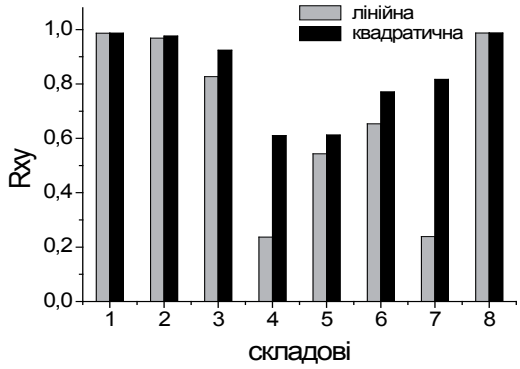


Рис. 6. Коефіцієнти парної кореляції, планові показники (відновлення складових як функцій ВВП)

З рисунка видно, що значення коефіцієнтів кореляції за складовими дуже близькі до розглянутих раніш (див. рис. 1) – тобто за ступенем тісноти кореляційного зв'язку з ВВП вони розподіляються у такий же спосіб, як і для кореляційних залежностей "по роках". Максимальне відхилення значень відповідних коефіцієнтів парної кореляції не перевищує одну десяту.

Таким чином, зберігається вищезазначена класифікація за чотирма групами з притаманними властивостями складових за групами щодо тісноти кореляційного зв'язку. Зауважимо, що надалі цю класифікацію необхідно уточнювати – з урахуванням кореляційного зв'язку з

ВВП усіх складових по групах та визначення відповідного домінуючого впливу. Частково (у відношенні першої групи) це зроблено в [2].

Визначені тенденції можна переформулювати так:

Загальні надходження (з/без урахування трансфертів), податкові надходження є монотонно зростаючими лінійними функціями ВВП (взагалі $R_{xy} \approx 0{,}98$, для податкових надходжень – $R_{xy} \approx 0{,}97$).

Неподаткові надходження можна вважати майже квадратичною функцією ВВП ($R_{xy} \approx 0{,}9$), що віддзеркалює досягнення максимальної мобілізації коштів у 2010 році та подальше зменшення їх обсягів.

Для інших складових кореляційний зв'язок з ВВП майже не простежується. З певними припущеннями можна вважати, що існує деяка квадратична залежність від ВВП для складової "цільові фонди" – $R_{xy} \approx 0{,}82$.

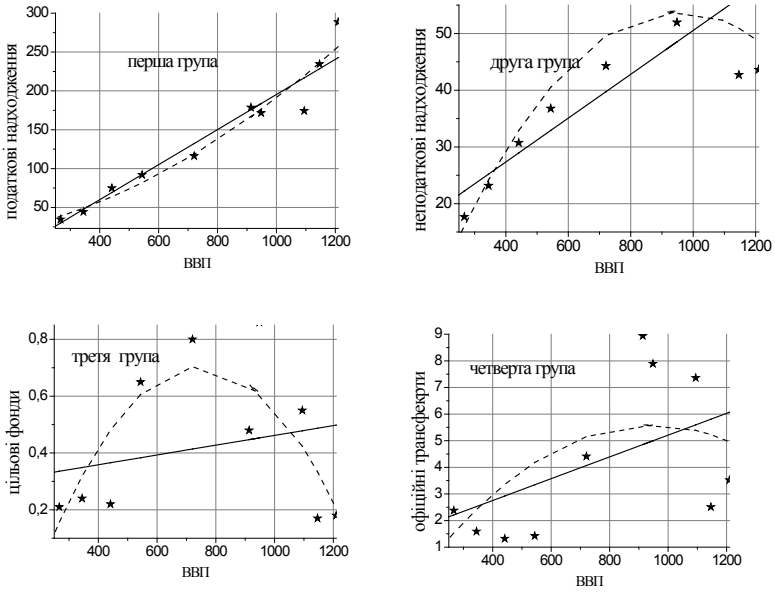


Рис. 7. Кореляційні залежності складових надходжень у Держбюджет від ВВП, (млрд. грн.)

На рис. 7 проілюстровано характерні кореляційні залежності за групами.

Необхідно зауважити, що за складовими "операції з капіталом", "офіційні трансферти", "надходження від урядів зарубіжних країн та міжнародних організацій" кореляційний зв'язок з ВВП майже не іс-

нує. Це ілюструє той факт, що надходження за цими складовими певною мірою не залежать від темпів економічного зростання [2]. Однак із-за їх порівняно незначних обсягів це не впливає на існування лінійної залежності між загальними обсягами надходжень та ВВП.

Крім того, підкреслимо, що лінійна залежність між загальними надходженнями бюджету та ВВП забезпечується існуванням відповідного зв'язку для податкових надходжень, які становлять левову частку загальних надходжень бюджету.

Відмічений у [2] нелінійний зв'язок між надходженнями Держбюджету та ВВП (у 1998-2003 рр.) на розглянутому часовому інтервалі 2002-2012 рр. трансформується у майже лінійний.

Еластичність загального обсягу та структурних складових надходжень Держбюджету відносно ВВП ілюструється даними, що наведені в таблиці 2. Зауважимо, що коефіцієнти еластичності відображають співвідношення відносних темпів зміни відповідного показника та ВВП (що взагалі віддзеркалює кореляційний зв'язок між відповідними складовими та ВВП).

Таблиця 2

Коефіцієнти еластичності за структурними складовими надходжень до Держбюджету

код	**Всього**	**10000000**	**20000000**	**30000000**	**42000000**	**50000000**	**40000000**	**Разом**
№ з/п роки	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**8**
2003	0. 993	0. 876	1. 284	0. 628	-2. 898	0. 920	-1. 921	0. 869
2004	1. 000	0. 981	1. 055	-0. 111	2. 323	0. 554	-2. 204	0. 928
2005	1. 620	1. 868	1. 126	-0. 509	-7. 442	-0. 416	-0. 937	1. 589
2006	0. 985	0. 977	0. 871	3. 094	-1. 223	3. 505	0. 373	0. 979
2007	0. 817	0. 855	0. 693	1. 345	-1. 225	0. 766	2. 768	0. 868

2008	1. 208	1. 348	0. 617	2. 426	0. 000	0. 291	1. 839	1. 228
2009	-1. 665	-1. 030	-4. 884	37. 257	-23. 120	20. 777	-3. 082	-1. 715
2010	-0. 112	-0. 150	0. 155	-13. 451	-1. 421	0. 768	-1. 296	-0. 147
2011	2. 936	5. 669	-11. 806	-5. 177	5. 400	-49. 379	-42. 685	2. 528
2012	3. 162	3. 594	0. 400	4. 567	-3. 533	1. 066	5. 504	3. 188

Так, одні з найбільш стабільних темпів щодо змін ВВП мають місце для податкових надходжень. Коефіцієнти еластичності коливаються у 2003-2008 роках практично близько одиниці (за виключенням 2005 р.). У 2009 та 2010 роках ця закономірність порушується, що є наслідком певної інерційності змін податкових надходжень при зміні ВВП: від'ємні значення коефіцієнтів еластичності податкових надходжень у 2009 р. при збільшені цих надходжень пов'язані з незначним зменшенням ВВП у цьому році, а їх від'ємні значення у 2010 році вже пов'язані зі зменшенням цих показників при рості ВВП. (Від'ємність коефіцієнтів еластичності у 2009 та 2010 для інших показників має таке ж пояснення).

У 2011-1012 рр. має місце підвищення відносних темпів зростання планових податкових надходжень у порівнянні з ВВП: у 2011 році майже у 3,5 раза, у 2012 році – майже у 5,5 раза. Раніш ці особливості були проілюстровані графічно (див. рис. 7).

Характер темпів зростання податкових надходжень обумовлює темпи зростання загальних надходжень: коефіцієнти еластичності загальних надходжень у 2003–2008 роках теж знаходяться майже на рівні одиниці (окрім 2005 р.); у 2009 – 2010 роках теж мають місце їх від'ємні значення; для планових показників у 2011-2012 рр. спостерігається помітне перевищення темпів відносного зростання надходжень Держбюджету над темпами відносного зростання ВВП (майже у 3 рази).

Для неподаткових надходжень у 2003-2006 рр. відносні темпи зростання. теж близькі до темпів зростання ВВП. Зауважимо, що з 2006 року спостерігається стійка тенденція їх відставання від останніх (за виключенням 2009 року). Найбільше зниження відносних темпів

зростання неподаткових надходжень закладено у 2011 році – майже у 12 разів. Взагалі у 2011-2012 рр. відносні темпи змін неподаткових надходжень різко скорочуються як на тлі відносних темпів зростання податкових надходжень, так і загального обсягу доходів.

Для інших структурних складових (для яких не простежується сильний кореляційний зв'язок з ВВП) на розглянутому часовому інтервалі характерний різноманітний розкид значень коефіцієнтів еластичності відносно ВВП. Привертає увагу різке підвищення коефіцієнтів еластичності для складової "операції з капіталом" у 2008 році – майже у 37 разів, та різке зменшення цих коефіцієнтів у 2011 році: для складових "цільові фонди" – майже у 50 разів та "офіційні трансферти" – майже у 43 рази.

Із-за відносно незначних обсягів цих структурних складових коливання їх відносних темпів змін не спричиняє суттєвого впливу на відносний темп нарощування загальних доходів.

Висновки:

За результатами проведеного дослідження можна зробити такі узагальнення:

Заплановані доходи Держбюджету, які є підґрунтям якісного виконання державою її функцій, обмежені 20– 27% ВВП.

Між ВВП, загальним обсягом бюджетних надходжень, податковими надходженнями, неподатковими надходженнями існує сильний кореляційний зв'язок.

Зазначена частка ВВП, що формує доходи Держбюджету і є результатом розподілу вартості ВВП між суб'єктами економіки, залучається до Держбюджету майже в незмінний спосіб – у розглянутому часовому інтервалі має місце лінійна екстраполяція обсягів загального обсягу надходжень Держбюджету.

У такий же спосіб здійснюється нарощування обсягів податкових надходжень Держбюджету, які становлять левову частку дохідної частини бюджету (до 86%).

Взагалі відносна швидкість зростання загальних надходжень Держбюджету перевищує швидкість зростання ВВП майже у 1,3 разів, а їх домінуючої складової – податкових надходжень – у 1,7 разів (з урахуванням базового рівня цих складових у 2002 році).

Згідно із запланованими показниками, з 2011 року простежується суттєве підвищення відносної швидкості нарощування загального обсягу доходів Держбюджету та податкових надходжень у порівнянні з відносними темпами зростання ВВП – майже у 3 рази, зокрема, для податкових надходжень у 2011 році – у 5,5 раза.

У 2011-2012 роках заплановано значне зменшення обсягів неподаткових надходжень – майже у півтора раза.

Виявлені тенденції можуть застосовуватися при вирішені окремих питань щодо планування доходів бюджету.

В подальшому для більш об'єктивної оцінки бюджетно-податкової політики має бути проаналізовано формування дохідної частини зведеного бюджету у розрізі структурних складових у порівнянні з Держбюджетом та з урахуванням подальшого розподілу бюджетних коштів у вигляді видатків за функціональними напрямами.

Література:

1. Єфименко Т. І. Податковий кодекс України як перший крок на шляху реформування вітчизняної податкової системи // Фінанси України. – 2010. – № 12. – С. 3-11.

2. Єфименко Т. І. Динаміка доходів бюджету та валового внутрішнього продукту, методологія і методика порівняльного аналізу // "Наукові праці НДФІ". – 2004. – 1-2 (24-25). – С. 11-21.

3. Новий курс: реформи в Україні. 2010-2015. Національна доповідь / за заг. ред. В. М. Гейця [та ін.]. – К. : НВЦ НБУВ, 2010. – 232 с.

4. Реформування бюджетної системи України на інноваційних засадах : монографія / колектив авторів [заг. редакція Ф. О. Ярошенка]. – К. : Міністерство фінансів України, 2010. – 544 с.

5. Тимошенко М. В. Аналіз дохідної частини державного бюджету // Зб. наук. праць "Економічний простір". – 2011. – 54. – С. 81-95.

6. Чугунов І. Я. Податкова архітектоніка як інструмент економічного розвитку // "Наукові праці НДФІ". – 2009. – 1 (46). – С. 3-11.

7. Статистична інформація Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua.

8. Fiscal Policy and Economic Growth/ the Word Bank report, 2007 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.worldbank.org.

УДК 336.225.2:352

Томнюк Т. Л.,
кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Чернівецького торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету

ВПЛИВ ЗАГАЛЬНОДЕРЖАВНИХ ПОДАТКІВ І ПОДАТКОВИХ ПЛАТЕЖІВ НА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК І ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТЕРИТОРІЙ

У статті проведено огляд змін бюджетно-податкової політики щодо формування податкових надходжень місцевих бюджетів за рахунок загальнодержавних податків. Окреслено проблеми фінансового забезпечення розвитку територій України, спричинені наявним механізмом формування фінансових ресурсів місцевих бюджетів та адміністрування податків, визначено підходи до їх вирішення.

Ключові слова: *фінансові ресурси місцевих бюджетів, загальнодержавні податки, податкові надходження.*

В статье проведен обзор изменений бюджетно-налоговой политики относительно формирования налоговых поступлений местных бюджетов за счет общегосударственных налогов. Очерчено проблемы финансового обеспечения развития территорий Украины, вызванные существующим механизмом формирования финансовых ресурсов местных бюджетов и администрирования налогов, определено подходы к их решению.

Ключевые слова: *финансовые ресурсы местных бюджетов, общегосударственные налоги, налоговые поступления.*

In the article the review of changes is conducted budgetary-tax politicians in relation to forming of tax receipts of local budgets due to national taxes. Outlined problems of the financial providing of development of territories of Ukraine, caused the existent mechanism of forming of financial resources of local budgets and administration of taxes, certainly going near their decision.

Keywords: *financial resources of local budgets, national taxes, tax receipts.*

Постановка проблеми. Проблеми соціально-економічного розвитку регіонів та напрями їх розв'язання – актуальні питання як серед науковців, так і політичної еліти країни. З 1 січня 2006 р. набрав чин-

© Томнюк Т. Л., 2011

ності Закон України "Про стимулювання розвитку регіонів", на підставі закону в липні 2006 року уряд затвердив Державну стратегію регіонального розвитку до 2015 року. "Державна регіональна політика має бути спрямована на створення умов для підвищення конкурентоспроможності регіонів як основи їхнього динамічного розвитку та усунення значних міжрегіональних диспропорцій" – важлива теза, прописана у стратегії. Рівень економічного та соціального розвитку регіону визначається якістю життя населення, що характеризується рівнем доходів, розвитком виробничої та соціальної інфраструктури (освіти, охорони здоров'я, об'єктів соціально-культурного призначення), екологією та благоустроєм.

Для України характерна низька конкурентоспроможність регіонів, яка зумовлена незадовільним станом виробничої та соціальної інфраструктури, низьким рівнем пристосування робочої сили до сучасних умов, недостатньою підтримкою розвитку підприємництва, відсутністю інноваційної спроможності підприємств, деградацією навколишнього природного середовища, неефективним використанням наявних ресурсів, низьким рівнем інноваційно-інвестиційної активності тощо. Ефективність функціонування зазначених складових соціально-економічного розвитку територій залежить від фінансової спроможності регіональної влади. Без бюджетної самостійності місцевих органів влади з її численними складовими й урахування податкового потенціалу кожного регіону побудова й розвиток ефективної та дієвої бюджетної системи України може відкладатися на невизначений час.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанню пошуку шляхів підвищення фінансової спроможності територій присвячено чимало праць вітчизняних та зарубіжних науковців, зокрема Р. Аґраноффа, О. Василика, В. Дем'янишина, Т. Єфименко, О. Кириленко, І. Луніної, Р. Масгрейва, А. Шаха та ін. Однак, враховуючи трансформації, спричинені прийняттям Податкового кодексу та нової редакції Бюджетного кодексу, питання пошуку шляхів підвищення ефективності формування дохідної частини місцевих бюджетів і надалі залишається відкритим.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є дослідження впливу законодавчих змін механізму формування доходів місцевих бюджетів за рахунок загальнодержавних податків і податкових платежів на формування податкових надходжень місцевих бюджетів та визначення векторів удосконалення бюджетної та податкової політики в контексті забезпечення якісних зрушень соціально-економічного розвитку територій.

Виклад основного матеріалу. Проблема фінансового забезпечення розвитку територій властива фактично усім країнам. Її суть полягає у

тому, що адміністративно-територіальні одиниці, на які розділена кожна держава, мають різну податкову базу і фінансовий потенціал, що є наслідком нерівномірності територіального розміщення природно-ресурсного потенціалу та виробничих сил. Світовий досвід ілюструє загальну закономірність, згідно з якою формування дохідної бази місцевої влади та місцевого самоврядування загалом визначається рівнем децентралізації влади в країні. З посиленням останньої, як правило, зміщуються акценти між податковими надходженнями до місцевих бюджетів та трансфертами з центрального бюджету на користь перших. Податкові надходження у країнах з високим рівнем децентралізації та автономії місцевої влади відіграють дедалі більшу роль у плані бюджетоутворення.

В Україні найбільша проблема у податково-бюджетній сфері – це гіперцентралізація: 80% всіх бюджетних ресурсів надходить до центрального державного бюджету, і тільки 20% залишається у місцевих бюджетах. Для порівняння: в економіці Радянського союзу це співвідношення було приблизно 50/50 [1]. Враховуючи актуальність питання підвищення рівня конкурентоспроможності регіонів, можна дійти висновку: для більш повного та ефективного задоволення потреб суспільства в кожному регіоні для України назріла необхідність забезпечення справжньої, а не декларативної фінансової децентралізації.

Нова редакція Бюджетного кодексу України [2] передбачає трансформацію формування фінансових ресурсів місцевих бюджетів за рахунок передачі їм частини загальнодержавних доходів, зокрема, передбачено передачу місцевим бюджетам окремих джерел доходів державного бюджету за ліцензії та сертифікати, державну реєстрацію, 50% збору за спеціальне використання лісових ресурсів державного значення, 50% збору за спеціальне водокористування, 50% платежів за користування надрами загальнодержавного значення, 35% екологічного податку (крім податку, що справляється за утворення радіоактивних відходів (включаючи вже накопичені) та тимчасове зберігання радіоактивних відходів їх виробниками понад установлений особливими умовами ліцензії термін). Розширено джерела формування доходів, які не враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів, що зумовить збільшення ресурсу місцевих бюджетів на виконання власних повноважень. До таких доходів у повному обсязі зараховуватимуться плата за землю, плата за торговий патент на здійснення деяких видів підприємницької діяльності (за винятком плати за придбання торгових патентів пунктами продажу нафтопродуктів автозаправними станціями, заправними пунктами), що справляється виконавчими органами відповідних місцевих рад; фіксований податок на доходи фізичних осіб від підприємницької діяльності; надходження адміністративних штрафів.

За оцінками Міністерства фінансів України додатковий ресурс, який отримають місцеві бюджети у 2011 р., становить близько 23 млрд. грн. (36% сукупних доходів місцевих бюджетів в 2009 році за вирахуванням трансфертів). Проте цими ресурсами територіальні общини не зможуть повною мірою розпорядитися на власний розсуд, оскільки навантаження на місцеві бюджети буде посилено, до них будуть передані додаткові витрати, здійснення яких раніше проводилося на центральному рівні (окремі програми соціального захисту та підтримка позашкільної освіти).

Аналіз складу доходів зазначених кошиків свідчить: більш вагомі доходи, – зокрема податок на доходи фізичних осіб, – включено до доходів, що враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів. Натомість частка доходів, що не враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів у дохідній частині місцевих бюджетів є досить незначною (в місцевих бюджетах Чернівецької області 36,8–39,3% у 2008–2010 роках), а отже, обмежено й кошти, якими бюджети можуть вільно розпоряджатися (рис. 1). За рахунок доходів, які не враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів, здійснюються видатки на реалізацію програм місцевого значення на соціальний захист і соціальне забезпечення, розвиток житлово-комунального господарства й благоустрій населених пунктів.

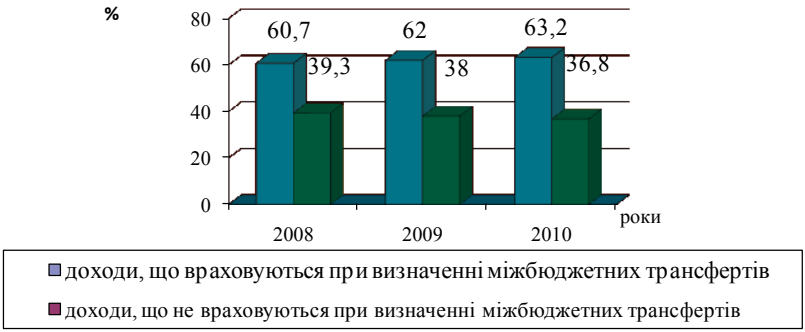


Рис. 1. Співвідношення між доходами, що враховуються та не враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів бюджету Чернівецької області за 2008–2010 роки

Таким чином, сьогоднішній стан місцевих бюджетів України характеризується низькою часткою дохідних джерел, які не враховуються при розрахунку обсягів трансфертів і якими місцеві органи влади можуть розпоряджатися самостійно, виходячи з пріоритетів розвитку

адміністративно-територіальної одиниці. Отже, з метою забезпечення фінансовими ресурсами органи місцевої влади для підвищення рівня конкурентоспроможності регіону слід розширити дохідну базу місцевих бюджетів шляхом перерозподілу доходів між державним та місцевими бюджетами, перегляду складу доходів, що враховуються та не враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів.

В Україні основним видом податкових доходів місцевих бюджетів є податок на доходи фізичних осіб. Податок на доходи фізичних осіб (до 1 січня 2011 р. – податок з доходів фізичних осіб) є стабільним і вагомим джерелом фінансових ресурсів місцевих органів влади в Україні, яке забезпечує більшу частину доходів місцевих бюджетів (не враховуючи трансферти, що передаються з державного бюджету). За своєю природою цей податок є місцевим, оскільки він повністю зараховується до місцевих бюджетів і на місцевому рівні вертається платникові податку у вигляді приватних та суспільних благ. Вагомість надходжень податку в місцеві бюджети дозволяє місцевим органам влади реалізовувати делеговані й власні повноваження.

Залежність надходжень податку від величини доходів фізичних осіб є безумовною. Податковим кодексом здійснено спробу стимулювання нарощення обсягів виплачуваної заробітної плати найманим працівникам. Так, пунктом 154. 6 статті 154 Кодексу встановлено на період з 1 квітня 2011 року до 1 січня 2016 року застосування ставки 0% до прибутку малих підприємств при відповідності окремих показників визначеним умовам, однією з яких є: нарахована за кожний місяць звітного періоду заробітна плата (дохід) працівників, які перебувають з платником податку у трудових відносинах, має бути не меншою, ніж дві мінімальні заробітні плати [3]. Проте з метою отримання пільги юридичні особи можуть вдатися до заниження показника осіб, що офіційно працюють, а отже, проблема легального підвищення рівня доходів працівників та, відповідно, нарощування доходів місцевих бюджетів від оподаткування доходів фізичних осіб залишиться не вирішеною. Блокує підвищення офіційної заробітної плати працівників (яка зазвичай обмежується у приватних структурах мінімальною заробітною платою – за даними Кабінету Міністрів України, близько третина працюючих сплачує страхові внески із зарплати не вище мінімального її розміру [4]) і надзвичайно високі ставки єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування (сукупний внесок найманого працівника та роботодавця 39,9–53,3% [5]).

Щодо адміністрування внесків на соціальне страхування в економічно розвинутих країнах, зазначимо: у більшості розглядуваних країн внесок або розподіляється в рівних частинах між роботодавцем та найманим працівником, або ж частина внеску, що домінує, сплачу-

ється за рахунок найманого працівника [6]. Отже, в контексті питання, яке розглядається в порядку сплати страхових внесків необхідно переглянути співвідношення страхових платежів роботодавця і робітника в бік збільшення частки останнього. Це призведе до поліпшення положення роботодавця, вивільнить частину його грошового потоку для розвитку виробництва і стимулюватиме зацікавленість робітника у легалізації всього заробітку.

Ще одним потенційним та досить вагомим джерелом доходів місцевих бюджетів є податок на доходи фізичних осіб, що отримані внаслідок розміщення коштів на депозитних рахунках. Отже, зволікання із набуттям чинності зазначеної законодавчої норми зумовлює втрати додаткових ресурсів місцевих бюджетів.

Другим за значимістю видом податкових доходів місцевих бюджетів є плата за землю – загальнодержавний податок, який справляється у формі земельного податку та орендної плати за земельні ділянки державної та комунальної власності з метою фінансування заходів щодо раціонального використання й охорони земель, підвищення родючості ґрунтів, ведення земельного кадастру. У редакції Бюджетного кодексу 2001 р. за місцевими бюджетами було закріплено лише частину плати: міст обласного значення спрямовувалося 75% плати за землю, а до бюджетів сіл, селищ та міст районного значення – тільки 60%. Тепер плата за землю повністю належить до бюджетів місцевого самоврядування, в обласному та районних бюджетах вказані надходження відсутні. Отже, у контексті впроваджених змін цей податок наближено, по суті, до місцевого, а це підвищить зацікавленість місцевої влади в ефективному використанні земельних ресурсів. Проте органи місцевого самоврядування не наділені повноваженнями щодо надання пільг та регулювання ставок плати на землю. Надання такого права дозволило б вирішити низку проблем, адже низькі ставки спонукають місцеву владу практично встановити мораторій на продаж землі, яка має комерційну цінність. Значно вигідніше здавати її в оренду. Про це свідчить і статистика: за даними ДПА в Чернівецькій області у 2010 р. 39,4% становила плата за землю, 60,6% – орендна плата.

Величина надходжень податку з власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів у місцеві бюджети України за 2005-2009 рр. у 1,4–1,9 раза перевищувала надходження місцевих податків. Податковим кодексом в Україні під приводом заміни акцизом на паливо податок з власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів скасовано, що є свідченням подальшої централізації фінансів. Адже податок із власників транспортних засобів був одним з обов'язкових платежів, які не враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів, а у новій редакції Бюджетно-

го кодексу визначено спрямування акцизного податку до державного бюджету. З позицій справедливості оподаткування висловимо думку про доцільність вказаної заміни податків, адже при оподаткуванні транспортного засобу податок справлявся, не враховуючи частоти користування цим засобом на рік (наприклад, для виїзду автомобілем 1-2 рази на рік власник транспорту сплачував податок на рівні з щоденним власником-користувачем). Віднесення до складу акцизу на пальне плати на ремонт автомобільних доріг є справедливішим, адже хто більше споживає пального, той більше користується дорогами, а отже, повинен нести вище податкове навантаження.

Проте зі скасуванням податку з власників транспортних засобів місцеву владу позбавлено ресурсу на будівництво, реконструкцію та утримання вулиць і доріг. На поточний ремонт доріг передбачено спрямування надходження від збору за першу реєстрацію транспортного засобу, надходження якого, за даними Мінфіну, в 2011 році очікуються в 5 разів меншими, ніж видатки на ці цілі в 2009 році [7]. У результаті скасування податку з власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів витрати на ремонт і утримання доріг у 2011 р. у Чернівцях у міському бюджеті передбачено в обсязі близько 17 млн. грн., тобто удвічі менше, ніж у 2010 році (у 2010 р. ці витрати становили 36,2 млн. грн.) [8]. Разом з тим обсяг дорожнього фонду бюджету Чернівців в 2011 році зменшився у порівнянні з 2010 роки в 4,7 раза – з 15 млн. 150 тис. грн. до 3,2 млн. грн. [9].

Отже, підтримання у належному стані доріг та розвиток транспортної інфраструктури регіонів вимагає розробки та впровадження механізму компенсації місцевим бюджетам втрат від скасування податку з власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів. Тільки за цієї умови трансформації у сфері оподаткування транспортних засобів будуть ефективними в цілому для суспільства.

Висновки. Таким чином, позитивних ефектів розвитку регіонів України буде досягнуто за умови реалізації таких заходів бюджетно-податкової політики:

Розширення дохідної бази місцевих бюджетів шляхом перегляду складу доходів, що враховуються та не враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів.

Стимулювання легалізації заробітної плати (що призведе до збільшення бази оподаткування податком на доходи фізичних осіб) шляхом перегляду співвідношення єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування для роботодавця і найманого працівника в бік збільшення частки останнього.

Наділення органів місцевого самоврядування повноваженнями щодо надання пільг та регулювання ставок плати на землю.

Впровадження механізму компенсації місцевим бюджетам втрат від скасування податку з власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів.

Література:

1. Новий проект Податкового кодексу: позитиви і негативи [Електронний ресурс] / Центр політичного консалтингу. – Режим доступу : http://www.homopoliticus.org/about/team/oleg-kilimnik/articles/1887/.

2. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс]: Кодекс від 08.07.10 р. № 2456-VI. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T102456. html.

3. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]: Кодекс від 02.12.2010 р. № 2755-VI. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2181-14.

4. Про схвалення Концепції подальшого проведення пенсійної реформи [Електронний ресурс]: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 14 жовтня 2009 р. № 1224-р / Офіційний сайт Міністерства праці та соціальної політики України. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KR091224.html.

5. Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування [Електронний ресурс]: Закон України. – Режим доступу : http://www.zakon.rada.gov.ua.

6. Огляд світового досвіду запровадження пенсійних реформ [Електронний ресурс] / Пенсійний фонд України, Міністерство праці та соціальної політики України. – 15. 10. 2008. – Режим доступу : http://www.pfu.gov.ua/pfu/control/uk/publish/article?art_id=94986&cat_id=99092.

7. Репортаж з розширеного засідання правління асоціації міст України [Електронний ресурс] / Асоціація міст України. – 03.03.2011. – Режим доступу : http://www. auc. org. ua/news/reportazh-z-rozshirenogo-zasidannya-pravlinnya-asotsiatsii-mist-ukraini.

8. На ремонт і утримання доріг у Чернівцях цього року заплановано понад 17 мільйонів гривень [Електронний ресурс] / Інформаційний портал Чернівецької області. – 2011-01-05. – Режим доступу : http://www.press.cv.ua/hotNews/8870.

9. Чернівецька міська рада просить компенсувати місту відміну дорожнього збору [Електронний ресурс] / Інформаційний портал Чернівецької області. – 2011-01-03. – http://www.press.cv.ua/hotNews/8865.

УДК 336.143.21

Хмарук Ю. В.,
кандидат економічних наук, старший викладач кафедри фінансів Національного університету "Острозька академія"

ЗБАЛАНСУВАННЯ ДОХОДІВ ТА ВИДАТКІВ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ

У статті досліджено збалансування доходів та видатків Державного бюджету України, зокрема щодо закріплення при плануванні видатків бюджету за доходами, що забезпечить достатнє фінансування пріоритетних функцій держави.

Ключові слова: *доходи бюджету, видатки, валовий внутрішній продукт, податки.*

В статье исследованы сбалансирование доходов и расходов Государственного бюджета Украины, в частности относительно закрипления при планировании расходов бюджета с доходами, что обеспечит достаточное финансирование приоритетных функций государства.

Ключевые слова: *доходы бюджета, расходы, валовой внутненний продукт, налоги.*

The article is devoted to the analysis of the State budget of Ukraine incomes and expenses balancing. Particularly it deals with binding of specific expenses with specific incomes, what can ensure sufficient financing of the priority functions of the State.

Keywords: *budget incomes, expanses, VAT, taxes.*

Постановка проблеми. Фінансова забезпеченість держави є одним з найбільш актуальних питань в секторі державних фінансів України. Дефіцитність Державного бюджету України досягнула у 2010 році 62,97 млрд. грн. Дослідження вітчизняних економістів доводять, що економіка України потребує перетворень, значних капіталовкладень для економічного зростання та забезпечення робочими місцями населення і доходів держави. Проте ці питання пов'язують з недостатніми фінансовими ресурсами держави або з необхідністю зниження державних витрат. Тому у період фінансової нестабільності в Україні визначення шляхів збалансування доходів та видатків державного бюджету є пріоритетним напрямом управління державними фінансами.

© Хмарук Ю. В., 2011

Аналіз останніх досліджень та публікацій. С. А. Буковинський, В. М. Геєць, М. І. Карлін, А. І. Крисоватий, В. М. Мельник визначають напрями проведення та перспективи здійснення бюджетної та податкової політик в Україні, зокрема щодо зростання дохідної частини бюджетів. Ц. Г. Огонь, Р. М. Петренко, Ю. В. Сибірянська, Н. О. Слобода, О. М. Тимченко визнають ключову роль у стабільному забезпеченні доходів Державного бюджету України. Проте потребує вдосконалення зв'язок між дохідною та видатковою частинами бюджету держави, що дозволить достатнє фінансування пріоритетних галузей економіки.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є визначення напрямів збалансування доходів та видатків Державного бюджету України.

Виклад основного матеріалу. Для збалансування доходів та видатків Державного бюджету України важливим є розуміння взаємозв'язку двох систем бюджету: дохідної та видаткової, у зв'язку з розвитком економіки, що сприяє забезпеченню виконання всіх функцій держави.

Згідно з рисунком 1 за 2004-2010 роки не простежувалася однорідна тенденція темпів приросту ВВП, доходів та видатків бюджету держави. Хоча це може пояснюватися тим, що не всі доходи бюджету пов'язані зі створеним у країні ВВП, а також впливом інших не менш важливих, ніж ВВП, чинників, про що зазначають Ц. Огонь та М. Азаров [5, с. 61; 6, с. 65].

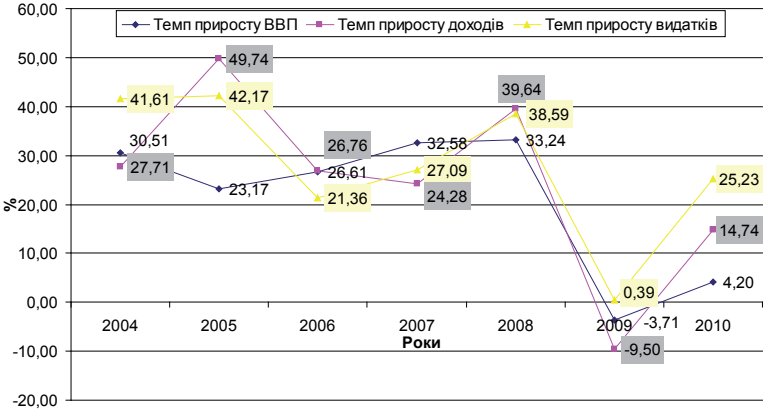


Рис. 1. Темпи приросту доходів і видатків Державного бюджету України та ВВП за 2004-2010 роки, %*

*Джерело: складено за даними Комітету Верховної Ради України з питань бюджету (доходи та видатки) та Рахункової палати України (ВВП) [3, 4].

У 2005, 2006 роках темпи приросту мобілізованих доходів до Державного бюджету України за досліджуваний період перевищували темпи приросту ВВП, що свідчило про певну фінансову стабільність і легалізацію доходів тіньового сектору. Перевищення мобілізованих доходів над темпами приросту ВВП 2008 року було пов'язано з авансованими податковими платежами, а не з детінізацією економіки.

Різниця між темпами приросту ВВП і мобілізованими до бюджету доходами у 2004, 2007, 2009 роках свідчила про те, що тінізація економіки не дала можливості акумулювати необхідні ресурси; також спостерігались тенденції до дефіцитності. Звертаємо увагу на те, що всі ці три періоди були передвиборними, тому дефіцитність пов'язана зі збільшенням видатків держави до виборів.

Тенденції 2010 року свідчили про значне переважання зростання видаткової частини Державного бюджету України до зростання доходів та ВВП, тому вважаємо, що варта перегляду є структура видатків бюджету та взаємозв'язок їх із дохідною частиною для забезпечення стабільного розвитку держави.

При стабільному розвитку держави структура доходів та видатків державного бюджету буде незмінною, що дає можливість визначити напрями реформування та моніторингу змін щодо державних фінансів та економіки країни в цілому. Якщо розглянути структуру доходів інших країн світу, то в останні роки вона була стабільною, зокрема 70% займали податкові надходження. Для України структура теж повинна стабілізуватися після кількох років постійного законодавства країни, законодавства, а також послідовної діяльності уряду.

Для детальнішої оцінки збалансування доходів та видатків Державного бюджету України варто звести їх до спільного показника – валового внутрішнього продукту. Вважаємо, що це дасть змогу з'ясувати співвідношення між доходами і видатками бюджету та їх видів; дозволить передбачати спрямування необхідних коштів на визначення напрямів та джерел їх фінансування. Ця методика може застосовуватися до загального фонду бюджету держави.

На основі даних Державного комітету статистики та звітів Державної казначейської служби України було оцінено частки доходів та видатків Державного бюджету України у ВВП.

Результати аналізу показали, що за досліджуваний період в частині доходів Державного бюджету України лише збори за спеціальне використання природних ресурсів мали стабільний рівень до ВВП. Хоча половина надходжень характеризувалась незначними змінами у зв'язку з реформуванням законодавства. Це свідчило, що за роки незалежності частина незмінних доходів мала стабільну частку у ВВП. Основна частка видатків бюджету спрямовувалася на соціальні видат-

ки, економічну діяльність, на державне управління та міжбюджетні трансферти (четверта частина усіх видатків). Серед видатків на економічну діяльність більшу частку займають видатки на паливно-енергетичний комплекс та транспорт. Водночас зменшуються видатки на впровадження науки і техніки в галузях економіки.

Пропонуємо при плануванні Державного бюджету України розподілити доходи та видатки загального фонду для їх збалансування. Ми не ставимо за мету закріпити за доходами конкретні статті видатків – це б призвело до адміністративних методів збору надходжень до Державного бюджету України оскільки частина видатків держави недофінансовувалась би чи не фінансувалась би взагалі. Таке закріплення при плануванні показників бюджету дасть можливість оцінити галузі: на які варто справляти більше коштів, і які видатки потребують скорочення. Це призведе до стимулювання пошуку додаткових коштів фінансування тієї чи іншої сфери. З розвитком економіки України ця схема буде змінюватись, вдосконалюватись, у першу чергу завдяки змінам після введення Податкового та Бюджетного кодексів України. Це є початкова база для напрацювань. Наголошуємо на тому, що для стабілізації економіки держави варто забезпечити стабільну дохідну частину, а також планувати не доходи під видатки, а, навпаки, планувати видатки до доходів.

Пропозиції щодо розподілення видатків Державного бюджету України за доходами подані в таблиці 2.

На нашу думку, за податками на доходи, податками на прибуток, податками на збільшення ринкової вартості варто закріпити фінансування більшої частини (60%) загальнодержавних функцій та 40% міжбюджетних трансфертів. Податок на прибуток підприємств має бути одним з найважливіших податків у міжбюджетних відносинах. Варто закріпити власне дотації вирівнювання і субвенції інвестиційного напрямку. Це стимулюватиме розвиток підприємництва і належного відображення бухгалтерської звітності.

За зборами за спеціальне використання природних ресурсів доцільно закріпити видатки на охорону навколишнього природного середовища, оскільки тут має місце пряма залежність між ними.

Внутрішні податки на товари та послуги можна спрямувати на фінансування охорони здоров'я, духовний та фізичний розвиток, освіту, 40% загальнодержавних функцій (зокрема обслуговування державного боргу), соціальний захист та соціальне забезпечення, оборону та 20% міжбюджетних трансфертів (зокрема субвенції соціального спрямування).

Таблиця 2

*Закріплення видатків за доходами Державного бюджету України при плануванні показників бюджету**

	Доходи	Середній % до ВВП за 2003-2010 роки	Видатки	Середній % до ВВП за 2003-2010 роки
I Податкові надходження	1. Податки на доходи, податки на прибуток, податки на збільшення ринкової вартості	4,48	Загальнодержавні функції	3,92
			Міжбюджетні трансферти	2,20
	2. Збори за спеціальне використання природних ресурсів	0,21	Охорона навколишнього природного середовища	0,16
	3. Внутрішні податки на товари та послуги	9,01	Охорона здоров'я	0,68
			Духовний та фізичний розвиток	0,25
			Освіта	1,49
			Загальнодержавні функції	2,62
			Соціальний захист та соціальне забезпечення	4,28
			Оборона	1,09
			Міжбюджетні трансферти	1,10
	4. Податки на міжнародну торгівлю та зовнішні операції	1,04	Міжбюджетні трансферти	1,10
	5. Інші податки	0,01		
II Неподаткові надходження	1. Доходи від власності та підприємницької діяльності	1,87	Економічна діяльність	1,64
	2. Адміністративні збори та платежі, доходи від некомерційного та побічного продажу	0,27	Громадський порядок, безпека та судова влада	1,99
	3. Інші неподаткові надходження	0,18		

III. Доходи від операцій з капіталом	0,05	Житлово-комунальне господарство	0,03
IV. Офіційні трансферти	0,59	Міжбюджетні трансферти	1,10

*Джерело: розроблено автором.

Вважаємо, що ПДВ та акцизний податок зростають тоді, коли населення має більший достаток, а тому може дозволити собі придбання підакцизних товарів, збільшення попиту. Тому, підвищуючи рівень соціального забезпечення, ми збільшуємо доходи населення і, відповідно, надходження від ПДВ. Крім цього, усі платні послуги також є можливими при зростанні достатку населення. Щодо оборони і видатків на загальнодержавні функції, то населення сплатою податків утримує ці галузі.

Податки на міжнародну торгівлю і зовнішні операції та інші податки варто закріпити також за 20% міжбюджетних трансфертів для посилення ролі прикордонних територій у міжнародній торгівлі та стимулювання розвитку виноградарства, садівництва і хмелярства. Це посилить контрольну роль місцевої влади на цих територіях щодо контрабанди (додатково до функцій митної служби).

Після набуття Україною повноправного членства у Світовій організації торгівлі в травні 2008 року відбулося зменшення рівня ставок ввізного мита на значну кількість товарів, які ввозяться на митну територію України. Зокрема, на легкові автомобілі ставка зменшилася з 25% до 10% від митної вартості, що суттєво вплинуло на скорочення надходжень ввізного мита до спеціального фонду державного бюджету. Крім того, за вимогою СОТ щорічно поступово зменшуються ставки ввізного мита на імпорт деяких товарів, що, своєю чергою, впливає на ріст обсягів імпорту та надходжень до бюджету. Відповідно до експорту, основну частку (близько 90%) надходжень вивізного мита до бюджету забезпечує ввезення: насіння олійних рослин, відходів та брухту чорних металів. Тому не варто розраховувати на зростання надходжень від цього джерела до Державного бюджету України. Більше уваги заслуговує утримання конкурентоздатності вітчизняної продукції та забезпечення внутрішнього ринку вітчизняними товарами.

Щодо неподаткових надходжень, то видатки на економічну діяльність забезпечимо доходами від власності та підприємницької діяльності. Це посилить роль обох складових, оскільки буде стимул державним підприємствам та установам проводити ефективнішу господарську діяльність, щоб отримати більшу частку асигнувань.

Громадський порядок, безпеку та судову владу вважаємо доцільним фінансувати з адміністративних зборів та платежів, доходів від некомерційного та побічного продажу, надходжень від штрафів і фінансових санкцій та інших неподаткових надходжень. Це може стати стимулом для кращої роботи відповідних органів. Проте при цьому необхідно забезпечити недопущення корупційності таких органів влади та не перевищення ними своїх службових повноважень.

За рахунок доходів від операцій з капіталом варто фінансувати житлово-комунальне господарство, а трансферти спрямовувати на міжбюджетні трансферти місцевим бюджетам.

Вважаємо, що рекомендована нами система допоможе покращити планування та забезпечення усіх функцій держави.

Разом з тим варто узгодити найважливіші групи видатків для максимального забезпечення виконання функцій держави з наявними доходами. В. Геєць [2, с. 15] наголошує, що рівень соціальних витрат в Україні (21,4% ВВП) перевищує витрати в країнах Євросоюзу (19%). Ця різниця у 2,4% може бути переорієнтована на інвестиції в основний капітал. Проте згідно з Конституцією України держава є соціальною, а не управлінською. Тому видатки на загальнодержавні функції не можуть займати 6,92% ВВП, на соціальний захист – 5,04 %, тоді як на економічну діяльність – 3,84%, на освіту – 2,29%, що не забезпечує політику розвитку держави.

Також звертаємо увагу на те, що з 1 січня 2011 року вступили в дію змінений Бюджетний та Податковий кодекси України. При відповідних зниженнях ставок ПДВ та податку на прибуток важливо скоротити видатки на управління та на міжбюджетні трансферти. Останні будуть скорочені, зокрема щодо дотацій вирівнювання, оскільки на місцевий рівень передано податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, туристичний збір, 50% від зборів за спеціальне використання природних ресурсів, плату за землю. Субвенції соціального спрямування скорочені не будуть, у зв'язку з постійним зростанням соціальних стандартів. І надалі їх варто піднімати до рівня ЄС, щоб забезпечити відповідний захист своїх громадян. Щодо податку на додану вартість, то найважливішим завданням є забезпечення прозорого механізму відшкодування ПДВ. Надходження від податку на прибуток прямо залежні від розвитку економіки (потрібно забезпечити зростання ВВП). Тому вважаємо, найважливіше забезпечити стабільність законодавства, координацію всіх органів державної влади щодо підтримання підприємств та контроль за легалізацією усіх доходів.

До європейських рівнів зростає в Україні й акцизний податок. Тут важливим чинником є посилення контролю за нелегальною підакцизною продукцією.

Для зростання неподаткових надходжень варто також стимулювати виробництво, оскільки це спричинить зростання доходів, видатків цієї статті, а також дасть можливість покращити роботу органів, які забезпечують громадський порядок, безпеку та судову владу. Забезпечення реформування цих структур покращить їх діяльність, зростання адміністративних платежів, штрафів та ін.

Доходи від операцій з капіталом варто спрямовувати на фінансування житлово-комунального господарства.

Висновки. Для збалансування доходів та видатків Державного бюджету України одним з напрямів є закріплення частки видатків бюджету у ВВП до часток його доходів у ВВП для планування показників бюджету, що забезпечить визначення пріоритетних напрямів розвитку держави та пошуку коштів на їх забезпечення. Зміна законодавства та бюджетної політки сприятиме узгодженню планування та виконання Державного бюджету України.

Література:

1. Б'юкенен Джеймс М. Суспільні фінанси і суспільний вибір: Два протилежних бачення держави / Б'юкенен Джеймс М., Масгрейв Річард А.; [пер. з англ.]. – К. : Вид. дім "КМ Академія", 2004. – 175 с. – (Актуал. світ. дискусії).

2. Геєць В. М. Посткризові перспективи та проблеми розвитку економік України й Росії (макроекономічний спектр) / В. М. Геєць // Фінанси України. – 2011. – № 2. – С. 11–23.

3. Державна казначейська служба України [Уточнена інформація про виконання Державного бюджету України]: [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://treasury.gov.ua/main/uk/publish/category/23593.

4. Інститут бюджету та соціально-економічних досліджень [Бюджетний моніторинг (квартальний аналіз виконання бюджету) за 2006-2010 роки]: [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ibser.org.ua. / news/558/.

5. Огонь Ц. Г. Доходи бюджету України: теорія та практика : [монографія] / Ц. Г. Огонь. – К. : КНТЕУ, 2003. – 580 с.

6. Податок на додану вартість та прогнозування його надходжень до бюджету : [монографія] / М. Я. Азаров, Ф. О. Ярошенко, Т. І. Єфименко та ін. – К. : НДФІ, 2004. –314 с.

УДК 657:005.921

Шкіря Н. Л.,
кандидат економічних наук, доцент, заступник директора з науково-педагогічної роботи Криворізького економічного інституту

ДЕРЖАВНИЙ ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛЬ ВИКОНАННЯ БЮДЖЕТНИХ ПРОГРАМ

У статті визначено та обґрунтовано проблемні аспекти системи державного фінансового контролю за виконанням бюджетних програм в Україні, зокрема відсутність узагальненої методики оцінки їх виконання. Узагальнено позитивний світовий досвід щодо оцінки ефективності виконання бюджетних програм за допомогою груп моделей їх оцінювання. Уточнено значення та процедури фінансового та адміністративного аудиту в системі державного фінансового контролю.

Ключові слова: *державний фінансовий контроль, бюджетна програма, фінансовий та адміністративний аудит.*

В статье определены и обоснованы проблемные аспекты системы государственного финансового контроля по выполнению бюджетных программ в Украине, в частности отсутствие обобщенной методики оценки их выполнения. Обобщен позитивный мировой опыт относительно оценки эффективности выполнения бюджетных программ с помощью групп моделей их оценивания. Уточнено значение и процедуры финансового и административного аудита в системе государственного финансового контроля.

Ключевые слова: *государственный финансовый контроль, бюджетная программа, финансовый и административный аудит.*

In the article it is certain and described the problem aspects of the state financial checking system after implementation of the budgetary programs in Ukraine, in particular absence of the generalized method of estimation of their implementation. Positive world experience is generalized in relation to estimation of efficiency of implementation of the budgetary programs by the groups of models of their evaluation. The value and procedures of financial and administrative audit is specified in the state financial checking system.

Keywords: *state financial control, budgetary program, financial and administrative audit.*

Постановка проблеми. Важливим завданням державних фінансів у більшості країн світу є забезпечення виконання бюджету, враховую-

© Шкіря Н. Л., 2011

чи ефективне використання бюджетних коштів. Особливо актуальною є ця проблема для України, яка здійснює бюджетну політику в умовах обмежених бюджетних ресурсів.

Тому основними завданнями бюджетного контролю є визначення пріоритетів при розподілі фінансових ресурсів та забезпечення контролю за цільовим і ефективним використанням бюджетних коштів. Для успішного вирішення завдань бюджетного контролю економічно розвинені країни вже понад півстоліття застосовують програмно-цільовий метод формування бюджету, а в Україні його впровадження розпочалося тільки після прийняття у 2001 році Бюджетного кодексу [1].

Згідно з Бюджетним кодексом [1] та Концепцією застосування програмно-цільового методу у бюджетному процесі [2], програмно-цільовий метод спрямований на визначення першочергових цілей держави, складання програм для їхнього досягнення, забезпечення цих програм фінансовими ресурсами, оцінку ефективності використання бюджетних коштів у процесі виконання програмних завдань.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретико-методологічні та практичні питання державного фінансового контролю виконання бюджетних програм у своїх працях досліджували такі вітчизняні вчені, як: М. В. Баринінa-Закірова, І. Богданів, А. В. Мамишев, І. Б. Стефанюк та іноземні вчені: К. Вайс, Е. Ведунг та інші.

Мета і завдання дослідження. Мета статті спрямована на визначення недоліків організації та здійснення державного фінансового контролю виконання бюджетних програм та уточнення порядку оцінки виконання бюджетних програм, враховуючи практичний досвід держав Заходу.

Для реалізації мети дослідження були визначені такі завдання:

– оцінка та систематизація недоліків діючої системи державного фінансового контролю виконання бюджетних програм;

– уточнення порядку оцінки виконання бюджетних програм за допомогою основних груп моделей оцінювання;

– з'ясування особливостей проведення фінансового та адміністративного аудиту в системі державного фінансового контролю виконання бюджетних програм.

З метою розв'язання поставлених завдань використано методи: систематизації, порівняння, оцінки та інші.

Виклад основного матеріалу. Статтею 2 Бюджетного кодексу України визначено, що бюджетна програма – це систематизований перелік заходів, спрямованих на досягнення єдиної мети та завдань, виконання яких пропонує та здійснює розпорядник бюджетних коштів відповідно до покладених на нього функцій [1]. У Концепції застосування програмно-цільового методу в бюджетному процесі це

визначення продубльовано та надано пояснення стосовно цифрового кодування бюджетної програми [2].

Але вказані нормативні документи не містять ознак класифікації бюджетних програм за їх видами, а також взаємозв'язків з іншими програмами, існування яких ускладнює процес державного фінансового контролю їх виконання.

Для кожної бюджетної програми розробляється паспорт – це документ, який визначає суму коштів, необхідних для її виконання, законодавчі підстави реалізації цієї програми, мета, завдання, напрями діяльності, відповідальні виконавці, результативні показники та інші характеристики, на підставі яких здійснюється контроль за цільовим та ефективним використанням бюджетних коштів і аналіз виконання бюджетної програми.

Відповідно до Правил складання паспортів бюджетних програм та інформації про їх виконання [3], паспорти складають усі головні розпорядники за кожною бюджетною програмою, затвердженою законом про держбюджет на відповідний рік, та за бюджетними програмами, які виникають унаслідок розподілу загальнодержавних видатків між головними розпорядниками.

З позицій державного фінансового контролю виконання бюджетних програм відповідно до Концепції сприятиме запровадженню програмно-цільового методу в бюджетному процесі [3], при цьому необхідно наголосити на дотриманні таких позицій:

– забезпечення прозорості бюджетного процесу, що чітко визначає цілі і завдання, на досягнення яких витрачаються бюджетні кошти, підвищення рівня контролю за результатами виконання бюджетних програм;

– забезпечення оцінки діяльності учасників бюджетного процесу, спрямованої на досягнення поставлених цілей та виконання завдань за результатами виконання бюджету, а також аналіз причин неефективного виконання бюджетних програм.

Таким чином, державний фінансовий контроль виконання бюджетних програм спрямований на вирішення питань, які можна поділити на дві групи:

– перша група: чи законно і за цільовим призначенням витрачаються бюджетні кошти при виконанні програми; чи виконуються результативні показники бюджетної програми;

– друга група: чи досягає бюджетна програма поставлених цілей; чи ефективно вона виконується.

Дати відповіді на визначені групи питань у повному обсязі можна тільки за допомогою фінансового (regularity audit) та адміністративного (performance audit) аудиту, які забезпечують комплексну оцінку виконання бюджетних програм.

Стандартами аудиту INTOSAI [4] визначено, що фінансовий аудит (regularity audit) включає:

– аналіз та підтвердження показників фінансової звітності державних органів, включаючи експертизу та оцінку законності фінансових операцій та правильності ведення бухгалтерського обліку;

– перевірку фінансової системи та господарських операцій, включаючи перевірку дотримання норм законодавства і статутної діяльності об'єкта аудиту;

– дослідження адекватності адміністративних рішень, прийнятих органами управління;

– оцінку надійності внутрішнього контролю та якості внутрішнього аудиту.

Відповідно до загальноприйнятих стандартів, аудит адміністративної діяльності (regularity audit) – це незалежне дослідження ефективності та результативності діяльності органів виконавчої влади та виконання державних програм з огляду на дотримання принципу економічності та з метою вдосконалення управління [4].

Складовими аудиту адміністративної діяльності є:

– аудит економічності діяльності відповідно до ефективних управлінських принципів та практики, а також управлінської стратегії;

– аудит ефективності використання людських, фінансових та інших ресурсів, включаючи перевірку інформаційних систем та оцінку виконання процедур, якими керуються об'єкти аудиту для виправлення виявлених недоліків;

– аудит результативності діяльності щодо досягнення об'єктом аудиту визначених цілей та оцінка фактичного впливу діяльності у зіставленні з очікуваним впливом.

Отже, фінансовий аудит є недосконалим щодо оцінки досягнення бюджетною програмою поставленої мети, а також він не дає повної інформації про рівень організації виконання програми. Що стосується аудиту адміністративної діяльності, який не ґрунтується на результатах фінансового аудиту, то є проблема визначення висновків та пропозицій щодо подальшого виконання програми на підставі недостовірних звітних даних.

Практика виконання бюджетних програм дозволяє відокремити такі проблеми:

– недостатня нормативно-правова база їх виконання, зокрема відсутність механізмів координації виконання програм між їх учасниками та можливості здійснення зовнішнього контролю;

– невиконання запланованих обсягів бюджетного фінансування та розподіл його серед великої кількості учасників бюджетної програми;

– невиконання учасниками бюджетних програм передбачених законодавством функціональних обов'язків;

– неврегульованість визначення ефективності використання бюджетних коштів і ефективності виконання бюджетної програми.

Отже, загальний рівень ефективності використання бюджетних коштів певним розпорядником можна оцінити лише в контексті виконання ним бюджетної програми, щодо якої визначено цілі, витрати і результати. Але чинними нормативно-правовими актами не визначено ознаки, які можуть свідчити про неефективне використання бюджетних коштів, та методика оцінки рівня виконання бюджетної програми.

Звідси, ґрунтуючись на вітчизняному та зарубіжному досвіді, можна дійти висновку, що оцінка виконання бюджетної програми – це результат дослідження якості реалізації програми [5, 6].

Метою такої оцінки є визначення відповідності досягнутих під час виконання програми результатів запланованим цілям та ефективності бюджетного впливу на розв'язання відповідних проблем.

У практиці держав Заходу розмежовують три основні групи моделей оцінювання: моделі за змістом, економічні моделі і професійні [5].

Серед моделей за змістом модель оцінювання досягнення цілі (результативності) використовується найбільше, оскільки її головними елементами визначено "вимірювання ступеня досягнення мети" і "оцінка впливу" [5].

Оцінювання рівня досягнення мети можна вважати зразком простоти і ясності.

Недоліками та слабкими місцями моделі досягнення мети є:

– неврахування нею витрат, тобто досягнення мети може вимагати значних фінансових ресурсів, а модель досягнення цілі повністю їх ігнорує;

– слабким видається аргумент про те, що цілі слугують першочерговим джерелом стандартів і критеріїв, адже цілі можуть бути недостатньо ясними, щоб бути застосованими як критерії цінності для вимірювання результатів;

– модель досягнення цілі не вважає втілення цілей програми проблемою. Модель зосереджується виключно на наслідках програми, а не на процесах її реалізації.

Важливою рисою такої групи моделей оцінювання, як економічні моделі є увага до вартості, яка реалізується через систему відповідних нормативів.

Так, модель оцінювання продуктивності особливі переваги має там, де буває важко відстежити відповідні кошти, тому що виділені і витрачені фонди часто зазначаються в облікових книгах єдиною сумою. Продукцію, з іншого боку, інколи буває легше відстежити і підрахувати.

Дуже важливою економічною моделлю, яка також застосовується при сучасному оцінюванні на Заході, є модель ефективності. Її вимірюють у два способи: як витрати-вигоди або як витрати-результативність [5].

Однак самі по собі моделі оцінювання продуктивності й ефективності, як і модель оцінювання досягнення цілі, дають лише часткову картину виконання програми, бо не враховують низку вимог щодо діяльності суб'єктів державного сектору.

Такі обставини поряд з попередніми моделями передбачають застосування оцінювання і професійних моделей, сутність яких полягає в тому, що оцінювання діяльності одних представників саме цієї професії довіряється іншим представникам професії з урахуванням власних професійних критеріїв достоїнства і стандартів якості діяльності.

Вказані переваги та недоліки трьох основних груп моделей оцінювання системи показників виконання бюджетної програми визначають необхідність застосування групи основних показників витрат, продукту, результату та економії.

Висновки. Отже, основними об'єктивними чинниками, що визначають необхідність подальшого удосконалення системи державного фінансового контролю виконання бюджетних програм є: недостатня нормативно-правова база їх виконання, невиконання запланованих обсягів бюджетного фінансування та невиконання учасниками бюджетних програм, передбачених законодавством функціональних обов'язків; неврегульованість визначення оцінки ефективності використання бюджетних коштів і ефективності виконання бюджетної програми.

Найважливішим елементом державного контролю виконання бюджетних програм є оцінка їх виконання, враховуючи результативність та ефективність використання бюджетних коштів. Тому було наголошено, що оцінку ефективності виконання бюджетної програми можна дати тільки на підставі аналізу якості показників витрат, продукту, результату, економії.

Виконати це завдання повною мірою можна лише шляхом проведення фінансового та адміністративного аудиту, бо окремо кожний з них не забезпечує комплексної оцінки ефективності виконання бюджетної програми.

Отже, фінансовий аудит та аудит адміністративної діяльності мають різну спрямованість і кожен із них окремо не дозволяє комплексно оцінити результативність та ефективність виконання бюджетних програм. Так, фінансовий аудит дозволяє оцінити правильність та відповідність виконання бюджетних програм, а адміністративний аудит – це оцінка їх ефективності та результативності, враховуючи принцип економічності, з метою вдосконалення управління.

Література:

1. Бюджетний кодекс України / Президент України. [Електронний ресурс]: www.rada.gov. – (Нормативний документ Президента України. Указ.).

2. Концепція застосування програмно-цільового методу у бюджетному процесі від 14.09.2002 р. № 538-р. / Кабінет Міністрів України. [Електронний ресурс]: www.liga.net. – (Нормативний документ Кабінету Міністрів України. Розпорядження).

3. Правила складання паспортів бюджетних програм та інформації про їх виконання від 29.12.2002 р. / Міністерство фінансів України. [Електронний ресурс]: www.liga.net. – (Нормативний документ Міністерства фінансів України. Наказ).

4. Стандарти з аудиту INTOSAI, новий переклад, підготовлений для Рахункової палати Проектом TASIS "Аудит державних фінансів".

5. Ведунг Е. Оцінювання державної політики і програм / Е. Ведунг. / Пер. з англ. В Шульги. – К. : Всеувито, 2003. – 359 с.

6. Януль І. Є. Застосування програмно-цільового методу формування бюджетів / І. Є. Януль // Фінанси України. – 2003. – № 8. – С. 19-21.

УДК 336.225.67

Юревич Л. М.,
кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту, податкової і бюджетної політики Волинського національного університету імені Лесі Українки

ПОДАТКОВІ РИЗИКИ В УКРАЇНІ

У статті здійснено оцінку джерел і видів податкових ризиків в Україні та їх взаємозв'язок.
Ключові слова: *податок, ризик, джерело.*

В статье произведено оценку источников и видов налоговых рисков в Украине и их взаимосвязь.
Ключевые слова: *налог, риск, источник.*

The estimation of the sources, types and interconnection of tax risks in Ukraine is made in the article.
Key words: *tax, risk, source.*

Постановка проблеми. В сучасних умовах однією з актуальних проблем є виявлення об'єктивних та суб'єктивних чинників, які породжують ризик у сфері оподаткування, встановити взаємозв'язок між джерелами та видами податкових ризиків, оцінити конкретні види податкових ризиків із фінсово-економічних, політичних, соціальних та етичних позицій. Для якісного аналізу ризиків у сфері оподаткування необхідно класифікувати джерела їх виникнення та види ризиків, які спричиняє те чи інше джерело.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблему податкових ризиків, аналіз причин та чинників, що призводять до бюджетних втрат досліджували у своїх роботах (О. Ю. Безгубенко, П. Т. Гега, В. І. Грушко, А. Є. Гутник. А. М. Жеребних, О. М. Десятнюк) та ін. Праці зазначених науковців є фундаментом для дослідження причин і джерел податкових ризиків.

Мета і завдання дослідження. Поглибити напрацювання науковців у галузі податкової ризикології, розвинути теоретичні засади податкового ризик-менеджменту шляхом урахування кола причин, що генерують ризики у сфері оподаткування, систематизувати їх, відокремити окремі види ризиків, встановити їх взаємозв'язок.

Виклад основного матеріалу. Визначальною є група чинників психологічного характеру. Завжди об'єктивно існує опір фіску і прag-

© Юревич Л. М., 2011

нення з боку платника обійти податки. Це пов'язано, зокрема, із властивим людині матеріальним інстинктом, який реалізується через корисливий інтерес у процесі розподілу створеного продукту. Крім того, платник є безпосереднім учасником виробничого процесу і прагне отримати те, що заробив. Матеріальний інстинкт підсилюється наявністю елементу супротиву примусові у процесі оподаткування. Навіть якщо зовні суб'єкт здається покірним і законослухняним, зокрема у питаннях сплати податків, підсвідомо він намагається протистояти примусові. Щоб зменшити цей чинник ризику, в державі вживаються заходи із суспільного виховання у платників податків почуття громадського обов'язку щодо сплати податків. Це питання набуває особливої актуальності в Україні, де характерними є низька податкова культура і свідомість платників податків. І найкращих успіхів у цьому можна досягти лише тоді, коли платники бачитимуть, що сплачені ними кошти ефективно використовуються і повертаються членам суспільства у вигляді матеріальних і нематеріальних благ. На відміну від психологічних, інші чинники можуть мати тимчасовий характер.

Дія одного або сукупності чинників призводить до виникнення певних видів податкових ризиків (рисунок 1).

Рис. 1. Види податкових ризиків

Ризик прогнозування та планування податкових надходжень виникає з недосконалості цього процесу. Насамперед від помилок прогнозування та планування податків може постраждати державний бюджет. Так, якщо план податкових надходжень буде завищений і нереальний, то можуть виникнути труднощі з виконанням бюджету і мобілізацією необхідних для покриття запланованих видатків коштів. Та негативні наслідки цього процесу можуть торкнутися також і платників, оскільки може бути посилено податковий контроль.

Ризик уникнення оподаткування зумовлено насамперед фіскальною психологією платника. Його підсилюють причини нормативно-правового характеру. Платник намагається використовувати недосконалість законодавства, подвійне (неоднозначне) тлумачення тих чи інших положень на свою користь. Цей ризик процвітає в умовах великої кількості податкових пільг, коли платники намагаються штучно обґрунтувати підстави для їх застосування.

Причини нормативно-правового характеру призводять також до ризику порушення податкового законодавства. Ця група чинників спричиняє можливість втрат як у держави, так і у платників. Наприклад, неправильне тлумачення платником тих чи тих положень нормативно-правових актів може призвести до несвідомого порушення податкового законодавства, а отже, до втрат через сплату донарахованих у результаті перевірок обсягів податків, фінансових санкцій та адміністративних штрафів.

Недоліки організаційно-правового характеру спричиняють ризик адміністрування. Недостатній рівень обліково-аналітичної роботи, недосконала організація контрольної діяльності, низька кваліфікація податківців зменшують ефективність управління податковим боргом, результативність податкового контролю. У результаті суми податкового боргу списуються, багато порушень залишаються невиявленими. Отже, зростає ризик бюджетних втрат. Зрозуміло, що наявність цієї групи чинників певною мірою вигідна платнику, оскільки це знижує ризик втрат, пов'язаних із податковим контролем.

Великі інвестори в розвинених країнах мають цілі пакети інвестиційних програм, кожна із яких перебуває на певній стадії реалізації. Керування диверсифікованими інвестиціями приводить до формулювання досить складних на сьогодні завдань податкового планування – як врахувати майбутні податкові зміни, що впливають на низку інвестиційних проектів, щоб збільшити інтегрований показник вартості таких проектів. З огляду на податкові ризики, найбільшу небезпеку становить істотне збільшення ставок податків, що діють, і введення нових податків. Водночас оптимізація оподаткування не завжди пов'язана з ризиком посилення податкового тиску. Платники намага-

ються мінімізувати податки і уникати оподаткування з метою зниження податкового тиску, який склався в умовах чинного законодавства.

Витрати, пов'язані з оптимізацією оподаткування, можуть мати різний характер. За умови здійснення законної мінімізації – це витрати на податкові консультації і власне на організацію податкових схем, урахування податкових пільг, на участь посередників, відкриття офшорних зон тощо. За умови протиправної мінімізації – витрати спрямовуються на фірми-одноденки (ліхтарі), організацію протиправних схем, зокрема отримання готівки за фіктивними угодами, хабар тощо. Ризик податкового контролю виникає у зв'язку з можливими втратами через стягнення фінансових штрафів та адміністративних санкцій, передбачених за правопорушення податкового законодавства. У законослухняного платника податків ризики податкового контролю досить невеликі і швидше зводяться до можливості появи і виявлення податковими органами випадкових помилок податкового обліку. У платника податків, що розпочинає активні дії щодо мінімізації податків, ці ризики істотно зростають, оскільки в своєму прагненні зменшити податковий тягар платник може вийти за межі дозволеного. Отже, вживання заходів щодо зменшення ризику податкового тягара може призвести до зростання ризику податкового контролю. У результаті загальні ризики мінімізації податків можна оцінити як сукупність можливих прямих збитків платника податків від податкового контролю, включаючи стягнення недоїмок і штрафів, а також можливі майбутні витрати на врегулювання негативної ситуації. У цьому разі оцінюються ризики звичайного податкового контролю, тобто контролю з боку територіальних податкових органів у межах їхньої звичайної діяльності.

Ризики карного переслідування. Істотні фінансові втрати можуть виникнути у платників податків і в межах карного переслідування за здійснення правопорушень, передбачених статтями Кримінального кодексу України. Карне переслідування автоматично означає витрати на кваліфікований супровід. Навіть якщо справу буде вирішено на користь платника, можуть бути значними негативні наслідки, зокрема це призводить до зниження іміджу підприємства та пов'язаних із цим негараздів. Ці ризики прямо стосуються не лише платників, що ухиляються від сплати податків, а й цілком законослухняних підприємств – платників податків з великими фінансовими показниками.

Майже усі види розглянутих податкових ризиків є актуальними для України. Так, на нашу думку, загрозою втрат надходжень до бюджету може бути ризик податкової політики. Як відомо, основним напрямом податкової реформи, яка нині розробляється в Україні, є істотне зниження податкового тиску. Але це може не призвести до розширення

бази оподаткування за рахунок легалізації тіньових оборотів. Ми погоджуємося з думкою економістів, які вважають, що насправді немає жодних гарантій, що підприємці, відпрацювавши схеми ухилення від оподаткування, побажають вийти з "тіні" й сплачувати податки за зниженими ставками. Отже, увагу, насамперед, слід приділити розробці ризиків уникнення оподаткування, порушення законодавства та адміністрування податків.

Висновки. Насамкінець варто зазначити, що наведена класифікація показує лише основні напрями пошуку різноманітних податкових ризиків, кожний з яких може стати окремим питанням для дослідження. Важливою є проблема щодо оцінювання рейтингу значущості операційних ризиків у сфері оподаткування. Актуальним є також питання щодо сутності категорії "міра ризику" у сфері податкових відносин. Потребує подальшого дослідження проблема типологізації підходів до вимірювання податкових ризиків. Тут можна видокремити кілька концептуальних підходів, зокрема:

– вимірювання податкових ризиків як збитків у несприятливих ситуаціях;

– вимірювання на основі варіативності;

– вимірювання на основі сподіваної корисності;

– вимірювання на підґрунті показників чутливості щодо різних суб'єктів економічних відносин та їх ставлення до ризику.

Література:

1. Десятнюк О. М. Моніторинг податкових ризиків: теорія і практика: Монографія. – Тернопіль: ТНЕУ, 2009. – 312 с.

2. Тимченко О. М. Податковий борг в Україні і причини, наслідки, менеджмент : монографія / Тимченко О. М. – К. : КНЕУ, 2009. – 228 с.

3. Десятнюк О. М. Концептуальні основи теорії ризиків у сфері оподаткування // Фінанси України. – 2009. – № 10. – С. 107-115.

4. Гранатуров В. М., Ясенова І. Б. Податковий ризик держави : визначення та класифікація // Фінанси України. – 2007. – № 10. – С. 86-95.

5. Тимченко О. М., Сибірянська Ю. В. Прогнозування податкового боргу на основі абсолютної та відносної оцінки податкових ризиків // Фінанси України. – 2010. – № 8. – С. 34-43.

ФІНАНСИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ У ФІНАНСОВІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ

УДК 658.15:631.11

Білоконь Т. М.,
кандидат економічних наук, докторант Національного наукового центру "Інститут аграрної економіки",
Шварц І. В.,
кандидат економічних наук, доцент кафедри підготовки менеджерів Вінницького національного технічного університету

ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ВІННИЧЧИНИ

У статті здійснено оцінку фінансового стану сільськогосподарських підприємств Вінниччини в розрізі їх фінансової стійкості, платоспроможності, ділової активності та ефективності сільськогосподарського виробництва, окреслено перспективи подальшого розвитку агропідприємств.
Ключові слова: *фінансовий стан, фінансова стійкість, платоспроможність, рентабельність, фінансові результати.*

В статье выполнена оценка финансового состояния сельскохозяйственных предприятий Винниччины в разрезе их финансовой устойчивости, платежеспособности, деловой активности и эффективности сельскохозяйственного производства, очерчены перспективы дальнейшего развития агропредприятий.
Ключевые слова: *финансовое состояние, финансовая устойчивость, платежеспособность, рентабельность, финансовые результаты.*

In the article the estimation of the financial state of agricultural enterprises of Vinnitsya region is carried out including their financial firmness, solvency, business activity and efficiency of agricultural production, the prospects of further development of agrarian enterprises are outlined.
Keywords: *the financial state, financial firmness, solvency, profitability, financial results.*

Постановка проблеми. Агропромисловий комплекс України є економікоутворюючою галуззю, значення якої різко виросло на тлі світової економічної кризи. Так, в умовах песимістичних очікувань розвитку національної економіки у 2008 р. сільське господарство, за твердженням С. М. Кваші, було схоже на острів благополуччя, забезпечивши приріст валової продукції галузі на рівні 17,5%, у тому числі по сільськогосподарських підприємствах – 35,2%, що втричі вище

© Білоконь Т. М., Шварц І. В., 2011

середнього показника по державі [1, 5]. Стабільність функціонування сільськогосподарського виробництва в кризові роки сприяє підвищенню інвестиційної привабливості галузі, основними рушіями розвитку якої є конкурентоспроможні сільськогосподарські підприємства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми забезпечення функціонування та формування високорозвиненого конкурентоспроможного виробництва сільськогосподарської продукції, підвищення доходів аграрних підприємств неодноразово були предметом обговорення на річних зборах Всеукраїнського конгресу вчених економістів-аграрників у ННЦ "Інститут аграрної економіки", а також досліджень таких науковців, як В. Андрійчук, Н. Голомша, О. Гудзинський, М. Дем'яненко, В. Збарський, П. Канінський, С. Кваша, Н. Кривенко, Д. Легеза, Н. Мазур, М. Малік, В. Месель-Веселяк, М. Місюк, О. Мороз, О. Нужна, П. Саблук, В. Юрчишин. Разом з тим успішне функціонування аграрних підприємств значною мірою залежить від рівня стійкості їх фінансового стану. Організаційно-методичні аспекти оцінки стабільності діяльності сільськогосподарських виробників розглянули у своїх роботах В. Клочан, Н. Костаневич, А. Костирко, П. Стецюк, Ю. Тютюнник, І. Ясіновська. Проте, незважаючи на досить ґрунтовні методологічні розробки, сучасний фінансовий стан сільськогосподарських підприємств аналізується недостатньою мірою.

Мета і завдання дослідження. Мета статті – оцінити фінансовий стан сільськогосподарських підприємств Вінниччини в сучасних умовах та окреслити перспективи їх подальшого розвитку.

Виклад основного матеріалу. Вінниччина – один з найважливіших аграрних регіонів України, де виробляється 6,3% валової продукції сільського господарства держави, у тому числі продукції рослинництва – 7,4%, тваринництва – 4,7%. За рівнем виробництва продукції сільського господарства (з обсягом валової продукції 6 млрд. 334 млн. грн.) Вінницька область у 2010 році зайняла четверте місце в країні, в тому числі по рослинництву – перше, тваринництву – сьоме місце [2]. Приріст виробництва валової продукції сільського господарства в порівнянні з 2009 роком становив 2,8%, в тому числі на підприємствах – 5,5%, у господарствах населення – 0,7%.

Основу сільськогосподарського виробництва Вінниччини в 2010 році становили 2 083 підприємства, в тому числі 8 державних підприємств, 1 419 фермерських господарств, 357 господарських товариств, 192 приватних підприємства, 51 виробничий кооператив та 56 підприємств інших форм господарювання.

Позитивною структурною зміною у розвитку галузі є зростання частки сільськогосподарських підприємств області у виробництві сільськогосподарської продукції з 33,6% в 2005 р. до 45,1% в 2010 р.

Протягом досліджуваного періоду підприємства збільшили виробництво продукції рослинництва на 74,6% та тваринництва – на 20,3%, що зумовило зростання їх частки у виробництві продукції рослинництва з 39,0% до 53,0% та тваринництва – з 24% до 27,7%. За підсумками 2009 р. аграрними підприємствами вироблено 85% зернових культур, 92,4% цукрових буряків, 92,3% соняшника, господарства населення займають лідируючі позиції у виробництві картоплі (99,33%), овочів (94,8%), м'яса (64,1%), молока (83,5%), яєць (67,3%).

Незважаючи на те, що основними виробниками продукції сільського господарства залишаються дрібні господарства, в довгостроковій перспективі забезпечити потреби населення в продуктах харчування можуть саме сільськогосподарські підприємства, здатні до використання сучасних дороговартісних технологічних і технічних засобів виробництва та забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної продукції на світовому ринку. Зрозуміло, що для забезпечення позитивних тенденцій розвитку виробництва сільськогосподарської продукції аграрному сектору потрібні фінансово стабільні підприємства.

Проаналізуємо фінансовий стан сільськогосподарських підприємств Вінницької області та оцінимо рівень їхньої забезпеченості необхідними фінансовими ресурсами для здійснення успішної господарської діяльності та своєчасного проведення розрахунків за своїми зобов'язаннями. Здійснені у табл. 1 розрахунки свідчать про зростання як загальної вартості майна сільськогосподарських підприємств регіону, так і окремих його складових. Так, протягом 2005–2010 рр. активи підприємств збільшилась на 140,8%, в тому числі оборотні – на 187,2%, необоротні – на 87,4%. Значне перевищення темпу зростання оборотного капіталу над темпом зростання необоротного капіталу призвела до змін структури майна в бік підвищення його мобільності.

Частка необоротних активів зменшилась з 46,5% у 2005 р. до 36,2% у 2010 р., водночас збільшилась частка оборотного капіталу з 53,3% до 63,6%. Отже, мала місце тенденція прискорення оборотності всіх сукупних активів, що підтверджується збільшенням коефіцієнтів оборотності всіх активів, запасів та власного капіталу (табл. 2). Зростання ділової активності, своєю чергою, відкриває можливість збільшити прибутки підприємств.

Зростання оборотного капіталу повинно відбуватись на фоні зростання вартості основних засобів. Якщо умова порушується тривалий час, підривається виробнича база для нарощування обсягів продукції в майбутньому [5, с. 407]. На сільськогосподарських підприємствах Вінниччини протягом 2005–2010 рр. основні засоби збільшились в абсолютних розмірах (темп росту сягнув 141,9%), однак їх частка у вартості всіх активів скоротилась з 40,3% в 2005 р. до 23,7% в 2010 р.

Таблиця 1

Структура активів і пасивів сільськогосподарських підприємств Вінницької області (на кінець періоду)

	2005		2006		2007		2008		2009		2010	
	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн.грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
АКТИВ												
Необоротні активи	1324,47	46,5	1230,88	48,1	1625,10	43,4	1874,42	35,3	2121,65	40,4	2481,72	36,2
Оборотні активи	1519,20	53,3	1319,18	51,5	2109,40	56,4	3418,24	64,5	3116,34	59,3	4363,71	63,6
Витрати майбутніх періодів	5,66	0,2	9,37	0,4	6,31	0,2	8,93	0,2	16,95	0,3	14,00	0,2
ПАСИВ												
Власний капітал	1670,45	58,6	1539,97	60,2	1906,76	51,0	2208,15	41,6	1996,78	38,0	2737,65	39,9
Забезпечення наступних витрат і платежів	46,0	1,6	30,21	1,2	22,78	0,6	21,67	0,4	19,89	0,4	22,33	0,3
Довгострокові зобов'язання	209,48	7,4	252,68	9,9	509,62	13,6	967,51	18,2	1248,74	23,8	1674,22	24,4
Поточні зобов'язання	920,76	32,3	732,13	28,6	1298,49	34,7	2102,76	39,6	1987,34	37,8	2420,40	35,3
Доходи майбутніх періодів	2,92	0,1	4,43	0,2	3,16	0,1	3,61	0,1	4,06	0,1	6,40	0,1
БАЛАНС	2849,63	100,0	2559,43	100,0	3740,810	100,0	5303,69	100,0	5256,81	100,0	6860,99	100,0

Примітка. Розраховано за даними: [3, с. 12–16; 4, с. 12–16]

Певні зміни відбулися у структурі оборотного капіталу. Найвищими темпами у 2005–2010 рр. зростали грошові кошти (434,5%), у ре-

зультаті чого їхня частка в загальній вартості оборотних активів збільшилась з 4,2 до 6,4%. Величина дебіторської заборгованості протягом досліджуваного періоду збільшилась в 4,1 раза, а її частка в загальній вартості оборотних активів зросла з 29,5% до 41,9%. Натомість, зростання найменш мобільної частини оборотного капіталу (запасів) на 124,3% супроводжувалось зниженням їхньої частки в оборотному капіталі з 66,3% до 51,8%. Таким чином, варто підкреслити, що протягом досліджуваного періоду відбувалися зміни в бік зростання ліквідності оборотних активів сільськогосподарських підприємств.

Основним джерелом фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств Вінниччини донедавна були власні кошти, частка яких у загальному обсязі джерел фінансування в 2003–2006 рр. коливалась в межах 58,6–65,2%. Зростання абсолютних обсягів власного капіталу в наступні роки супроводжувалось зменшенням його питомої ваги. Так, наприкінці 2010 р. на 1 грн. коштів, вкладених у майно підприємств, власного капіталу припадало лише 39,9 коп. Натомість частка і абсолютні обсяги позикових коштів підприємств збільшились. Найвищими темпами в 2005–2010 рр. зростали довгострокові зобов'язання (799,2%), у результаті чого їхня частка в структурі капіталу збільшилась з 7,4% в 2005 р. до 24,4% в 2010 р. Збільшення поточних зобов'язань на 162,9% спричинило зростання їхньої частки у джерелах фінансування з 32,3% до 35,3% (табл. 1).

Аналізом формування капіталу сільськогосподарських підприємств регіону в 2005–2010 рр. встановлено, що значна частка (28–33%) залучених коштів припадає на банківське кредитування. Протягом досліджуваного періоду спостерігається збільшення абсолютної величини кредиторської заборгованості по банківських кредитах у 4,2 раза та її частки в загальній величині капіталу підприємств з 11,1% в 2005 р. до 19,5% в 2010 р. При цьому довгострокові кредити банків зростали значно вищими темпами, ніж короткострокові (902,4% проти 374,8%).

Така тенденція в структурі джерел фінансування свідчить про зростання фінансової залежності сільськогосподарських підприємств регіону від зовнішніх джерел фінансування. В умовах спаду виробництва і високої ціни кредитних ресурсів збільшення обсягів залучення позикових коштів призводить до погіршення фінансової стійкості підприємств.

Правильність зробленого висновку підтверджує зміна показників фінансової стійкості (табл. 2). Зменшення коефіцієнта автономії у 2010 р. проти 2005 р. на 31,9% та коефіцієнту фінансування на 53,1% свідчить про зниження рівня забезпеченості діяльності сільськогосподарських підприємств власними коштами. Однак понад 60% діяльності підприємств протягом досліджуваного періоду фінансувалося за рахунок стабільних джерел, у структурі яких спостерігається зниження частки власного капіталу та зростання частки довгострокових зобов'язань.

Таблиця 2

Основні показники фінансового стану сільськогосподарських підприємств Вінницької області

Показник	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2010 до 2005, %
Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	0,586	0,602	0,510	0,416	0,380	0,399	68,1
Коефіцієнт фінансування	1,42	1,51	1,04	0,71	0,61	0,66	46,9
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,676	0,712	0,652	0,603	0,621	0,647	95,6
Коефіцієнт мобільності власного капіталу	0,36	0,38	0,43	0,60	0,57	0,71	198,1
Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власним оборотним капіталом	0,394	0,446	0,385	0,386	0,365	0,446	113,1
Коефіцієнт забезпечення власним оборотним капіталом запасів	0,60	0,68	0,64	0,75	0,63	0,86	144,8
Коефіцієнт реальної вартості майна	0,58	0,60	0,53	0,42	0,44	0,39	66,3
Коефіцієнт поточної ліквідності	1,65	1,80	1,62	1,63	1,57	1,80	109,3
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,56	0,61	0,65	0,79	0,65	0,87	156,4
Коефіцієнт оборотності активів	0,540	0,530	0,648	0,677	0,634	0,725	134,3
Коефіцієнт оборотності обігових коштів	1,064	1,004	1,185	1,104	1,020	1,170	109,9
Коефіцієнт оборотності запасів	1,553	1,451	1,748	1,677	1,652	1,721	110,9
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	0,872	0,892	1,185	1,487	1,591	1,856	212,7

Примітки:

1. Розраховано за даними: [3, с. 12–19, 39; 4, с. 12–19, 37].

2. Коефіцієнти фінансової стійкості та ліквідності розраховано станом на кінець періоду.

Власний оборотний капітал сільськогосподарських підприємств Вінниччини протягом 2005–2010 рр. збільшився в 3,2 раза. Це підвищило його частку у власному капіталі з 36% до 71%, що значно збільшило мобільність самого власного капіталу. При цьому, станом на кінець 2010 р., даним капіталом забезпечується формування 86% запасів, або 44,6% оборотних активів.

Безперервність виробничого процесу залежить від його забезпечення реальним майном, тобто тими засобами виробництва, які беруть участь у створенні продукції. Темпи росту абсолютних обсягів основних засобів, виробничих запасів, незавершеного виробництва сільськогосподарських підприємств протягом досліджуваного періоду становлять відповідно 141,9%, 141,8% і 266,7%, що зумовило зростання вартості реального майна підприємств з 1658,9 млн. грн. в 2005 р. до 2647,8 млн. грн. в 2010 р. (темп росту дорівнює 159,6%). Однак активи підприємств зростали більшими темпами (240,8%), що спричинило зниження частки реальної вартості майна в активах з 58% в 2005 р. до 39% в 2010 р. (оптимальне значення – 50%). Тенденція до зниження значення цього показника означатиме скорочення можливостей з нарощування випуску продукції в майбутньому.

Аналіз платоспроможності сільськогосподарських підприємств свідчить, що їхні поточні кредиторські зобов'язання повною мірою покриваються поточними активами. Значення коефіцієнта поточної ліквідності протягом досліджуваного періоду змінювалось у межах 1,57–1,80 (оптимальне значення 1,5–2,5). За рахунок найбільш ліквідних активів (грошових коштів, поточних фінансових інвестицій, дебіторської заборгованості) підприємства наприкінці 2010 р. можуть сплатити 87% короткострокових боргів (в 2005 р. – лише 56%).

Результати аналізу динаміки фінансових результатів і рентабельності сільськогосподарських підприємств Вінницької області (табл. 3) свідчать, що протягом 2007–2008 рр. та особливо 2010 р. спостерігалась тенденція зростання позитивних значень аналізованих показників, водночас 2006 і 2009 роки характеризуються негативною динамікою. Так, фінансовий результат від операційної діяльності в 2006 р. у порівнянні з 2005 р. зменшився на 20%, фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування – на 35,6%, а чистий прибуток – на 35,4%. При цьому по підприємствах, які одержали прибуток від звичайної діяльності, фінансовий результат зменшився на 23,1%, в той час як збиток збиткових підприємств зріс на 2%. Підсумком такої динаміки стало зниження рівня рентабельності операційної діяльності з 11,9% в 2005 р. до 9,9% в 2006 р., а всієї діяльності – з 9,5% до 6,3%.

Таблиця 3

Динаміка фінансових результатів і рентабельності діяльності сільськогосподарських підприємств Вінницької області за 2005–2009 рр.[1]

Показник	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2010 до 2005, +/–
Фінансовий результат від операційної діяльності, тис. грн.,	178115	142519	303864	585485	479179	1145387	967272
ланцюговий індекс	х	0,800	2,132	1,927	0,818	2,390	х
прибуток, тис. грн.	252303	203856	349227	761555	574766	1222064	969761
ланцюговий індекс	х	0,808	1,713	2,181	0,755	2,126	х
збиток, тис. грн.	74188	61337	45363	176070	95587	76677	2489
ланцюговий індекс	х	0,827	0,739	3,881	0,543	0,802	х
Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування, тис. грн.	156541	100811	198778	422125	188077	845913	689372
ланцюговий індекс	х	0,644	1,972	2,124	0,446	4,498	х
прибуток, тис. грн.	234324	180153	281557	628515	398235	1060258	825934
ланцюговий індекс	х	0,769	1,563	2,232	0,634	2,662	х
збиток, тис. грн.	77783	79342	82779	206390	210158	214345	136562
ланцюговий індекс	х	1,020	1,043	2,493	1,018	1,020	х

Чистий прибуток, тис. грн.	148802	96151	171084	415939	178301	827401	723599	
ланцюговий індекс	x	0,646	1,779	2,431	0,429	4,640	x	
прибуток, тис. грн.	230534	178137	265666	623111	393643	1044954	814420	
ланцюговий індекс	x	0,773	1,491	2,345	0,632	2,655	x	
збиток, тис. грн.	81732	81986	94582	207172	215342	217553	135821	
ланцюговий індекс	x	1,003	1,154	2,190	1,039	1,010	x	
Частка прибуткових підприємств[2], %	60,4	65,5	78,1	79,2	79,4	85,8	25,4	
Рентабельність операційної діяльності, %	11,9	9,9	15,3	20,1	14,5	27,1	15,2	
Рентабельність всієї діяльності, %	9,5	6,3	8,0	13,2	4,9	17,6	8,1	

Примітки:
1. Розраховано за даними: [3, с. 37, 39–40; 4, с. 35, 37–38].
2. За фінансовим результатом від звичайної діяльності до оподаткування.

Позитивна динаміка фінансових результатів 2007 і 2008 рр. має свої відмінності. Так, зростання фінансового результату від операційної діяльності агропідприємств в 2007 р. у порівнянні з 2006 р. на 113,2% зумовлене збільшенням прибутку прибуткових підприємств на 71,3% та зменшенням збитку збиткових підприємств на 26,1%. Натомість у 2008 р. відбулось зростання як прибутків, так і збитків від операційної діяльності в 2,2 і 3,9 раза відповідно. При цьому по всіх агропідприємствах фінансовий результат від операційної діяльності зріс на 92,7%, чистий прибуток – в 2,4 раза. Як наслідок, рівень рентабельності операційної та всієї діяльності в 2008 р. досяг значень 20,1% і 13,2% відповідно. Позитивна динаміка та високі значення фінансових результатів та рівня рентабельності відповідають значному зростанню обсягів виробництва валової продукції (переважно рослинництва) сільськогосподарськими підприємствами області в 2008 р.

Падіння української економіки у 2009 р. не могло не відбитися на сільському господарстві. Незважаючи на те, що обсяг валової продукції сільськогосподарських підприємств області в порівнянні з 2008 р. знизився лише на 5,8%, фінансовий результат від операційної діяльності скоротився на 18,2%, а чистий прибуток зменшився в 2,3 раза і становив 178 301 тис. грн.

Найефективніше сільгоспвиробники Вінниччини працювали в 2010 р., забезпечивши отримання 1 145 387 тис. грн. прибутку від операційної діяльності (в 2,4 раза більше, ніж у 2009 р., та в 6,4 раза більше, ніж у 2005 р.) та 8274,1 тис. грн. чистого прибутку (в 4,6 раза більше, ніж в 2009 р., та в 5,6 раза більше, ніж у 2005 р.). Рентабельність як операційної, так і всієї діяльності підприємств досягла найвищого за досліджуваний період рівня – 27,1% і 17,6% відповідно.

Таким чином, динаміка фінансових результатів та рентабельності агропідприємств регіону свідчить, що результатом їхньої діяльності протягом 2005–2010 р. було отримання прибутку, при цьому частка прибуткових підприємств протягом досліджуваного періоду постійно зростала (з 60,4% в 2005 р. до 85,8% в 2010 р.). За таких позитивних тенденцій розвитку сільгоспвиробники, однак, відчувають дефіцит обігових коштів, необхідних для фінансування технологічних потреб, а тому змушені використовувати спрощені технології виробництва продукції. Потребують інвестицій основні засоби виробництва сільськогосподарських підприємств Вінниччини, ступінь зносу яких наприкінці 2010 р. становив 41,9%.

Отже, подальший динамічний розвиток сільгосппідприємств повинен ґрунтуватись на інноваційно-інвестиційній основі, що сприятиме нарощуванню виробництва конкурентоспроможної сільськогосподарської продукції. Так, реалізація запропонованого вченими НААН механізму інтенсифікації аграрного виробництва шляхом залучення до нього необхідних коштів дасть змогу мати досить високий рівень рентабельності виробництва сільськогосподарської продукції, який коливатиметься у межах 50–55%, а з урахуванням державної підтримки – 60–65% [6, с. 11].

Висновки. Узагальнюючи результати проведених досліджень, можна відзначити, що сільськогосподарські підприємства Вінниччини все частіше користуються позиковими коштами та вкладають їх у ліквідні активи. Втрата фінансової автономії, зниження частки реальної вартості майна в активах обмежує можливості підприємств з нарощування випуску продукції в майбутньому. Проте, незважаючи на послаблення фінансової стійкості та поточної платоспроможності аграрних підприємств, частка прибуткових товаровиробників зростає, галузь демонструє позитивні значення фінансових результатів і рен-

табельності діяльності, зростання обсягів виробництва валової продукції сільськогосподарськими підприємствами. Подальший розвиток сільського господарства можливий за умов покращення інвестиційного та технічного забезпечення сільськогосподарських підприємств, переводу на новітні енерго- та ресурсозберігаючі технології, що здатні забезпечити прибуткове виробництво та реалізацію продукції за конкурентоспроможними цінами.

Література:

1. Кваша С. М. Вплив світової фінансової кризи на розвиток аграрного сектору вітчизняної економіки / С. М. Кваша // Економіка АПК. – 2009. – № 5. – С. 3–9.

2. Погорельська В. І. Стан сільського господарства Вінниччини у 2010 році [Електрон. ресурс] / Головне управління статистики у Вінницькій області : прес-випуски : травень 2011. – Режим доступу: http://www.vous.vin.ua/index.php/2010-11-23-13-52-20/111/576--2010-.html.

3. Фінансово-економічні показники діяльності сільськогосподарських підприємств Вінниччини : [статистичний збірник] / Головне управління статистики у Вінницькій області. – Вінниця, 2009. – 183 с.

4. Фінансово-економічні показники діяльності сільськогосподарських підприємств Вінниччини : [статистичний збірник] / Головне управління статистики у Вінницькій області. – Вінниця, 2011. – 155 с.

5. Коваленко Л. О. Фінансовий менеджмент : навч. пос. / Л. О. Коваленко, Л. М. Ремньова– 3-тє вид., випр. і доп. – К. : Знання, 2008. – 483 с.

6. Зубець М. В. Наукові засади розвитку агропромислового виробництва в сучасних умовах / М. В. Зубець // Економіка АПК. – 2011. – № 1. – С. 3-11.

УДК 657

Бондаренко Т. Ю.,
кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку та державного фінансового контролю Криворізького економічного інституту

ЗОВНІШНІ ТА ВНУТРІШНІ СУБ'ЄКТИ КОНТРОЛЮ

Виділено зміну первинного значення терміна "контролю". Розділено суб'єктів контрою на зовнішніх та внутрішніх. Наголошено на проблеми розвитку незалежного контролю та контролю власників на Україні. Запропоновано напрямки їх подолання.

Ключові слова: *контроль, зовнішні суб'єкти контролю, внутрішні суб'єкти контролю, аудит, внутрішньогосподарський контроль.*

Выделено изменение первоначального значения термина "контроль". Разделено субъектов контроля на внешних и внутренних. Отмечено проблемы развития независимого контроля и контроля собственников на Украине. Предложены направления их преодоления.

Ключевые слова: *контроль, внешние субъекты контроля, внутренние субъекты контроля, аудит, внутрихозяйственный контроль.*

Highlighted changes in the original meaning of the term "control". Controls to split subjects of external and internal. Highlighted the problem of independent oversight and control of owners in Ukraine. A direction to overcome them.

Key words: *control, external control subjects, subjects of internal control, audit, internal economic control.*

Постановка проблеми. Очевидний той факт, що зі зміною умов господарювання контроль набуває характеру основи, що є майже на всіх рівнях управління підприємством, й забезпечує оптимальний хід процесу управління на всіх його стадіях. Суб'єкти є основними складовими системи контролю. Без наявності цих складових неможливе нормальне функціонування чи організація контролю, тому уточненню складу суб'єктів контролю потрібно приділяти достатню увагу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Значний внесок у дослідження суб'єктів контролю зробили такі вітчизняні та зарубіжні економісти, як Е. А. Аренс, М. Т. Білуха, В. В. Бурцев, Ф. Ф. Бутинець, Дж. К. Лоббек, Є. В. Калюга, М. В. Кужельний, Л. В. Нападовська, О. А. Петрик, Б. Ф. Усач, М. Г. Чумаченко, О. Шпиг, О. Д. Шеремет та інші.

Мета і завдання дослідження Метою статті є з'ясування сутності контролю, а також класифікації суб'єктів зовнішнього і внутрішнього контролю для ефективного управління діяльністю підприємства.

© Бондаренко Т. Ю., 2011

Виклад основного матеріалу. Сучасні умови господарювання суттєво змінюють первинне значення терміна "контроль", вкладаючи у нього істотно більший зміст, ніж просто спостереження та порівняння. Як зазначає І. В. Ващенко, головна визначальна риса контролю – це можливість привести фактичний стан підконтрольного об'єкта з нашими уявленнями; конструктивна дія**,** що принципово відрізняється від "порівняння", "аналізу", "спостереження", "управління" [2]. Тобто, на нашу думку, у найбільш загальному розумінні, поняття "контроль" означає процес регулювання розвитку об'єкта згідно із заданими системою параметрами.

На нашу думку, визначення цього економічного поняття пов'язано, передусім, зі сферою його застосування. Контроль має охоплювати не тільки господарську діяльність підприємства, а й зовнішнє середовище в цілому, розглядаючи проблеми розширеного відтворення суспільно необхідного продукту, перевіряючи фінансові та фінансово-господарські відносини на макро-, мезо– та мікроекономічних рівнях.

Контроль не є органічною складовою процесу управління, а як самостійне явище є його альтернативою. І. В. Ващенко вказує, що необхідно чітко відрізняти спостереження за станом певних параметрів у розумінні складової управління будь-яким процесом і "контроль" у зовсім іншому розумінні – коли певний суб'єкт має можливість управляти об'єктом, але свідомо не використовує цієї можливості і задовольняється налагодженням контролю за результатами його функціонування.

На нашу думку, контроль не можна розглядати як альтернативу управлінню, оскільки контроль є методом його вдосконалення на всіх економічних рівнях та етапах проведення.

На думку В. В. Бурцева, існує така інтеграція самої функції контролю:

– горизонтальна – інтеграція контролю й інших функцій контролю на одному рівні управління. В результаті досягається узгодження окремих елементів управління для розв'язання управлінської проблеми;

– вертикальна – інформаційна інтеграція функцій контролю на різних рівнях управління. За такого виду інтеграції функція контролю реалізується на рівнях управління, але на базі однієї інформації, що агрегується [3].

Розглянемо суб'єктів контролю. Згідно з Господарським кодексом України, перевірки фінансової діяльності товариства здійснюються державними податковими органами, іншими органами державної влади у межах визначених законом повноважень, ревізійною комісією (ревізором) та аудиторами [1].

У вітчизняній економічній практиці склалася певна система органів, що здійснюють економічні процедури для виявлення ступеня надійності інформації про фінансово-господарську діяльність підпри-

ємства. Всі вони за ознакою належності до підприємства умовно поділені на зовнішні та внутрішні.

Структуру зовнішніх суб'єктів контролю формують органи державного фінансового контролю та незалежного контролю.

До суб'єктів державного контролю належать: контрольно-ревізійні відділи, податкові інспекції, міністерства, відомства.

Нині фінансовий контроль з боку органів ДКРС має каральний і виховний характер, але не має превентивного характеру щодо запобігання порушенням бюджетної дисципліни та зловживанням у фінансово-бюджетній сфері. З огляду на це, одним із напрямів удосконалення державного контролю є підвищення дієвості поточного контролю з боку органів казначейства в координації з органами виконавчої влади та Державної податкової адміністрації. Ефективність превентивних, а не подальших заходів важко переоцінити. Доцільно було б залучати органи ДКРС до здійснення попереднього контролю на стадії формування кошторисів доходів і видатків бюджетних установ, або уповноважити фінансові органи та органи Державного казначейства здійснювати, крім поточного, ще й попередній контроль за формуванням фінансових ресурсів бюджетних установ.

До суб'єктів незалежного контролю належать аудиторські фірми, органи контролю банків, інвестиційних фондів тощо.

Нестабільна економічна ситуація, що склалася в Україні, потребує вирішення низки проблем, які мають місце у професійній діяльності аудиторів, аудиторських фірм і унеможливлюють успішний розвиток аудиту.

Однією з проблем є недостатня кількість методичних розробок з аудиторського контролю, що спричиняє нестачу знань та низьку компетенцію аудитора під час виконання своїх завдань. Крім того, такі тенденції призводять до зниження рівня конкурентоспроможності українських аудиторів, порівняно з іноземними, які пропонують значно ширший перелік послуг [6].

Іншим негативним явищем є нестача кваліфікованих аудиторських кадрів, що призводить до зниження якості аудиторських послуг. Це питання порушується не лише користувачами аудиторських послуг і державними органами, але й власне аудиторами, які зацікавлені в стабільному розвитку ринку аудиторських послуг, підвищенні престижу аудиторської професії. Незважаючи на законодавчу вимогу щодо обов'язкового підтвердження незалежним аудитором показників річної фінансової звітності, інвестори та інші користувачі звітності не ставляться з належною довірою до висновку аудитора про достовірність показників фінансової звітності.

Поряд з перерахованими вище питаннями існує серйозна проблема формування ціни на аудиторські послуги, а саме в частині методики її

визначення. Єдиної системи розрахунку вартості послуг аудиторської фірми в Україні не існує, тому аудитори часто використовують власну систему формування ціни. Найчастіше така система заснована на визначенні кількості відпрацьованих людино-годин або обсягу виконаних робіт. Також велика кількість аудиторів на ринку спричиняє значне зниження ціни на аудиторські послуги у зв'язку з необхідністю боротьби за клієнта. Це, своєю чергою, впливає на зниження якості аудиту.

Слід зазначити, що сьогодні у системі зовнішнього контролю є багато проблем, основні з яких такі: невизначеність правового поля щодо поняття "державний фінансовий контроль", розподіл обов'язків кожного суб'єкта системи та механізм їх співпраці під час перевірки. Ці питання є доволі суперечливими та не є предметом цього дослідження.

За результатами проведених статистичних досліджень, аудиторських перевірок гірничо-збагачувальних комбінатів Кривбасу автором зроблено висновок, що зовнішніми суб'єктами контролю охоплюється тільки інформація, яка міститься у системі бухгалтерського обліку. Об'єкти не деталізуються за центрами відповідальності, а розглядаються на рівні комбінату або окремих переділів. Так, результати проведеного опитування зовнішніх аудиторів, свідчать, що при проведенні зовнішнього контролю витрат охоплюється 40% їх реального обсягу, оскільки при перевірці оцінюється робота не всього комбінату, а окремих переділів.

Тобто можна стверджувати, що за допомогою зовнішніх суб'єктів контролю охоплюються не всі об'єкти контролю, що приводить до потреб побудови на підприємстві ефективного внутрішньогосподарського контролю.

Структура внутрішніх суб'єктів контролю залежить від організаційної структури підприємства. Проте досить часто в економічній літературі під суб'єктами внутрішньогосподарського контролю розглядають посадових осіб на підприємстві. Наприклад, С. В. Стендер вважає суб'єктами внутрішньогосподарського контролю керівника (директора), головних спеціалістів та керівників підрозділів [5].

З таким визначенням суб'єктів внутрішньогосподарського контролю важко погодитися, адже внутрішньогосподарський контроль є необхідним не тільки в системі управління підприємством, а й у виробничому процесі на кожному робочому місці. Крім того, суб'єктами внутрішньогосподарського контролю можуть бути як окремі особи, так і групи осіб – спеціально створені служби, комісії, ради тощо. Це можуть бути відділи внутрішнього аудиту, контрольно-ревізійні бюро, відділи економічної безпеки тощо.

Одним із найбільш проблемних питань є законодавче регулювання організації внутрішньогосподарського контролю підприємств недержавної форми власності в Україні. Правове поле внутрішнього

контролю нині не визначене, оскільки Господарський кодекс (як і решта законів) не містить визначення такого поняття та його основні принципи і складові елементи [1].

Виходячи з окреслених положень, можна стверджувати – сьогодні недостатньо висвітленим є питання методологічних аспектів внутрішньогосподарського контролю на підприємствах, що формує високу актуальність досліджень у визначеній площині. Також варто зазначити, що існує проблема дослідження і самої категорії "внутрішньогосподарський контроль" як такої, що є найбільш дискусійною та не отримала достатнього висвітлення у чинних нормативно-правових актах, що регулюють сферу внутрішнього контролю вітчизняного підприємства.

Висновки. На шляху становлення, розвитку та функціонування незалежного контролю в Україні постає багато проблемних питань, що негативно позначаються як на результатах діяльності підприємства, так і на економічній ситуації держави загалом. Система внутрішньогосподарського контролю являє собою комплекс методик та процедур, прийнятих керівництвом підприємства для досягнення оптимальних умов господарювання та виконання управлінських рішень. Якісний рівень методик систем внутрішньогосподарського контролю різних об'єктів є одним із найбільш очевидних чинників ефективності роботи. Недостатня кількість таких методик знижує його результативність, що забезпечує низьку якість управління господарськими процесами. Причиною неефективності застосовуваних методик контролю є ігнорування специфічних особливостей суб'єктів та об'єктів контрольного процесу.

Література:

1. Господарський кодекс України, затверджений постановою Верховної Ради України від 16.01.2003 р. № 436-IV – http://www.liga.net/.

2. Бурцев В. В. Внутренний контроль: основные понятия и организация проведения / В. В. Бурцев // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – № 4. – С. 10-20.

3. Ващенко І. В. Державний Неистребима вера женщин в мужские обещания…. дис. на здобуття наук. ступеню канд. екон. наук : спец. 08.04.01 "Фінанси, грошовий обіг і кредит" / І. В. Ващенко. – Київ. 2005. – 22 с.

4. Сопко В. В. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу : підручник / В. В. Сопко, В. П. Завгородній. – К. : Вид-во КНЕУ, 2004. – 411 с.

5. Стендер С. В. Економічна сутність складових господарського контролю. http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Oif_apk/2009_1/20_Stend.pdf.

6. Шевчук О. А. Аудит в Україні – проблеми та перспективи розвитку [Текст] / О. А. Шевчук, Н. Г. Здирко // Збірник наукових праць кафедри економічного аналізу Тернопільського національного економічного університету. – 2010. – № 6. – С. 530-531.

УДК 639.3/.5

Вдовенко Н. М.,
кандидат економічних наук, доцент, докторант кафедри державного управління Національного університету біоресурсів і природокористування України

МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ УДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ РИБНИЦТВА

Висвітлено питання здійснення державної фінансової підтримки виробництва рибної продукції. Визначено специфічні чинники, що впливають на попит і пропозицію товарної риби.
Ключові слова: *держава, економіка, попит, пропозиція, рибництво, рибогосподарське підприємство, ринок.*

Освещены вопросы проведения государственной поддержки производства рыбной продукции. Определены специфические факторы, которые влияют на спрос и предложение товарной рыбы.
Ключевые слова: *государство, экономика, спрос, предложение, рыбоводство, рыбохозяйственное предприятие, рынок.*

The article is devoted the main questions by government financial support of fish product. To determine specific factors to have an influence on demand and supply of fish.
Key words: *state, economics, demand, supply, fish-breeding, fishing enterprises, market.*

Постановка проблеми. Визнаючи значення і об'єктивну необхідність підтримки рибного господарства, держава не може віднайти необхідні фінансові ресурси для її реалізації. Політичні події останніх років не сприяють вирішенню невідкладних завдань, але, заявивши про європейську інтеграцію, бажання зайняти пристойне місце серед розвинутих країн, не можна так довго ігнорувати фінансово-економічні проблеми галузі, які можуть мати незворотні наслідки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання розвитку фінансової системи держави досліджували П. В. Мельник, С. М. Кваша, В. П. Кудряшов, О. П. Чернявський та інші, праці яких включають аналіз основних категорій дослідження, а також О. Д. Василик, В. Д. Базилевич та інші, розвідки яких містять узагальнення та критичний огляд напрацювань учених із досліджуваної проблеми. Актуальними залишаються недостатньо розроблені та дискусійні питання державної

© Вдовенко Н. М., 2011

фінансової підтримки рибництва, визначення специфічних факторів, що впливають на попит і пропозицію товарної риби, які дозволяють аналізувати стан внутрішнього ринку продукції аквакультури та прогнозувати фінансово-економічні наслідки його розвитку в умовах сучасних тенденцій скорочення промислу в морях і океанах.

Мета і завдання дослідження. Метою роботи є обґрунтування необхідності здійснення державної фінансової підтримки виробництва рибної продукції.

Виклад основного матеріалу. В Україні було розроблено й прийнято декілька національних програм розвитку галузі, зокрема, Закон України "Про рибне господарство, промислове рибальство та охорону водних біоресурсів" [1], "Про загальнодержавну програму розвитку рибного господарства України на період до 2010 року" від 19.02.2004 [2]. Щороку витрати на реалізацію цієї програми повинні були становити 44 млн. грн. Проте у відповідних державних бюджетах витрати на фінансування цієї програми окремою статтею не були передбачені.

Протягом 2004–2010 рр. обсяги бюджетних асигнувань, спрямованих на фінансування галузі, поступово зросли з 111,8 тис. грн. до 438,9 тис. грн. на рік. При цьому зростання обсягів державної підтримки не сприяло підвищенню ефективності рибогосподарської діяльності та формування раціонального ринку рибної продукції. Із системних позицій формування інформації про попит та пропозицію на товарну рибну продукцію варто розглядати як безперервний процес стимулювання росту виробництва. Для контролювання цього процесу методично функціональну поведінку пропозиції товарної риби (F_0) запропоновано визначати як багатофакторну функцію (1):

$$F_0 = \sum_{i=1}^{N} S_i \, R_i (L(G), T(G)) + K \qquad (1)$$

де N – кількість господарств, що виробляють кінцевий продукт споживання; S_i – площа водойм (га), лотоків, садків, басейнів (м^2) окремо взятого і-ого господарства, а R_i – його рибопродуктивність (маса готової продукції, що отримана з одиниці площі), ц/га, кг/м^2; L – обсяг вирощування рибопосадкового матеріалу; T – технології відтворення та вирощування модельних об'єктів аквакультури; G – обсяг державної фінансової підтримки рибогосподарського виробництва; К – обсяг імпорту риби та рибної продукції.

Методологічне значення формули (1) полягає у демонстрації логічної сутності ідеального стану економічної організації виробництва. Причому величини R_i є функціями обсягу вирощування рибопосадкового матеріалу L та технологій, що використовуються у виробництві

T (використання мінеральних добрив, штучних кормів, ущільнення посадки риби тощо). *L* та *T,* своєю чергою, залежать від обсягу державної фінансової підтримки *G*, що виділяється для галузі. Розрахунок показника (F_0) можна провести на досить широкій визначальній базі із застосовуванням коефіцієнтів обсягу державної фінансової підтримки рибогосподарського виробництва. З цією метою виокремлено основні статті витрат Державного бюджету України, які безпосередньо пов'язані із забезпеченням виробництва продукції: селекція у рибному господарстві; відтворення та охорона водних живих ресурсів і регулювання рибальства (з 2007 року стаття розділена на дві: організація діяльності органів рибоохорони рибовідтворювальних комплексів та відтворення водних живих ресурсів у внутрішніх водоймах та Азово-Чорноморському басейні). Базовим періодом є 2000 рік.

За отриманими даними на вказані статті у 2000 р. виділено 13535,5 тис. грн., 2001 р. – 22189,5 тис. грн., 2002 – 33471,1 тис. грн., 2003 р. – 35249,6 тис. грн., 2004 р. – 53646,3 тис. грн., 2005 р. – 71790,5 тис. грн., 2006 р. – 102319,4 тис. грн., 2007 р. – 120547,8 тис. грн., 2008 р. – 142485,9 тис. грн., 2009 р. – 103071,3 тис. грн., 2010 р. – 115602,7 тис. грн.

Оскільки явний вигляд функцій R_t, *L* та *T* невідомі, для прогнозування кількісної поведінки пропозиції побудуємо спрощену математичну модель, параметри якої знайдемо феноменологічно із статистичних даних про обсяги вилову у внутрішніх водоймах України. Обсяг пропозиції товарної риби на ринку можемо модельно описати таким диференційним рівнянням (2):

$$\frac{dF_o(t)}{dt} = k_1 F_o(t) + k_2 t + k_3 \text{, де t – час.} \qquad (2)$$

Коефіцієнт k_1 є сумою двох доданків різних знаків $k_1 = k_1' + k_1''$: додатній внесок k'_1 відповідає заходам, що вживаються для підтримання рибопродуктивності вже діючого господарства (проведення інтенсифікаційних заходів); від'ємний же внесок k''_1 відповідає за природний занепад у господарстві, і якщо його не підтримувати, то обсяги виробництва будуть експоненційно падати (якщо не збільшувати рибні запаси і поліпшувати видовий склад водних біоресурсів у природному середовищі через їх штучне розведення та наступне вселення до природних водойм). Лінійний внесок $k_2 t + k_3$ у правій частині формули (2) відповідає за довгострокові заходи у галузі (державна підтримка виробництва, сприятливе законодавство, запровадження нових біотехнологій у рибництві) призводять до додатних k_2 , k_3; жорстка ж податкова політика тощо – до від'ємних). Загальний розв'язок рівняння (3) має такий вигляд:

$$F_0(t) = C\exp(k_1 t) - \frac{k_2}{k_1}t - \frac{k_2 + k_3 k_1}{k_1^2}, \quad (3)$$

де C – константа інтегрування.

Екстраполюємо статистичні дані щодо вилову у внутрішніх водоймах експоненційно-лінійно комбінованою функцією (4) [3; 4].

$$F_0 = p_1 \exp\left(-\frac{t}{p_2}\right) + p_3 t + p_4 \quad (4)$$

Результати числового моделювання наведено на рис. 4. 7.

З рис. 2 видно, що запропонована модель добре узгоджується зі статистичними даними. Підставивши отримані числові значення параметрів, маємо вигляд функції пропозиції (5):

$$F_o = 682\exp\left(-\frac{t-1990}{1,66}\right) + 0,42(t-1990) + 32,3 \quad (5)$$

У цей момент функція пропозиції (6) вийшла на свою лінійну асимптоту.

$$F_0 = 0,42\,(t - 1990) + 32,3 \quad (6)$$

Оскільки кутовий коефіцієнт прямої (6) є не високим, то прогноз в рамках розглянутої моделі свідчить про стагнацію вітчизняного рибництва і відповідно зниження обсягу пропозиції товарної риби на ринку. Очікуване значення вилову у внутрішніх водоймах у 2015 році $F_0(2015) \approx 43$ тис. т.

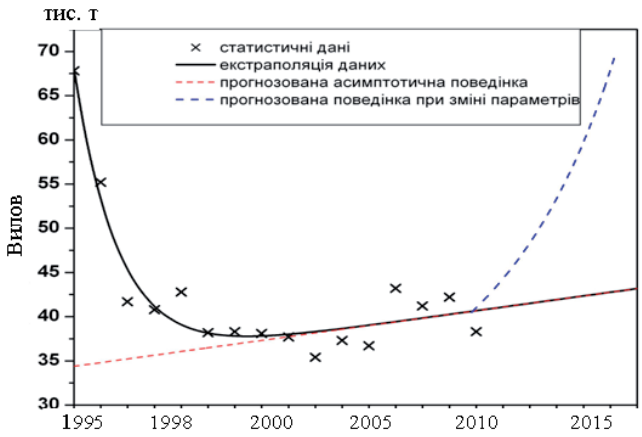


Рис. 2. Прогнозна асимптотична поведінка пропозиції товарної риби

Такий прогноз не задовольняє потреби населення, тому має сенс нарощувати обсяги виробництва вітчизняної продукції. Розглянемо механізм такого підвищення. Необхідно створювати умови для виконання $p_2<0$, тобто необхідне: поновлення рибних ресурсів швидше ніж їхнє виснаження; використання рибопосадкового матеріалу високої якості; підвищення рибопродуктивності наявних водних об'єктів. Сьогодні нараховується 103,7 тис. м^2 басейнів, 144,2 тис. м^2 садків та 122,5 тис. га ставів. Середня рибопродуктивність ставів становить 0,6 т/га, що приводить до значення коефіцієнта $p_3 = 0,42$.

Припустимо, що рибопродуктивність цих площ піднімається з 0,6 т/га до значення близько 1,5 т/га, що відповідає зростанню рибопродуктивності і відповідно коефіцієнта p_3 у 2,5 рази $p_3 = 1,05$. При значенні $p_4 = 35$ і $\frac{1}{p_2} = -0,3$, користуючись умовою зшиву реальної і підвищеної пропозиції товарної риби у теперішній момент часу, отримаємо такий вираз для збільшеного виробництва:

$F'_0 = 6,25 \exp(0,3(t - 2010)) + 1,05(t - 2010) + 34,75;\ t > 2010,$ що дає в прогнозі на 2015 рік $F'_0 = 68$ тис. т.

Що стосується пропозиції на товари, які є продуктами переробки риби (риба копчена, в'ялена, балик), то їх обсяг є також функцією багатьох аргументів. Найбільш важливими серед них можуть бути: ціна на ринку, собівартість виробленої продукції, наявність потужностей і рівень завантаженості, ціни товарів-замінників. Володіючи наявною інформацією, підприємства можуть планувати і придбати відповідних ресурсів стільки, скільки їм потрібно для здійснення виробничої програми діяльності.

Беручи до уваги те, що розрахунок сумарного ринкового попиту на продукцію аквакультури та продукти її переробки значно складніший, ніж розрахунок пропозиції, здійснено відбір більшої кількості щодо непередбачуваних чинників. На цій основі запропоновано інтегральний показник попиту на товарну рибу $F_{D,}$ який має такий формалізований вигляд (7):

$$F_D = f(F_x; F_y; F_c; F_b; F_m; F_q; F_e; F_g) \qquad (7)$$

де F_x – кількість населення та його вікова структура; F_y – рівень доходів населення; F_c – ціни на продукцію; F_b – попит на товари-замінники; F_m – регіональні особливості розташування водойм; F_q – якість продукції; F_e – експортний попит на продукцію; F_g – попит на рибу рибопереробних, рибообробних підприємств.

Попит на рибу і морепродукти є виробничим і до того ж багатоступеневим. Попит на товарну рибу цінних видів є похідним від попиту рибопереробних і рибообробних підприємств, ресторанів. Є в ньому і частка експортного попиту на продукти переробки риби, як на кінцевий продукт споживання домогосподарств.

Сумарний попит на продукцію рибообробки, рибопереробки в кінцевому підсумку залежить від попиту населення на консерви, балики, рибні продукти, що, своєю чергою, залежить від великої кількості факторів, серед яких чимало суб'єктивних. Попит на рибопосадковий матеріал (личинки, мальки, цьоголітки, однорічки) залежить від попиту рибницьких господарств, залежно від сезону. Така багаторівневість врахування попиту на продукцію аквакультури ускладнює визначення ємності ринку. Це означає, що слід оперувати не обсягами, які розраховані через усереднені показники, а обсягами, що становлять сумарний попит всіх ринкових індивідів, а це значно складніше.

Для аналізу скористаємось даними загального вилову риби в Україні та вилову у штучних водоймах, імпорту продукції, обсягу споживання продукції населенням. Попит у цій ситуації представлено як сумарне значення обсягу імпорту риби та власного вилову. Зростаючий попит на продукцію аквакультури задовольняється за рахунок імпорту, оскільки власний вилов зменшується. У цей час пропозиція продукції з підприємств аквакультури є практично сталою, і спостерігається повільне лінійне зростання. Підсумовуючи ці факти, можемо дійти висновку про доцільність розглянутого вище державного стимулювання виробництва аквакультури у штучних водоймах, завантаження виробничих потужностей, оскільки на продукцію є попит, а споживання "надлишкового" виробництва буде відбуватись за рахунок відтоку покупців від імпортного товару.

Висновки. Отже, проведене дослідження дозволяє констатувати, що вища законодавча влада країни, уряд правильно оцінює значення рибогосподарської галузі в розвитку продовольчого комплексу країни та необхідність формування державної політики в цій сфері на перспективу.

Література:

1. Про рибне господарство, промислове рибальство та охорону водних біоресурсів: Закон України від 8.07.2011. – № 3677–VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=3677-17.

2. Про загальнодержавну програму розвитку рибного господарства України на період до 2010 року: Закон України від 19.02.2004 № 1516-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2004. – № 22. – С. 313.

3. Бахвалов Н. С., Численные методы / Бахвалов Н. С., Жидков Н. П., Кобельков Г. М. – 3-е изд., доп. и перераб. – М. : БИНОМ. Лаборатория знаний, 2004. – 663 с.

4. Вержбицкий В. М. Основы численных методов: учебник / Вержбицкий В. М. – М. : Высш. шк., 2002. – 840 с.

5. Лапчик М. П. Численные методы: учеб. пособ. / Лапчик М. П., Рагулина М. И., Хеннер Е. К. – 2-е изд. – М. : Академия, 2005. – 284 с.

УДК 544.57:001.895

Головко О. А.,
инженер-электроник управления информационных технологий УО "Полесский государственный университет"

ОБОСНОВАНИЕ ОСВОЕНИЯ ИНОВАЦИОННОГО ПРОЕКТА СОНОХИМИЧЕСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ

Рассматривается возможность освоения сонохимических технологий предприятиями. Предложены основные аспекты инновационно-сервисного договора.
Ключевые слова: *сонохимические технологии, предприятие, инновационный проект, инновационно-сервисный договор.*

Розглядається можливість освоєння сонохімічних технологій підприємствами. Запропоновано основні аспекти інноваційно-сервісного договору.
Ключові слова: *сонохімічні технології, підприємство, інноваційний проект, інноваційно-сервісний договір.*

The possibility of developing sonochemical technology is consider by enterprises. The major aspects of innovation and service contract are suggested.
Key words: *sonochemical technology, enterprise, innovative design, innovation and service contract.*

Постановка проблемы. В настоящее время развитие сонохимических технологий и изобретение "Ультразвукового Сонохимического Дезинтегратора" (УСД) привело к его распространению и использованию в фармацевтической, пищевой, химической, нефтеперерабатывающей и других промышленностях. Сонохимические технологии в процессе производства обладают статусом ресурсосберегающих, т.е. важнейшими для них являются показатели технико-экономической эффективности. Поэтому внедрение в производство конкурентоспособного оборудования, такого как УСД делает технологическую среду и промышленную инфраструктуру предприятий компактной, менее ресурсоемкой. Ею проще управлять и модифицировать выпуск новых изделий. Для инновационного развития предприятий, обеспечения отдачи от привлекаемых финансов и нематериальных активов при коммерциализации ультразвукового сонохимического дезинтегратора необходимо рассмотреть возможность партнерского освоения такого наукоемкого изобретения.

Анализ исследований и публикаций. Проблемам управлением

© Головко О. А., 2011

инновациями в организациях посвящено немало трудов отечественных ученых: В. Кокурина, Л. Е. Чередникова, А. В. Баранцева, В. В. Кулямин, В. А. Омельченко, О. Л. Петренко и др. Однако, на сегодняшний день существует ряд вопросов, которые касаются возможности освоения сонохимических технологий предприятиями, требующих глубокого понимания и решения.

Цель и задачи исследования. Цель исследования заключается в изучении преимуществ освоения инновационного проекта сонохимических технологий и разработке основных аспектов инновационно-сервисного договора.

Изложение основного материала. "Изобретение – это новое и обладающее существенными отличиями техническое решении задачи в любой отрасли народного хозяйства, социально-культурного строительства или обороны станы, дающее положительный эффект" [1, с. 100]. В зависимости от технологических параметров изобретения можно разделить на продуктовые и процессные. В данной статье касаемся продуктовых изобретений, которые включают в себя применение новых комплектующих Любое изобретение основывается на опыте, знаниях и индивидуальном творчестве разработчика. Именно творчество дает начало чего-то нового. В настоящее время роль изобретателя и его работы довольно существенна. Однако, при рассмотрении вопроса о внедрении изобретения, разработчик сразу же сталкивается с трудностями реализации своих идей. Это связано с тем, что большинство изобретений требуют привлечения различного рода затрат. Даже на первоначальном этапе материальные затраты играют значительную роль, т.е. при ограниченном финансировании добиться желаемого результата достаточно тяжело. Также определяющую роль играет экономическая целесообразность новшеств для предприятий [2].

Чаще всего при коммерциализации изобретений разработчики сталкиваются с такими проблемами как отсутствие опытных образцов и маркетинговых исследований, осторожностью руководителей в принятии решений по модернизации технологических процессов [3]. А ведь каждая модернизация производства происходит посредством реализации и освоения инновационного проекта, основанном на внедрении научно-технических открытий и достижений.

"*Инновационный проект* – это проект, решение задач которого направлено либо на создание новшества (новой технология и метода, нового продукта и услуги), либо на освоение новой технологии или нового метода (нового способа или новой возможности действий), новой системы или структуры. И стратегическое развитие имеет содержание в виде инновационного развития организации на основе созданного или освоенного новшества" [4, с. 390] Согласно дан-

ному определению “инновационный проект” рассматривается как конфигурация целевого управления инновациями, процесса реализации инноваций и, конечно, комплекта документов. Рассматривая эти три составляющие инновационного проекта, его можно представить как систему ресурсов, привлекаемых для разработки и внедрения проекта, сроков, исполнителей, технической, финансовой документации, уникальной последовательности научно-технических действий, коммерческих мероприятий, приводящих к инновациям. Т. е. с учётом всего вышесказанного, можно дать и другое определение *инновационному проекту* как совокупности документов, которая определяет систему установленных мероприятий, целей с требованиями по времени, стоимости и качеству результатов. Изначально для освоения инновационных проектов необходимо скрупулезное изучение инноваций. Прежде всего необходимо уметь отличать инновации от незначительных изменениях в продуктах и технологических процессах. Такими несущественными изменениями считаются любые изменения, которые не оказывают влияние на ресурсосбережение, параметры, стоимость изделия.

В основе инновационного проекта лежит интеллектуальная собственность, принадлежащая разработчику технологий и направленность на достижение целей, которая оценивается по технологическим параметрам, а также с рыночных позиций. Мерой потенциала творческого применения служит и научно-практическая ценность инновации. Использование этой меры можно узнать о степени необходимости инновации в производственной сфере. Естественно, что ценность инвестиционного проекта будет тем выше, чем шире круг её применения. Например, освоение сонохимичских технологий возможно как для пищевой, фармацевтической, металлургической, парфюмерной промышленностей. Если бы инновационные проекты освоения сонохимических технологий были сильно ограничены, сложностями в техническом, материальном, ресурсном обеспечении, то это мешало бы их распространению и применению в различных видах производства. В настоящее время необходимость применения сонохимических технологий обусловлена тем, что предприятия, в технологических процессах которых имеет место использование химических реакций, стремятся сократить технические издержки.

Основными задачами промышленной химии является увеличение интенсивности скорости химических реакций в жидкой среде. При отсутствии ультразвуковой активации интенсификация скорости достигается применением довольно дорогостоящих катализаторов, увеличением температуры и давления, что приводит к увеличению издержек. Использование сонохимических технологий, т. е. применение

ультразвука для ускорения химических процессов не только увеличивает скорость химической реакции, но и процент прореагировавших веществ. Поэтому, при обработке жидкости ультразвуком можно получить химические процессы, которые не будут возможны в других условиях [5]. Существенная необходимость применения ультразвука в промышленной химии привела к изобретению ультразвукового сонохимического дезинтегратора – устройства скачкообразного преобразования низкой плотности энергии ультразвука в мощное кавитационное поле, способное разрушить структуру металла, воды, масел, продуктов (масел, жиров, белков).

Ультразвуковой сонохимический дезинтегратор не представляет интерес как отдельное оборудование, т. е. он должен быть доставлен на предприятие сервисными специалистами, установлен, подключен, настроен, введен в эксплуатацию. Персонал, который согласно технологическому процессу, будет отслеживать работу дезинтегратора, должен быть обучен и ознакомлен с инструкциями по его эксплуатации. Специалисты некоторых предприятий считают, что работы по введению в эксплуатацию оборудования могут провести собственные работники. В таких случаях нет необходимости считать расходы на введение в эксплуатацию на данных предприятиях. Однако, если подрядчик несёт ответственность за технологические работы, то появляется необходимость учесть содержание и продолжительность всех работ. Получается, что полная стоимость работ зависит от согласованного с заказчиком технического задания, количества участвующих организаций, применяемых расценок и массы других факторов.

В основном предприятия приобретают ультразвуковые сонохимические дезинтеграторы для того, чтобы получить прибыль при снижении издержек на закупку различных ресурсов и на энергопотребление. Следовательно, что польза будет тем выше, чем заметнее удастся эти издержки снизить, и чем продолжительнее будет длиться эффект от внедрения инновационного проекта. Экономический эффект от использования УСД возникает с началом его работы и заключается в снижении расхода электроэнергии и других ресурсов, что ставит его на ступень выше тех инновационных проектов эффект от внедрения которых появляется только через определенный период времени. Естественно, что любое предприятие, рассчитывает на непрерывную работу дезинтегратора в течение довольно продолжительного срока. Несколько лет, пока оборудование на гарантии издержки на техническую поддержку можно не планировать. Однако, со временем издержки на сервисное обслуживание сонохимического дезинтегратора возрастут.

Эффект при внедрении сонохимических технологий может быть рассмотрен на примере мясоперерабатывающих предприятий и про-

изводства свинцовых пластин, которые широко используются при изготовлении аккумуляторов. Освоение инновационного проекта сонохимических технологий при производстве свинцовых плавтин приводит к следующему:

1. Появляются новые возможности управления технологическим процессом. Привлекательность применения УСД как прорывного изобретения состоит в том, что оно быстро посредством “врезки” может стать частью конкретных технологий в пищевой, химической, нефтедобывающей, горнорудной, фармацевтической и парфюмерной промышленности.

2. Повышение конкурентоспособности продукции, например, с точки зрения улучшения качества пластин аккумуляторов, имеют значение ряд вторичных механических и физико-механических эффектов УСД-обработки, которые порождают в структурах катодных материалов уменьшение сети микротрещин, расположенных на поверхности пластин аккумулятора; устранение особого вида дефектов строения металла в виде незанятых узлов, пробелов или пустот решетки. Ликвидация этих не герметически замкнутых полостей, снижает проникновение в них инородных веществ [6]. Ультразвуковой капиллярный эффект интенсифицирует процессы проникновения с внешней поверхности пластин через многочисленные устья микрощелей атомов расплава в микрокапиллярную систему и кристаллическую решетку твердой частицы. Контролируется формирование и агломерация нужных размеров частиц, а также модификация структуры в соответствии с заданными температурами, уменьшение размеров кристаллов, позволит увеличить площадь поверхности, что позволит увеличивать предельные токи в несколько раз, сократить диффузионные каналы и полости для переноса ионов из объёма на поверхность и обратно, что сократит дистанции их переноса в структурах катодных материалов. На качественно новом уровне разрешаются проблемы повышения электронной проводимости частиц, оптимизации баланса мощности и энергоёмкости, что позволит улучшить качество, эксплуатационные свойства и надежность изготовления аккумуляторов.

Применение ультразвуковой сонохимического дезинтегратора в мясоперерабатывающей промышленности приводит к сохранности витаминного комплекса и вкусовых качеств мясопродуктов, за счёт возможности отказаться при производстве мясных изделий от цветостабилизирующих, влагоудерживающих и консервирующих добавок таких как нитрит натрия, что увеличивает экологическую безопасность мясных продуктов, понижает технологические потери, уменьшает использование каменной соли, которая влияет на качество выпускаемых мясных изделий, влияя на цвет, запах и сроки хранения изделий.

Таким образом, рассмотрев вопросы и проблемы внедрения инновационных проектов в общем, можно выделить основные преимущества освоения инновационного проекта сонохимических технологий:

– возможность получить новые высококачественные продукты производства при уменьшении издержек;

– в настоящее время уже созданы и успешно работают опытные образцы УСД в пищевой промышленности;

– маркетинговые исследования показали, что товар, произведённый с использованием ультразвукового сонохимического дезинтегратора не только высококачественен, а поэтому востребован потребителями, но и его применение существенно снижают затраты электроэнергии и других ресурсов;

– разработчики на договорных условиях готовы выполнить у потенциальных заказчиков работы по модернизации технологических процессов;

– проводится разработка учебно-методических комплексов по применению ультразвука на интенсификацию процессов: тепломассообмена, диспергирования, сушки, диффузии, эмульгирования, дегазации, деаэрации, охлаждения, смешения, гомогенизации, фильтрации, экстракции, пастеризации и гидратации сырья.

Разумеется, в успехе освоения инновационного проекта огромную роль играют не только сами инновации, значимость технологий для предприятия, но и организационной культурой предприятия, т. е. методы работы и общения с людьми [7], что может существенно облегчить или, наоборот, усложнить освоение проекта. При освоении инновационных процессов часто возникают вопросы, связанные с тем, что в настоящее время предприятиям приходиться выживать в рыночной среде и это, как следствие, ведёт к тому, что они не могут позволить себе инновационные внедрения. Для того, чтобы обойти трудности нами предлагается совместное внедрение проекта приводит, которое приводит к соглашению между партнерами в виде инновационно-сервисного договора.

Выводы. При рассмотрении сущности инновационно-сервисного договора можно выделить следующие основные позиции:

1. Специалисты демонстрируют возможности оборудования сонохимической технологии по созданию продукции, обладающей высоким импортозамещающим и экспортным потенциалом, эксплуатационным, экологическим и энерго-, и ресурсосберегающим эффектами, высокой добавленной стоимостью с быстрой окупаемостью затрат.

2. Специалисты производят внедрение технологии, наладку оборудования и его сервисное обслуживание, обучение персонала работе на нем.

3. Проводится отслеживание работы ультрозвукового сонохимического дезинтегратора при помощи современных информационных технологий.

4. Предприятие, внедрившее изобретение – УСД-технологию, оплачивает затраты компании, предоставившей оборудование по следующему графику: в размере 61% от дополнительной прибыли в первый год, 39% по итогам второго года и 5% на весь период действия договора (определяется отдельным соглашением о разделе дополнительной прибыли заинтересованных сторон).

Такой вид договора полностью устраняет финансовые риски и издержки предприятия, достаточно легко корректируется в зависимости от различных областей применения, но требует страхования, принятия во внимание особенностей производства, возможностей предприятием вносить изменения в технологический процесс, организационную культуру, сложившуюся в конкретном производстве.

Литература:

1. Бовин А. А. Управление инновациями в организациях: учеб пособие по специальности "Менеджмент организации"/ А. А. Бовин, Л. Е. Чередникова, В. А. Якимович. – 2-е изд., стер. – Москва: Издательство "Омега-Л", 2008. – 415 с.

2. Кокурин, Д. И. Инновационная деятельность / Д. И. Кокурин. – М. : Экзамен – 2001. – 576 с.

3. Технология коммерциализации инноваций. Технология коммерциализации инновационных разработок, идей и изобретений / Российское общество развития инноваций и технологий ООО "РОРИТ"/ [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа : http://www.rorit.ru/technology.htm – Дата доступа : 03.10.2011 г.

4. Баранчеев В. П. Управление инновациями: учебник / В. П. Баранчеев, Н. П. Масленникова, В. М. Мишин. – М. : Высшее образвание, Юрайт-Издат., 2009. – 711 с.

5. Ультразвуковые процессы в производстве изделий электронной техники. В 2 т. – Т. 2. / С. П. Кундас, В. Л. Ланин, А. П. Достанко и др.; под общ. ред. акад. НАН Беларуси А. П. Достанко. – Мн. : Бестпринт, 2003. – 224 с.

6. Егоров-Тисменко Ю. К. Кристаллография и кристаллохимия : учебник / Ю. К. Егоров-Тисменко; под ред. академика В. С. Урусова. – М. : КДУ, 2005. – 592 с.

7. Проблемы внедрения наукоемких технологий /А. В. Баранцев, В. В. Кулямин, В. А. Омельченко, О. Л. Петренко // [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа : http://www. innovbusiness.ru/content/document_r_22D5929B-54FF-4008-846C-D11EFE2A2405.html. – Дата доступа : 12.10.2011 г.

УДК: 006.015.5:336.2:004.413

Гринь В. П.,
асистент кафедри обліку та аудиту Запорізького національного університету

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ АУДИТОРСЬКИХ ПОСЛУГ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ ТА РИЗИКУ

У статті розроблена авторська концепція формування системи управління якістю аудиторських послуг, яка передбачає забезпечення якості аудиторських послуг, формування конкурентних переваг фірми та їх агрегований розвиток у контексті задоволення потреб користувачів.

Ключові слова: *аудиторська послуга, система, аудиторська фірма, механізми управління якістю, система управління якістю аудиторських послуг, система контролю якості послуг.*

В статье разработана авторская концепция формирования системы управления качеством аудиторских услуг, которая предусматривает обеспечение качества аудиторских услуг, формирование конкурентных преимуществ фирмы и ее агрегированное развитие в контексте удовлетворения требований пользователей.

Ключевые слова: *аудиторская услуга, система, аудиторская фирма, механизмы управления качеством, система управления качеством аудиторских услуг, система контроля качества услуг.*

In the article author developed the concept of the formation of a quality management system auditing services, which provides quality assurance audit services, the formation of competitive advantages of the company and its development in the aggregate to meet user requirements.

Keywords: *auditing service, system, auditing firm, quality management mechanisms, quality management system auditing services, quality control system services.*

Постановка проблеми. Сучасний період становлення ринкових відносин в Україні характеризується розвитком економічних реформ, загостренням конкуренції, що зумовлюють необхідність підвищення якісних характеристик послуг, в тому числі і якості послуг аудиторських фірм. Процес трансформації економічної системи в цілому і в аудиті зокрема, який відбувається наразі в Україні, супроводжується проявом низки проблем. Вирішення більшості з них зумовить суттєві позитивні структурні зміни та зрушення. Разом з тим вирішення проблем при

© Гринь В. П., 2011

визначеному пріоритеті макроекономічних вимог потребує також і значних змін на мікроекономічному рівні. Динамізм сучасного економічного розвитку України та активізація сфери аудиторських послуг зумовлюють необхідність розробки та впровадження ефективної системи управління якістю аудиторських послуг – обов'язкової складової стратегії розвитку як аудиту в цілому, так і на рівні окремих аудиторських фірм. Отже, існує нагальна необхідність формування теоретико-методичних підходів до розробки стратегії управління якістю аудиторських послуг, визначення теоретичних підходів і концептуальних моделей функціонування системи управління якістю аудиторських послуг.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вагомий внесок у дослідження окремих складових системи управління якістю як продукції, так і послуг здійснили провідні вітчизняні та зарубіжні науковці: І. І. Бланк, Н. Г. Голошубова, С. О. Ільєнкова, Л. П. Кириченко, О. О. Кузьмін, А. А. Мазаракі, Н. В. Мережко, Б. Робертсон, В. Спіцнадель, А. О. Старостіна, Н. П. Тарнавська, М. І. Шаповал. У роботах цих авторів доведено, що основним імперативом сучасного економічного процесу є система менеджменту якості діяльності організацій. Кожне підприємство при цьому обирає індивідуальний проект підвищення ефективності своєї діяльності, беручи до уваги комбінаційну варіативність зовнішніх та внутрішніх чинників, спонукаючих мотивів і обмежень.

Ґрунтовне дослідження проблеми формування системи управління якістю здійснили у своїх працях вітчизняні вчені: Б. В. Буркинський, О. В. Виноградова, Л. А. Рибалко-Рак, В. Є. Момот, О. Б. Чернега, О. В. Кошонько, та закордонні вчені: Е. Демінг, Дж. Джуран, К. Ісікави, М. Коул, Ф. Кросбі, А. В. Фейгенбаум, Ю. П. Адлер, В. Г. Версан, С. В. Панкова, В. А. Лапідус. Питання, пов'язані з удосконаленням механізму управління якістю аудиторських послуг та забезпеченням контролю якості послуг, розглядаються у працях О. Ю. Редька, Н. М. Проскуріна, І. І. Пилипенка, О. Е. Лубенченко, О. О. Іваніна. У цих роботах закладено вагоме методологічне та методичне підґрунтя для дослідження проблем формування системи управління якістю послуг на мікро-, мезорівнях. Проте недостатня вивченість цієї проблематики в розрізі аудиторських фірм зумовила значущість і необхідність подальших досліджень.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є обґрунтування концептуальних підходів і розробка практичних рекомендацій з формування системи управління якістю аудиторських послуг в умовах невизначеності та ризику.

Виклад основного матеріалу. У практиці управління якістю аудиторських послуг використовуються різні форми організації роботи. Більш досконалі форми організації робіт, на нашу думку, полягають

у процесному підході. Складність реалізації управління якістю аудиторських послуг за процесною схемою полягає в синхронізації, поділі й управлінні як ресурсами, так і процесами, що складають діяльність аудиторської організації. Тому для управління якістю аудиторських послуг діяльність аудиторської організації необхідно здійснювати поетапно, тобто як управління якістю кожного процесу, позв'язаного з управлінням діяльності аудиторської організації, та з результатами цієї діяльності за певними критеріями якості [5, с. 55]. У найбільш загальному випадку організація регулювання діяльності аудиторської організації за критеріями якості зв'язана з такими процесами: процеси побудови ієрархії цілей усіх систем аудиторської організації; процеси взаємозв'язку й координації всіх систем аудиторської організації; процеси надання аудиторських послуг; процеси управління фінансовими, матеріальними й тимчасовими ресурсами; процеси управління інформаційним і комунікаційним забезпеченням усіх систем аудиторської організації; процеси управління кадрами; процеси управління ризиками. Отже, формування системи управління якістю аудиторських послуг це не просто контроль певних параметрів і причин їх відхилень від норми, це – процес, що охоплює всі напрями діяльності аудиторської фірми, системно забезпечує виконання стратегічних і оперативних завдань підвищення якості діяльності й функціонування самого механізму управління якістю в аудиторській фірмі.

Враховуючи історію становлення інституту аудиту в Україні та світі [1, с. 12; 7, с. 53], вважаємо за доцільне проаналізувати зарубіжний досвід формування системи управління якістю аудиторських послуг та можливості його використання у вітчизняних аудиторських фірмах.

Розглядаючи світовий досвід боротьби за якість, з'ясовано [3, с. 35], що ніякі епізодичні, розрізнені заходи не можуть забезпечити стійке поліпшення якості та сформувати ефективну систему управління якістю аудиторських послуг в умовах конкуренції. Ця проблема в нашій країні може бути вирішена тільки на основі чіткої системи постійно чинних заходів.

Застосування системного підходу до вивчення системи забезпечення й управління якістю аудиторських послуг [4, с. 28] дозволяє визначити зміст понять "система забезпечення якості" і "система управління якістю" аудиторських послуг.

Система забезпечення якості аудиторських послуг розглядається нами як органічна комбінація й реалізація сукупності елементів регулювання аудиторської діяльності через систему аудиторських стандартів, зовнішнього й внутрішнього контролю якості аудита, підвищення кваліфікації аудиторських кадрів, нормативно-правового регулювання з метою органічного функціонування ринку аудиторських послуг.

У нашому дослідженні система управління якістю аудиторських послуг розглядається як комплексний, складний, динамічний процес більш загальної системи менеджменту підприємства, що дозволяє на всіх ієрархічних рівнях впливати на забезпечення якості аудиторських послуг, концентрувати зусилля на формуванні конкурентних переваг фірми, визначати шляхи отримання синергійних ефектів від взаємозв'язку між суб'єктами, об'єктами, засобами, методами, процедурами контролю, правової взаємодії між ними.

Формування системи управління якістю аудиторських послуг полягає в забезпеченні якості аудиторських послуг заданим вимогам конкуренції на ринку при мінімізації всіх видів витрат, з урахуванням інтересів споживачів, професіоналізму виконавців, вимог аудиторських стандартів та чинного законодавства. Вищезазначене впливає на формування якості послуг підрозділів, що перебувають на різних ієрархічних рівнях управління як у період створення, так і в період користування аудиторськими послугами [6, с. 240].

Відтак, використання зазначених понять при розробленні методів оцінювання системи управління якості аудиторських послуг та при визначенні конкурентних переваг аудиторських фірм дозволяє внести певний вклад у таку галузь науки, як теорія управління.

Загальне керівництво системою управління якістю очолює керівник фірми, відповідальний за діяльність організації й економічні результати, які в умовах невизначеності та ризику не можуть бути високими при незадовільній якості аудиторських послуг.

Основними завданнями формування системи управління якістю аудиторських послуг є: вивчення потреб і кон'юнктури ринку; вивчення національних і міжнародних вимог до процесу надання аудиторських послуг; розробка внутрішньофірмових стандартів аудиторської фірми, що відбивають методику й технологію аудиту; підбір персоналу та підвищення кваліфікації кадрів; збір, аналіз і зберігання інформації про якість аудиторських послуг.

Вищенаведене визначення дозволяє представити систему управління якістю аудиторських послуг як систему організаційно-технологічного типу, що характеризується: чітко сформульованою метою (стратегія й політика у сфері якості, план з якості); складом, структурою спеціалізованих категорій і органів управління; наявністю між цими органами прямих і зворотних зв'язків; точно окресленим контуром впливу системи на якість аудиторських послуг, протягом усього життєвого циклу аудиторських послуг, на окремих його стадіях або їх комбінації.

В основу функціонування аудиторської фірми повинні бути покладені принципи загальної теорії управління й принципова концептуальна модель формування системи управління якістю аудиторських послуг.

Характерними рисами є п'ять ознак: по-перше, формулюється головна мета функціонування системи; по-друге, усі дії в рамках системи групуються в спеціальні функції; по-третє, передбачається багаторівнева організація управління на рівнях: фірми в цілому, відділів, ділянок, робочих місць; по-четверте, внутрішньофірмові стандарти аудиторської фірми використовуються як організаційно-економічна основа системи; по-п'яте, створення системи, її впровадження й розвиток відбувається у тісному взаємозв'язку із загальною теорією управління, методами системності, комплексності й проблемно-цільового управління, заходів заохочення й морального стимулювання підвищення якості аудиторських послуг.

За розробленим нами задумом і планом, завдяки стратегічному управлінню та за використання програмно-цільового підходу, дії окремих аудиторських фірм інкорпоруються в систему послідовних явищ [2, с. 53]**.** При цьому досягається результат (сінергійний ефект), одержати який в інший спосіб неможливо. Для вирішення методичних проблем щодо повного забезпечення виконання функцій підсистемами аудиторської фірми, а також для побудови концептуальної моделі формування системи управління якістю аудиторських послуг нами одночасно використано системний, програмно-цільовий і синергетичний підхід як основу для проведення реформаторських дій та узгодження, координації діяльності у сфері формування системи управління якістю аудиторських послуг (рис. 1).

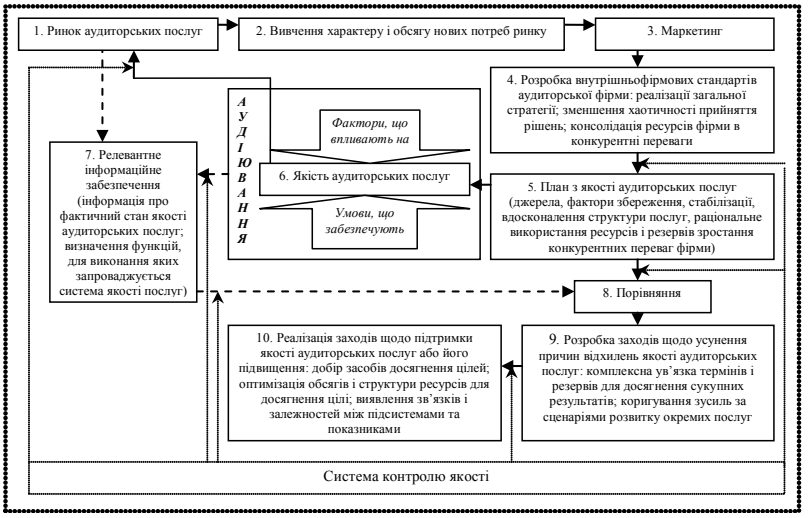


Рис. 1. Концептуальна модель формування системи управління якістю аудиторських послуг

Алгоритмізація цих організаційно-економічних процесів дає змогу активізувати наявні в аудиторській фірмі оперативні засоби впливу та системоутворюючі регулятори, забезпечивши цілеспрямовані дії механізму реалізації стратегії формування системи якості аудиторських послуг відповідно до розробленої авторської концепції.

Як показало дослідження наукових та практичних аспектів управління якістю, терміни "управління якістю" й "забезпечення якістю" або розділяються, або протиставляються, або виступають як синоніми. Це породжує певні додаткові організаційні й методичні труднощі. Для усунення цих труднощів нами уточнено поняття цих категорій.

Формування системи управління якістю аудиторських послуг – це підготовка (включаючи вивчення потреб і маркетинг), внесення в план з якості аудиторських послуг нормативну, методичну документацію значень показників якості знову освоюваних або оновлених аудиторських послуг, змін показників якості реалізованих аудиторських послуг, а також виконання комплексу необхідних робіт з досягнення й підтримки показників якості аудиторських послуг відповідно до конкуренції на ринку при мінімізації всіх видів витрат з урахуванням інтересів споживачів, професіоналізму виконавців і вимог аудиторських стандартів та чинного законодавства. Проте забезпечення якості аудиторських послуг – це виконання необхідних робіт з підтримки показників якості аудиторських послуг на рівні, встановленому в плані забезпечення якості аудиту, в нормативній й методичній документації.

Якщо виходити зі сформульованих визначень, то в системі управління якістю аудиторських послуг (рис. 1) можна зазначити, що стадії (1 – 4) працюють у чітко вираженому режимі управління, інші (стадія аудіювання й стадія 5) – у режимі забезпечення, стадії 7–10 – у змішаному режимі.

З огляду на зазначене, ми вважаємо, що забезпечення та контроль якості являє собою лише частину робіт з формування системи управління якістю аудиторських послуг. Вони можуть виконуватися як у рамках управління якістю аудиторських послуг, так і автономно.

Висновки. Нами розроблена авторська концепція формування системи управління якістю аудиторських послуг, яка передбачає забезпечення якості аудиторських послуг, формування конкурентних переваг фірми та їх агрегований розвиток у контексті задоволення потреб користувачів.

Еволюція розвитку форм і методів організації робіт з формування системи управління якістю аудиторських послуг, дотримання принципів загальної теорії управління, розробка базових положень концепції формування системи управління якістю аудиторських послуг дозволили нам дійти таких висновків: забезпечення ефективної організації

стійкого підвищення якості аудиторських послуг неможливо у відриві від ідей і принципів загальної теорії управління. Сучасну організацію робіт з якості аудиту теоретично неприпустимо, а практично недоцільно й неефективно будувати на глобальному посиленні контролю. Формування системи управління якістю аудиторських послуг має багаторівневий характер, але у своїй основі здійснюється відповідно до принципової концептуальної схеми формування системи управління якістю. Забезпечення якості аудиторських послуг перебуває в супідрядності управління якістю аудиторських послуг; система управління якістю аудиторських послуг є органічним елементом загальної системи менеджменту організації діяльності аудиторської фірми.

Література:

1. Іваніна О. О. Удосконалення механізму контролю якості процесу аудиту : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.04 "Бухгалтерський облік, аналіз та аудит" / О. О. Іваніна. – Луганськ, 2004. – 18 с.

2. Лисьонкова Н. М. Організаційно-економічне забезпечення конкурентоспроможності підприємств на основі вдосконалення систем управління якістю : дис. … канд. екон. наук : спец. 08.06.01 / Лисьонкова Наталія Миколаївна. – Х., 2006. – 195 с.

3. Момот О. І. Економічний механізм управління якістю виробничої діяльності підприємств : автореф. дис. на здобуття наук. ступення д-ра екон. наук : 08.00.04 "Економіка і управління підприємствами" / О. І. Момот. – Донецьк, 2008. – 43 с.

4. Панкова С. В. Применение системного подхода к обеспечению качества аудита / С. В. Панкова // Аудитор. – 2010. – № 12. – С. 26-32.

5. Проскуріна Н. М. Якість аудиторських послуг в Україні: реалії та перспективи / Н. М. Проскуріна, В. П. Коваленко // Економічний часопис XXI. – 2010. – № 9-10. – С. 53-57.

6. Рибалко Л. А. Організація процесу формування системи менеджменту якості / Л. А. Рибалко // Економіка: проблеми теорії та практики. – ДНУ. – 2006. – Випуск 212. – Т. 1. – С. 238-246.

7. Редько О. Ю. Соціологія аудиту (різні думки практикуючих аудиторів) / О. Ю. Редько // Бухгалтерській облік та аудит. – 2010. – № 4. – С. 51-56.

УДК 343.37:346.26

Дехтярьов Є. В.,
кандидат юридичних наук, старший викладач кафедри інформатики, спеціальної техніки та інформаційних технологій у діяльності ОВС Луганського державного університету внутрішніх справ імені Е. О. Дідоренка

ВІДСУТНІСТЬ ОБОВ'ЯЗКОВИХ УМОВ ЩОДО ФОРМУВАННЯ СТАТУТНОГО КАПІТАЛУ ЯК ФАКТОР ВПЛИВУ НА ПОШИРЕННЯ ФІКТИВНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

У статті розглядаються актуальні проблеми протидії фіктивному підприємництву, аналізується правоохоронна практика з цього питання та визначаються шляхи вдосконалення чинного законодавства, що регулює порядок формування статутного капіталу приватного підприємства та товариства з обмеженою відповідальністю.

***Ключові слова:** статутний капітал, господарське товариство, приватне підприємство, товариство з обмеженою відповідальністю, фіктивне підприємництво, державна реєстрація, мінімальний розмір вкладу.*

В статье рассматриваются актуальные проблемы противодействия фиктивному предпринимательству, анализируется правоохранительная практика по этому вопросу и определяются пути усовершенствования действующего законодательства, которое регулирует порядок формирования уставного капитала частого предприятия и общества с ограниченной ответственностью.

***Ключевые слова:** уставной капитал, хозяйственное общество, частное предприятие, общество с ограниченной ответственностью, фиктивное предпринимательство, государственная регистрация, минимальный размер вклада.*

The article deals with current problems of combating the fictitious business. It examines the law enforcement practice on this issue and identifies the ways of improving existing legislation which regulates the formation of the authorized capital of private business and limited liability companies

***Keywords:** capital, commercial company, private enterprise, limited liability company, fictitious business, state registration, the minimumdeposit amount*

Постановка проблеми. Узагальнення практики діяльності правоохоронних органів свідчить, що сьогодні організована злочинність

© Дехтярьов Є. В., 2011

стає все більш економічно детермінованою. Її міцним підґрунтям виступають, перш за все, широкі можливості безперешкодного створення суб'єктів підприємництва та використання отриманих у зв'язку з цим прав з метою прикриття низки посягань. Зокрема, легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом та ухилення від сплати податків. Масштаби цих проявів на теперішній час вийшли на той критичний рівень, коли відповідні злочинні технології перетворилися на прибутковий кримінальний бізнес. Водночас, варто розуміти, що наявне становище навряд відповідає канонам країн із розвинутою економікою, до числа яких намагається приєднатися й Україна.

Вивчення будь-якої проблеми, пов'язаної з протидією злочинності, неможливо без осмислення основних причин та умов, які породжують відповідні процеси та явища. Особливо це стосується кримінальних проявів у сфері економіки. Адже вчинення будь-якого з цих злочинів завжди детерміновано конкретними прогалинами в чинному законодавстві та недоліками соціально-економічної політики. Яскраво ілюструє це положення діючий в нашій державі механізм правового регулювання відносин, пов'язаних наповненням статутних та інших фондів підприємств майном.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. І хоча в господарському праві функціям та загальним принципам формування статутного капіталу суб'єктів господарювання були присвячені роботи О. М. Вінник, В. М. Кравчука, В. І. Макарова, І. В. Спасибо-Фатєєвої, О. С. Янкової, аналіз чинного законодавства свідчить, що в цьому питанні господарську практику було спрямовано в напряму діаметрально протилежному науковим рекомендаціям. Цілком логічно, що наявне становище зумовило активізацію досліджень, спрямованих на встановлення наявності взаємозв'язків між конкретними організаційно-правовими формами юридичних осіб та потенційною можливістю їх використання з метою вчинення окремих злочинів у сфері економіки. Зокрема, ці питання розглядалися в роботах А. Ф. Волобуєва, Р. С. Довбаша, В. В. Лисенка, Л. П. Скалозуба, В. Б. Смеліка, С. С. Чернявського та інших.

Мета і завдання дослідження. У зв'язку з тим, основною метою цієї статті є розгляд проблеми протидії фіктивному підприємництву в умовах відсутності в чинному законодавстві вимог щодо обов'язкової наявності мінімального розміру статутного капіталу таких суб'єктів господарювання, як приватні підприємства та товариства з обмеженою відповідальністю. Завданням дослідження є обґрунтування необхідності зміни діючого механізму правового регулювання відносин, які виникають під час формування статутного капіталу та вироблення пропозицій щодо його вдосконалення.

Виклад основного матеріалу. Отже, якщо поглянути на юридичну особу з позиції внутрішньої організації, то в найпростійшому вигляді її можна представити як об'єднання осіб, система соціальних взаємозв'язків між якими опосередкована визначенням особистої участі в управлінні та відокремленні майна кожного з них у власність створеного підприємства. Причому саме наявність відокремленого майна завжди визначалась у господарському праві як одна з концептуальних ознак юридичної особи [1, с. 417; 2, с. 22]. Це пояснюється тим, що, по-перше, саме акумулювання коштів при створенні підприємства дозволяє надалі здійснювати визначену його функціональним призначенням діяльність. По-друге, відокремленість майна здійснює гарантійну функцію, тобто є конструктивною ознакою, яка уможливлює самостійну майнову відповідальність юридичної особи за своїми зобов'язаннями [3, с. 98]. Тому цілком логічно, що без матеріальних і людських ресурсів просто неможливо собі уявити участь будь-якого підприємства у зобов'язальних взаєминах.

Утім розгляд особливостей діючого механізму правого регулювання відносин з формування статутного капіталу окремих підприємств свідчить, що не в усіх випадках наведені правові засади враховуються законодавцем. Хоча чинний Господарський кодекс України містить загальну вимогу щодо обов'язкової наявності в суб'єкта господарювання відокремленого майна (ч. 1 ст. 55), він лише побічно визначає необхідність існування на підприємствах статутного капіталу. У результаті сьогодні на законодавчому рівні допускається можливість створення юридичних осіб, організаційно-правова форма яких не передбачає будь-якого мінімального розміру вкладу в статутний фонд, при цьому надаючи право їх власникові не нести відповідальність своїм власним майном перед кредиторами організації. До таких юридичних осіб належить приватне підприємство, яке відповідно до ст. 113 Господарського кодексу України діє на основі приватної власності одного або кількох громадян, іноземців, осіб без громадянства та його (їх) праці чи з використанням найманої праці. Аналіз положень чинного законодавства та господарської практики дозволяє зробити висновок про те, що нині власник (засновник) приватного підприємства може самостійно приймати рішення про розмір статутного капіталу створеного ним суб'єкта господарювання та про рівень своєї субсидіарної відповідальності за борги підприємства, за умови відображення вказаних положень у відповідних статутних документах [4, с. 72]. Саме відсутність прямих зобов'язань щодо формування значного за розміром майнового фонду приватного підприємства дозволяє провести державну реєстрацію відповідного суб'єкта без будь-яких затрат і використати права, надані статусом юридичної особи, для здійснення незаконної

діяльності, у тому числі й злочинної. Цікаво те, що вивчення статистичної звітності за виявленими фактами фіктивного підприємництва в Донецькій, Луганській, Харківській областях за 2007–2009 роки засвідчило, що у 59,7% випадків для створення або придбання такого роду суб'єктів підприємницької діяльності використовувалися саме приватні підприємства. З огляду на що, до речі, логічно постає питання доцільності існування сьогодні цієї організаційно-правової форми юридичної особи без закріплення будь-яких нормативних вимог щодо формування її статутного капіталу.

Таблиця 1

*Організаційно-правові форми юридичних осіб, які були використані під час вчинення фіктивного підприємництва на території Донецької, Луганської та Харківської областей у 2007 – 2009 роках**

Організаційно-правова форма юридичної особи	**Донецька обл.**			**Луганська обл.**			**Харківська обл.**			**Усього кількість / (%)**
	2007	**2008**	**2009**	**2007**	**2008**	**2009**	**2007**	**2008**	**2009**	
ТОВ	14	25	9	2	2	12	22	18	10	114 /38,9%
ПП	14	11	6	22	51	38	28	3	2	175/59,7%
інші	-	-	-	1	-	1	1	1	-	4/1,4%
усього	28	36	15	25	53	51	51	22	12	293

* Примітка. За даними, наданими Управліннями інформаційних технологій ГУМВС України в Донецькій і Харківській областях та Управлінням інформаційних технологій УМВС України в Луганській області.

На жаль, розгляд найбільш уразливих у криміногенному плані організаційно-правових форм юридичних осіб лише приватними підприємствами не обмежується. Наведені дані статистики свідчать,

що сьогодні ще однією з найбільш "затребуваних" злочинцями форм юридичних осіб є товариство з обмеженою відповідальністю. Настільки високі показники, як видається, можуть бути пояснені декількома причинами. Одна із них полягає в тому, що хоч сьогодні запроваджено єдиний механізм державної реєстрації юридичних і фізичних осіб-підприємців, проблема забезпечення дієвого публічного контролю за наповненням статутного або складеного капіталу господарських товариств залишається невирішеною. Незважаючи на те, що згідно зі ст. 24 Закону України "Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців" для здійснення державної реєстрації юридичної особи, для якої законом встановлено вимоги щодо формування майнового фонду, обов'язково повинен подаватися документ, що підтверджує внесення засновником (засновниками) вкладу у встановленому законом розмірі. На противагу цьому в окремих нормативних актах містяться положення, відповідно до яких існує потенційна можливість обходити публічний інтерес держави при забезпеченні реального наповнення статутних фондів товариств майном. По-перше, згідно зі ст. 86 Господарського кодексу України дозволяється формувати вклад до статутного фонду господарського товариства з різного за своїм правовим режимом майна, скажімо, майнових прав на об'єкти інтелектуальної власності. По-друге, ст. 13 Закону України "Про господарські товариства" наділяє виключним правом учасників (засновників) господарських товариств за своєю згодою здійснювати їх грошову оцінку. В цьому аспекті необхідно відзначити, що у міжнародній господарській практиці розмір статутного капіталу справедливо вважається візитною карткою товариств. Його розмір позначається на іміджі, а також інвестиційної привабливості конкретного бізнесу. Відносно ж нашої країни доводиться констатувати, що діючи фактично в рамках закону, можна створити товариство з обмеженою відповідальністю зі значним розміром статутного капіталу, вносячи за рахунок його оплати "віртуальне майно", тобто таке, яке не має властивостей ані ліквідності, ані оборотоздатності.

А якщо додати до цього те, що,починаючи з грудня 2009 року, мінімальний розмір статутного капіталу товариства з обмеженою відповідальністю було значно зменшено (зі ста мінімальних заробітних плат до однієї), а в квітні 2011 року взагалі відповідну норму з редакції Закону України "Про господарські товариства" було виключено, то можна дійти невтішних висновків. Зокрема, сьогодні для суб'єктів, які ставлять собі за мету здійснення протиправної діяльності в господарській сфері, з'являються додаткові можливості безперешкодного входження на легальній основі в ту або іншу промислову галузь шляхом невнесення до статутних фондів майна. До речі, проведене наприкінці

2010 року опитування співробітників оперативних підрозділів МВС України показало, що відразу після послаблення вимог щодо формування статутного капіталу товариств з обмеженою відповідальністю простежується стрімке зростання кількості випадків створення юридичних осіб у цій організаційно-правовій формі з метою прикриття незаконної діяльності або здійснення видів діяльності, щодо яких існує заборона, тобто вчинення фіктивного підприємництва.

Висновки. Резюмуючи викладене, можна дійти висновку, що наявні прорахунки державної політики в частині нормативно-правового регулювання майнової основи підприємництва, порядку реєстрації юридичних осіб створюють вагоме підґрунтя для існування та відтворення злочинної діяльності з використанням легальних форм підприємництва. Розв'язання проблеми протидії кримінальним проявам у сфері економіки як неодмінна умова досягнення успішного результату має здійснюватися з урахуванням реформування чинного законодавства. У зв'язку з цим, ми вважаємо, що нині назріла нагальна необхідність нормативного закріплення положень, які б, з одного боку, передбачали формування адекватних ринковим умовам мінімальних розмірів майнових фондів на всіх без винятку підприємствах, де власник не відповідає своїм власним майном за зобов'язаннями юридичної особи. З іншого – зобов'язували б їх (власників) доводити органу державної реєстрації факт наявності у власності юридичної особи визначеного розміру майна, що фігурує в статутних документах як вклад.

Література:

1. Хозяйственное право: [Учебник] / [В. К. Мамутов, Г. Л. Знаменский, В. В. Хахулин и др.]; под ред. В. К. Мамутова. – К. : Юрінком Інтер, 2002. – 910 с.

2. Макаров В. И. Создание и регистрация субъектов предпринимательства негосударственного сектора экономики: дисс. … кандидата юрид. наук: – 12.00.04 / Владимир Иванович Макаров. – Донецк, 2004. – 206 с.

3. Богданов Е. В. Сущность и ответственность юридического лица / Е. В. Богданов // Государство и право. – 1997. – № 10. – С. 97-101.

4. Карнаух Т. Частное предприятие: что это такое? / Татьяна Карнаух // Бухгалтерия. – 2002. – № 27/1-2(494). – С. 70-75.

УДК 330.131.7:336.6:378

Єлесіна А. А.,
аспірант Класичного приватного університету, м. Запоріжжя

АНАЛІЗ СТРУКТУРИ РИЗИКІВ ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ

У статті побудовано структуру ризиків ВНЗ у вигляді бінарного дерева, визначено особливості та основні ознаки розподілу вершин дерева на кожному рівні декомпозиції.

Ключові слова: *освітня діяльність, ВНЗ, структура, бінарне дерево, ризики, навчання студентів, освітня послуга.*

В статье построена структура рисков ВУЗа в виде бинарного дерева, определены особенности и отличительные признаки распределения вершин дерева на каждом уровне декомпозиции.

Ключевые слова: *образовательная деятельность, ВУЗ, структура, бинарное дерево, риски, обучение студентов, образовательная услуга.*

In this article building a structure of risks of the university as a binary tree and distinctive features of the distribution of tree vertices at each level of decomposition.

Key words: *educational activities, university, structure, binary tree, risks, training students, educational service.*

Постановка проблеми. Ринкові умови функціонування економіки України передбачають удосконалення тактики управління галузями обслуговування населення. При цьому особлива роль належить вищим навчальним закладам (ВНЗ). З одного боку, вони надають населенню освітні послуги (ОП), а з іншого – це "виробничий процес" з підготовки фахівців для різних галузей економіки [1]. Створення конкуренції в системі ВНЗ між закладами державної та недержавної форм власності вимагає від них успішної економічної політики, яка залежить від багатьох чинників. ВНЗ, як і будь-які інші установи, стикаються у своїй діяльності з невизначеністю, конфліктністю в ситуації неминучого вибору, з впливом керованих і некерованих чинників, тобто з ризиком. Наслідками ризиків у діяльності ВНЗ є фінансові втрати, які несе заклад, тобто ризик є важливою передумовою фінансової діяльності ВНЗ.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Висвітленню сутності економічного ризику, його оцінюванню та класифікації при-

© Єлесіна А. А., 2011

свячено низку праць вітчизняних та зарубіжних науковців, зокрема В. Вітлінського, Є. Соложенцева, О. Камінського, І. Волошина та багатьох інших. Не применшуючи важливості наукових здобутків щодо оцінювання й управління ризиками в діяльності підприємств, слід все ж констатувати, що залишаються недостатньо вивченими питання дослідження ризиків у сфері освітньої діяльності. В умовах загострення проблем функціонування сфери освіти вони потребують глибшого розроблення як у теоретичному, так і в практичному аспектах.

Мета із завдання дослідження.

– визначити повний перелік ризиків, які можуть виникнути під час діяльності ВНЗ;

– побудувати структуру ризиків ВНЗ у вигляді бінарного дерева;

– проаналізувати особливості та визначальні ознаки розподілу вершин дерева на кожному рівні декомпозиції.

Виклад основного матеріалу. Аналіз наукової і нормативної літератури, проведений нами, засвідчив відсутність єдиної загальноприйнятої класифікації ризиків ВНЗ. Для ефективного управління ВНЗ необхідно враховувати вплив усіх ризиків на діяльність ВНЗ, тобто забезпечити повноту структури ризиків.

При проведенні всебічного дослідження ризиків ВНЗ ми визначили структуру діяльності ВНЗ та провели аналіз первинних процесів, які є джерелом витрат, доходів та ризиків. Наступним етапом дослідження ризиків ВНЗ є побудова структури ризиків ВНЗ.

Графічно структуру ризиків подано на рисунку 1.

Існування ризиків нерозривно пов'язано з процесом прийняття рішень в умовах невизначеності та конфліктності [2], тому першою ознакою структуризації ризиків є джерело конфліктності та невизначеності. За цією ознакою на першому рівні декомпозиції ризики розподілено на внутрішні (1) та зовнішні (2).

На другому рівні декомпозиції внутрішні ризики поділяються на фінансові (1. 1), спричинені ймовірністю виникнення несприятливих фінансових наслідків у формі втрати доходу або капіталу в ситуації невизначеності умов здійснення фінансової діяльності, та специфічні (1. 2), зумовлені специфікою і особливостями діяльності ВНЗ як суб'єкта господарської діяльності. Зовнішні ризики на другому рівні декомпозиції доцільно поділити на фінансові, які безпосередньо фінансово впливають на діяльність ВНЗ, та не фінансові, що опосередковано впливають на заклади вищої освіти шляхом створення зовнішнього середовища і загальної атмосфери у визначеній галузі господарської діяльності.

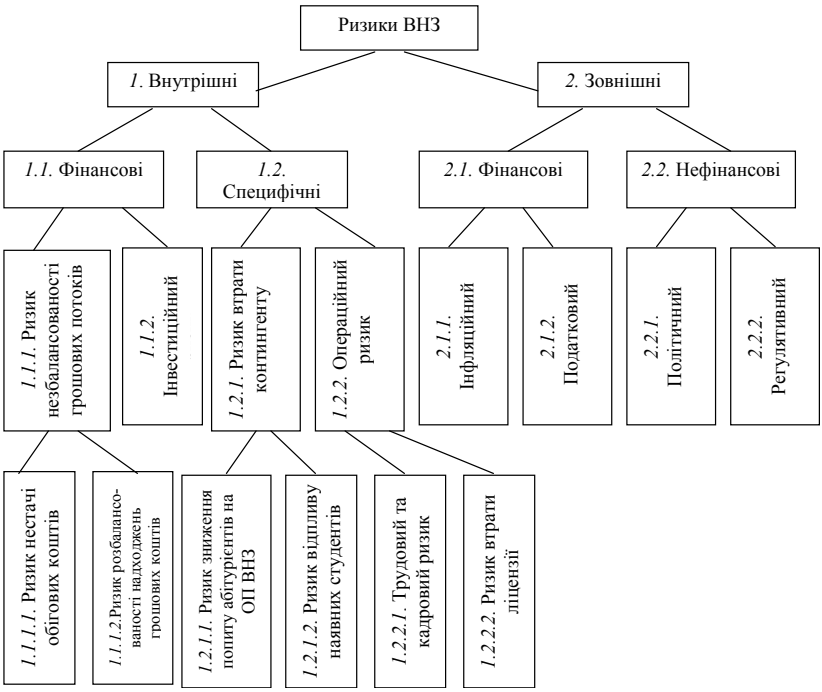


Рис. 1 Структура ризиків вищого навчального закладу

На третьому рівні декомпозиції внутрішні фінансові ризики поділяються на ризик незбалансованості грошових потоків (1.1.1) та інвестиційні (1.1.2).

Ризик незбалансованості грошових потоків характеризується специфікою фінансової діяльності ВНЗ. Доходи ВНЗ в основному забезпечує оплата студентів-контрактників за навчання, яка зазвичай здійснюється два рази на рік, фіксується перед початком отримання ОП і не змінюється до закінчення дії контрактної угоди на навчання.

Джерелом виникнення цього виду ризику виступає визначення форми оплати студентами навчання, терміни сплати, сума оплати, залежно від зовнішніх і внутрішніх чинників (інфляція, кількість студентів, демографічна ситуація в країні, кадровий потенціал ВНЗ), правильний розподіл надходжень грошових коштів і витрат. Тобто управлінсько-фінансова політика повинна бути спрямована на правильний баланс надходжень і витрат грошових коштів, уміння їх розподіляти у часі (вчасна виплата заробітної плати працівникам ВНЗ,

розрахунок з кредиторами та ін.); врахування специфіки надходжень грошових коштів до ВНЗ.

Ризик незбалансованості грошових потоків, своєю чергою, на четвертому рівні декомпозиції доцільно розподілити на ризик нестачі обігових коштів (1.1.1.1) та ризик розбалансованості надходжень грошових коштів (1.1.1.2). Визначальною ознакою при такому розподілі виступає джерело ризику – кошти, які перебувають в обігу, та безпосередньо всі грошові кошти, які надійшли до ВНЗ як суб'єкта господарської діяльності.

Розглянемо першочергово ризик розбалансованості надходжень грошових коштів (1.1.1.2). У попередній статті [3] вже розглядались види діяльності, які приносять доходи ВНЗ, тобто джерела надходження грошових коштів до ВНЗ. Освітню діяльність ВНЗ можна поділити на два основних напрями:

1) навчання студентів, яке приносить основні доходи ВНЗ;

2) підвищення кваліфікації власних кадрів, яке приносить незначні доходи, які в кращому випадку дорівнюють витратам, а іноді перевищують їх.

Як вже зазначалось вище, основним джерелом доходів для ВНЗ виступає плата студентів-контрактників за навчання. Розглянемо основні особливості надходжень грошових коштів до ВНЗ у вигляді оплати за навчання:

– сума оплати встановлюється перед початком надання ОП і зберігається незмінною до кінця дії контракту (у кожного освітньо-кваліфікаційного рівня свій термін навчання з урахуванням форми навчання – денної, заочної, дистанційної). Тобто вартість ОП повинна бути розрахована виважено і передбачати зовнішні та внутрішні зміни в майбутньому, такі як індекс інфляції, політична ситуація в країні, демографічна ситуація, соціальні настрої населення, внутрішні проблеми і перспективи ВНЗ, потенціал (кадровий, матеріально-технічний). Встановлена плата за навчання не повинна бути заниженою і завищеною одночасно, як основне джерело доходів повинна передбачати та задовольняти всі потреби ВНЗ – наявні та майбутні;

– надходженням грошових коштів до ВНЗ притаманний сезонний характер. В основному оплата студентами за навчання здійснюється два рази на рік: у серпні та січні. А витрати на діяльність ВНЗ здійснюються постійно, кожного місяця проводяться податкові нарахування, виплата заробітної плати, оплата електроенергії, опалення та ін.

У зв'язку з наведеними вище особливостями, які вказують на нерівномірне надходження грошових коштів, і виникає ризик їх розбалансованості.

Перейдемо до розгляду ризику нестачі обігових коштів (1.1.1.1), джерелом якого є кошти, які перебувають в обігу. Оскільки грошові кошти з оплати студентами за ОП надходять до ВНЗ нерівномірно (оплата може проводитись одним платежем на початку отримання ОП або двічі на рік), при цьому витрати на функціонування ВНЗ здійснюються постійно, то при неправильній управлінсько-фінансовій політиці ВНЗ і виникає можливість нестачі обігових коштів у ті періоди, в які студенти не здійснюють оплату за навчання.

Фінансовий стан ВНЗ безпосередньо залежить від того, наскільки швидко кошти, вкладені в активи, перетворюються у реальні гроші. Зростання неплатежів ускладнює ритмічну діяльність ВНЗ (оплату праці та інші витрати) і призводить до збільшення дебіторської заборгованості.

Раціональне управління обіговими коштами передбачає їх оптимізацію, виходячи з потреб закладу. ВНЗ необхідно періодично оцінювати свої потреби в обігових коштах і намагатися утримувати їх на мінімально необхідному рівні. Тобто ефективне використання оборотних активів являє собою продумане економічне визначення потреби в них, а саме: визначення такого їх оптимального розміру, який би при мінімальному запасі забезпечив безперервне функціонування.

Політика управління оборотними активами ВНЗ повинна забезпечувати пошук компромісу між ризиком втрати ліквідності та ефективністю роботи ВНЗ. Одним із основних завдань управління оборотними активами є забезпечення їх джерелами фінансування. Таким чином на перший план виходять методичні та практичні питання управління процесами аналізу, формування й раціонального використання обігових коштів [4].

Щодо інвестиційного ризику, то він включає всі ризики, що виникають при інвестиціях грошових коштів [5].

Специфічні внутрішні ризики ВНЗ (1.2) на третьому рівні декомпозиції, на нашу думку, доцільно розподілити на ризик втрати контингенту (1.2.1) та операційний ризик (1.2.2). Контингент ВНЗ – це загальна кількість студентів ВНЗ, які на певний момент отримують у ньому ОП. Тобто без студентів-споживачів ОП існування ВНЗ не має сенсу. Студенти – наявні та майбутні – є основою діяльності ВНЗ, основним замовником та споживачем ОП. Звідси і випливає ризик втрати контингенту ВНЗ, особливо в умовах складної демографічної ситуації у країні.

Розглянемо доцільність поділу ризику втрати контингенту (1.2.1) на четвертому рівні декомпозиції на ризик зниження попиту абітурієнтів на ОП ВНЗ (1.2.1.1) та ризик відпливу наявних студентів (1.2.1.2). Вище ми з'ясували, що основними та єдиними споживачами

ОП є студенти ВНЗ. Абітурієнти – це майбутні студенти, тобто ті, хто формує розглянутий вище контингент. Останнім часом проблема нестачі абітурієнтів є однією з найважливіших проблем ВНЗ, причини якої можуть бути різними:

– демографічна ситуація в країні. Особливо ця проблема відчутна для всіх закладів вищої та спеціальної освіти з 2008 р., коли різко зменшилась кількість абітурієнтів, тобто дітей, які народились у кризові 1990-ті рр. Народжуваність, починаючи з 1990-х рр., падала, і тому ВНЗ найбільше з-поміж інших сфер послуг залежать від цього впливу;

– політика з боку держави;

– фінансова неспроможність населення в отриманні дорогих ОП;

– більш жорсткі умови вступу до ВНЗ (сертифікат УЦОЯО) та ін.

Перераховані вище чинники скоротили кількість абітурієнтів до мінімуму і примушують ВНЗ посилювати конкурентну боротьбу за кожного абітурієнта.

Наслідки зазначеного виду ризику позначаються на всіх видах діяльності ВНЗ, а перш за все на фінансовому стані.

Розглянемо сутність ризику відпливу наявних студентів (1.2.1.2), який може відбуватися за двома сценаріями:

1. Надання ОП відбувається протягом тривалого часу (часу навчання студента). Причини, з яких студент може залишити ВНЗ у процесі навчання, різноманітні: соціальні, побутові, сімейні, психологічні та інші. Тобто виникає ризик постійної втрати ВНЗ студентів у процесі навчання з причин, які не залежать від навчального закладу. Студент може недоотримати бажану послугу і залишити ВНЗ на будь-якому етапі процесу одержання.

2. Споживання ОП може бути перерване на певному етапі навчання. ВНЗ надає активну послугу, в якій покупець послуги (студент) повинен брати безпосередню участь. Якщо студент не буде мати можливості і бажання навчатися, у нього виникнуть академічні заборгованості, а згодом відбудеться відрахування з ВНЗ. У першому пункті ми розглядали можливість переривання отримання ОП студентом за власним бажанням через непередбачувані обставини життя, а в цьому пункті робимо наголос на примусовому відрахуванні студента як споживача, який не зміг брати активну участь в отриманні бажаної послуги.

Перейдемо до розгляду операційного ризику (1.2.2). Згідно з [6] та стосовно діяльності банківських установ "операційний ризик" – економічний термін, який характеризує групу ризиків, що виникають у процесі поточної діяльності (операцій) банку, це ризик прямих чи непрямих втрат, викликаних помилками або недосконалістю процесів, систем в організації, помилками, недостатньою кваліфікацією персо-

налу організації, несприятливими зовнішніми подіями нефінансової природи. На нашу думку, доцільно визначати цей вид ризику і для ВНЗ у зв'язку із специфікою його діяльності.

На четвертому рівні декомпозиції операційний ризик (1.2.2) доцільно розподілити на трудовий та кадровий ризик (1.2.2.1) і ризик втрати ліцензії (1.2.2.2).

Ці види ризику притаманні саме специфіці діяльності ВНЗ. ОП, надання якої відбувається у ВНЗ, формує основний кадровий, інтелектуальний потенціал країни, тому і забезпечувати її повинні висококваліфіковані професіонали – викладачі ВНЗ. Викладацький потенціал ВНЗ становлять доктори наук, професори, кандидати наук, доценти, старші викладачі та викладачі. Наявність у ВНЗ кадрів з науковим ступенем є обов'язковою умовою функціонування закладу освіти. Звідти і виникає цей вид ризику, оскільки, звільнення висококваліфікованих викладачів змушує керівництво ВНЗ нести витрати з підвищення кваліфікації наявних або пошуку нових кадрів. Тобто ВНЗ повинен створювати всі умови для подальшого розвитку наявних у закладі науковців шляхом стимулювання підвищення кваліфікації, наукових досліджень, достойної заробітної плати та ін.

Згідно з чинним законодавством освітню діяльність на території України провадять ВНЗ на підставі ліцензій на освітню діяльність і сертифікатів про акредитацію, які видаються у порядку, встановленому Кабінетом Міністрів України.

Ліцензування – це процедура визнання спроможності вищого навчального закладу певного типу розпочати освітню діяльність, пов'язану зі здобуттям вищої освіти та кваліфікації, відповідно до вимог стандартів вищої освіти, а також державних вимог щодо кадрового, науково-методичного та матеріально-технічного забезпечення.

Ліцензуванню у вищих навчальних закладах підлягають:

• підготовка фахівців різних освітньо-кваліфікаційних рівнів вищої освіти;

• перепідготовка фахівців з наданням другої вищої освіти за напрямами чи спеціальностями;

• підвищення кваліфікації фахівців;

• підготовка до вступу до ВНЗ [7].

Ліцензування освітньої діяльності ВНЗ проводиться перед початком підготовки фахівців за напрямом чи спеціальністю. ВНЗ ліцензують шляхом проведення експертизи МОНУ відповідності матеріально-технічної, науково-методичної та інформаційної бази, бібліотеки, науково-педагогічних кадрів ВНЗ нормативам, що встановлюються МОНУ. Ліцензія на освітню діяльність видається ВНЗ, що успішно пройшов ліцензійну експертизу, як правило на термін завершення

циклу підготовки фахівців за напрямом, спеціальністю, але не менше ніж на три роки.

Тобто ризик неотримання ліцензії може виникнути через проблеми при проходженні експертизи МОНУ стосовно невідповідності одного чи декількох нормативів: матеріально-технічної, науково-методичної та інформаційної бази, бібліотеки, науково-педагогічних кадрів; відзив ліцензії через порушення під час дії одного або декількох наведених вище нормативів; невчасну подачу документів на повторне проходження ліцензії тощо.

Перейдемо до розгляду зовнішніх ризиків ВНЗ, які притаманні більшості суб'єктів господарської діяльності. На другому рівні декомпозиції зовнішні ризики (2) ділимо на фінансові (2.1) та нефінансові (2.2). Фінансові ризики (2.1), своєю чергою, на третьому рівні декомпозиції поділяються на інфляційні (2.1.1) та податкові (2.1.2).

Інфляційний ризик (2.1.1) має постійний характер і супроводжує всі фінансові операції ВНЗ в умовах інфляційної економіки. Він полягає у знеціненні реальної вартості капіталу, а також очікуваних доходів від здійснення фінансових угод або операцій у зв'язку з інфляційними процесами.

Податковий ризик (2.1.2) пов'язаний з імовірністю виникнення непередбачених фінансових втрат при запровадженні нових видів податків, збільшення ставок податків, скасування наданих ВНЗ податкових пільг чи "податкових канікул", зміну порядків і термінів внесення податкових платежів. Податковий ризик для ВНЗ, як і для інших суб'єктів господарської діяльності, є досить непередбачуваним та істотно впливає на результати його фінансової діяльності. Також необхідно наголосити на впливі податкового ризику на ВНЗ недержавної форми власності, які не мають пільг та привілеїв порівняно з державними ВНЗ, що посилює дію цього виду ризику на фінансову діяльність недержавного ВНЗ.

На третьому рівні декомпозиції нефінансові зовнішні ризики (2.2) розподіляємо на політичний (2.2.1) та регулятивний (2.2.2).

Політичний ризик (2.2.1) полягає в можливості виникнення збитків чи скорочення обсягу прибутку внаслідок державної політики. Політичний ризик зумовлений можливими змінами курсу, зсувами пріоритетів на урядовому рівні.

Регулятивний ризик (2.2.2) полягає в змінах у законодавчих або нормативних активах, які можуть несприятливо вплинути на діяльність ВНЗ або його конкурентоспроможність.

Таким чином, побудовано дерево ризиків ВНЗ, яке має одинадцять кінцевих вершин.

Висновки. У статті побудовано структуру ризиків ВНЗ у вигляді бінарного дерева. Кожна вершина дерева одержала докладне обґрунтування. Отримана структура може використовуватись як для класифікації ризиків ВНЗ, так і з метою визначення кількісної оцінки ризиків у діяльності ВНЗ. У подальших дослідженнях ми плануємо розробити методи кількісного оцінювання ризиків ВНЗ та управління ними.

Література:

1. Ткаченко І. Формування рекламної кампанії вищого навчального закладу / І. Ткаченко // Економіка освіти : зб. наук. пр. – Тернопіль : НДЦ “Економіка освіти”, 2006. – Т. 1. – С. 42.

2. Вітлінський В. В. Ризикологія в економіці та підприємництві / В. В. Вітлінський, Г. І. Великоіваненко ; Київський національний економічний ун-т. – К. : КНЕУ, 2004. − 480 с.

3. Єлесіна А. А. Аналіз структури діяльності вищого навчального закладу на основі принципу гармонійності / А. А. Єлесіна // Держава та регіони. Серія: “Економіка та підприємництво”. – 2011. – № 4. – С. 232-235.

4. Лісовенкова І. М. Управління оборотними засобами, як складова ефективної фінансової політики підприємства в умовах кризи [Електронний ресурс] / І. М. Лісовенкова, Н. В. Толста // Національний гірничий університет України. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/1_NIO_2011/Economics /77739 doc.htm.

5. Балабанов Н. Т. Риск менеджмент / Н. Т. Балабанов. – М. : Финансы и статистика, 1996. – 315 с.

6. Сергєєва Л. Н. Моделювання управління життєздатністю комерційного банку : монографія / Л. Н. Сергєєва, Т. М. Книшенко, О. В. Марковський. – Запоріжжя : КПУ, 2011. – 360 с.

7. Закон України “Про вищу освіту” від 17.01.2002 р. № 2984 // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2002. – № 20. – Ст. 134.

УДК 657.6 (07)

Корінько М. Д.,
доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри аудиту Національної академії статистики, обліку та аудиту

ПРОЦЕДУРИ АУДИТУ НА ПІДГОТОВЧОМУ ЕТАПІ ПЛАНУВАННЯ

У статті визначено роль підготовчого етапу планування аудиту. Розглянуто процес здійснення підготовчого етапу планування, проаналізовано важливість та основні його аспекти при плануванні аудиторської перевірки. Визначені процедури аудиту, які застосовуються на етапі попереднього планування. Сформовано основні питання, які підлягають документуванню під час попереднього планування аудиторської перевірки.

Ключові слова: *аудит, процедура аудиту, підготовчий етап планування, аудиторська перевірка.*

В статье определена роль подготовительного этапа планирования аудита. Рассмотрен процесс осуществления подготовительного этапа планирования, проанализирована важность и основные его аспекты при планировании аудиторской проверки. Определены процедуры аудита, которые применяются на подготовительном этапе планировании. Сформированы основные вопросы, подлежащие документированию во время подготовительного этапа планирования аудиторской проверки.

Ключевые слова: *аудит, процедуры аудита, подготовительный этап планирования, аудиторская проверка.*

The role of the audit preparatory planning stage is defined in this article. The process of preparatory planning stage is considered. The importance of preparatory stage and its main aspects while audit planning are analyzed. Audit procedures that are used at the preparatory stage are defined. The main issues that have to be documented during the audit preparatory planning stage are formed.

Key words: *audit, audit procedures, the preparatory planning stage, audit.*

Постановка проблеми. Підготовчий етап планування аудиторської перевірки один із основних етапів аудиторського процесу. Під час підготовчого етапу створюються необхідні передумови планування процесу аудиторської перевірки. Попереднє планування ґрунтується, перш за все, на прийнятті рішення про початок або продовження співпраці

© Корінько М. Д., 2011

з підприємством і систему підбору кваліфікованих кадрів, що мають необхідні знання і досвід проведення аудиторських перевірок. Згадані аспекти – важлива складова якісної оцінки діяльності аудиторської фірми. Для успішного керівництва процесом підготовки до проведення аудиту необхідне розуміння важливості управління аудитом, його етапів і функцій, ефективності планування і якісного його виконання.

Багато зарубіжних та вітчизняних вчених займались вивченням питання, попереднього планування аудиту, яке знаходиться в центрі уваги наукової та громадської думки. Можна впевнено стверджувати, що сьогодні в Україні це питання вимагає нагального вирішення. Враховуючи міжнародний досвід, слід зазначити, що попереднє планування є невід'ємною рисою вдосконалення аудиту в цілому.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню проблем планування аудиту фінансової звітності в умовах невизначеності та ризику присвятили праці такі вчені-економісти, як: М. Т. Білуха, А. М. Герасимович, В. М. Жук, М. В. Кужельний, В. О. Озеран, О. А. Петрик, О. Ю. Редько, В. С. Рудницький, В. К. Савчук, В. В. Сопко, Л. К. Сук, Б. Ф. Усач, В. О. Шевчук. Проте існує нагальна потреба у розробці теоретико-методологічних засад та методичних підходів щодо визначення процедур аудиту на підготовчому етапі планування як важливого елементу аудиту фінансової звітності.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є науково-методичне обґрунтування механізму реалізації процедур аудиту на підготовчому етапі планування аудиторської перевірки як детермінанту підвищення якості аудиторських послуг та визначення способів, методів і чинників, що впливають на ступінь довіри аудитора до результатів процедур аудиту.

Виклад основного матеріалу. Планування аудиту – один з найбільш важливих етапів аудиторської перевірки, який передбачає розробку загальної стратегії і детального підходу до очікуваного характеру, термінам проведення і обсягу процедур аудиту. Чіткого порядку планування аудиторської перевірки не визначено ні в одному з нормативних документів, тому аудиторам необхідно самостійно визначити послідовний порядок дій при проведенні аудиторської перевірки через створення відповідного внутріфірмового стандарту.

Планування процесу аудиту включає три основних етапи: 1) попереднє планування аудиту (підготовчий етап); 2) підготовка і складання загального плану аудиту; 3) підготовка і складання програми аудиту [1, с. 84].

Під час підготовчого етапу створюються необхідні передумови планування процессу аудиту. В процесі попереднього ознайомлення з підприємством необхідно оцінити його фінансову стабільність; по-

ложення в економічному бізнес-середовищі; стосунки з попереднім аудитором, якщо вони мали місце [2, с. 196].

На цьому етапі необхідно вирішити: чи варто починати співпрацю з підприємством-замовником; зрозуміти причини, що спонукали підприємство-замовника вдатися до послуг аудиторів; з'ясувати з підприємством мету аудиторської перевірки і отримати розуміння того, яких результатів очікує підприємство від аудиту.

При прийнятті нових клієнтів постає необхідність у ознайомленні з фінансовою інформацією. Детальну інформацію про підприємство і її керівництво можливо отримати від установ банку, страхової компанії, адвокатської фірми й інших, пов'язаних з нею, юридичних і фізичних осіб. Найбільш надійним джерелом інформації є попередній аудитор підприємства-замовника. Новому аудиторові доцільно зв'язатися зі своїм попередником, від якого він може отримати інформацію про наміри керівництва, спірні питання з приводу застосування принципів обліку, процедур аудиту, розміру гонорару та своєчасності проведення розрахунків. Але можливість такого контакту повинна заздалегідь погоджуватись з підприємством-замовником. У випадку, якщо між попереднім аудитором і підприємством-замовником були судові спори або суперечливі ситуації, новий аудитор має бути повідомлений про те, якої інформації він буде позбавлений.

Оцінку можливого продовження співпраці проводять і аудиторські фірми, що не перший рік співпрацюють з підприємством-замовником. Суперечливі колізії можуть призвести до припинення співпраці. У випадку судового розгляду аудитор не може продовжувати працювати з підприємством-замовником через втрату незалежності [3, с. 64].

Метою попереднього планування є оцінка можливості проведення аудиту, попередня оцінка обсягу (тривалість, вартість) майбутніх робіт, підготовка інформаційної бази для подальших етапів планування. Для здійснення таких оцінок досягається розуміння принаймні в таких питаннях: а) бізнес підприємства, його організація, масштаб, надійність; б) дотримання принципу безперервності; в) стан бухгалтерського обліку і внутрішнього контролю на підприємстві.

Для розуміння бізнесу підприємства-замовника необхідно, як мінімум, вивчити вплив таких чинників, як: а) організаційно-правова форма і структура підприємства, організаційно-управлінська ієрархія; б) види діяльності, продукція (товари, роботи, послуги), що випускається, специфіка галузі; в) організація і технологія виробництва; г) вимоги до персоналу, принципи оплати праці; ґ) дотримання чинного законодавства при здійсненні фінансових і господарських операцій.

Принцип безперервності діяльності передбачає, що підприємство продовжуватиме свою діяльність у досяжному майбутньому, тобто ке-

рівництво підприємства не має наміру протягом принаймні найближчих 12 місяців ліквідовувати підприємство або істотно скоротити його діяльність. Гарантія дотримання цього принципу дуже важлива для таких користувачів аудиторської інформації, як кредитори, позикодавці, постачальники, покупці продукції підприємства, тобто для сторін, пов'язаних з підприємством фінансовими і майновими стосунками. Тому необхідно вже на стадії попереднього планування вивчити чинники, в першу чергу, що впливають на дотримання цього принципу: а) показники рентабельності і ліквідності, динаміка їх зміни (чи не має місця різке погіршення цих показників); б) виконання у встановлені терміни фінансових зобов'язань; в) стан ринку збуту (чи не скорочується він); г) наявність неврегульованих розбіжностей з державними органами або іншими економічними суб'єктами; ґ) ротація кадрів (чи не покидають фірму ключові співробітники) [4, с. 73].

Від організації і стану системи бухгалтерського обліку і внутрішнього контролю на підприємстві залежить величина аудиторського ризику (точніше, його складових – властивого ризику та ризику контролю), обсяг перевірки (масштаб аудиту і послідовність застосування процедур аудиту), вартість перевірки (необхідність залучення більш кваліфікованих аудиторів або відсутність такої необхідності) й ін. Тому в ході попереднього планування необхідно вивчити такі першочергові чинники, що впливають на організацію і стан бухгалтерського обліку і внутрішнього контролю, як: а) форма ведення обліку, міра його автоматизації; б) структура бухгалтерської служби, організація роботи бухгалтерії; в) стан облікової документації (повнота, систематизація і т. ін.); г) склад і якість організаційно-розпорядливої документації, що визначає діяльність бухгалтерії (наказ по обліковій політиці, положення про документообіг, робочий план рахунків, посадові інструкції і т. д.); ґ) організація роботи з нормативно-довідковою літературою; д) участь головного бухгалтера в питаннях здійснення операцій, податкового планування і т. д.

На етапі попереднього планування найчастіше використовуються такі процедури аудиту, як аналітичні процедури, спостереження, огляд (документальний),опитування, анкетування, тестування, запити.

Джерелами здобуття інформації про підприємство-замовника, його бізнес, стан бухгалтерського обліку і внутрішнього контролю можуть бути: засновницькі і реєстраційні документи; наказ про облікову політику; фінансова звітність, регістри бухгалтерського обліку; контракти (договори) на постачання продукції, виконання робіт, надання послуг; результати огляду підприємства, його виробничих та офісних приміщень; результати бесід і переговорів з керівництвом, головним бухгалтером, працівниками підприємства; результати спостереження за

виробничим процесом; результати перевірок, проведених раніше (іншою аудиторською фірмою, податковою інспекцією); інформація від третіх осіб [5, с. 24].

Результатом попереднього планування перш за все є оцінка можливості проведення аудиту у підприємства-замовника. Відмова від проведення аудиту зумовлюється ґрунтовним сумнівом аудиторів у чесності, сумлінності, надійності потенційного підприємства-замовника. Подібні сумніви можуть бути засновані на таких фактах, як неплатоспроможність, недотримання законодавчих і нормативних актів, навмисне зменшення чистих активів з метою банкротства і т. ін.

Іншим не менш важливим результатом попереднього планування є орієнтовна оцінка обсягу (трудовитрат, тривалості) і вартості робіт. Вказана оцінка узгоджується з підприємством-замовником у процесі переговорів, після чого укладається договір на надання аудиторських послуг.

На цьому ж етапі необхідно ознайомитися з фінансово-господарською діяльністю підприємства-замовника. Така процедура на етапі планування, як збір загальних відомостей про підприємство, необхідна для адекватного проведення перевірки. Лише володіючи достатніми знаннями про бізнес підприємства-замовника, галузь у цілому і його положення в галузі, можна ефективно спланувати і провести аудиторську перевірку. При цьому важливо мати уявлення про економічні умови функціонування підприємства. Доцільно проаналізувати вплив на бізнес підприємства змін у чинному законодавстві. Знання основних економічних чинників, під впливом яких знаходиться бізнес підприємства-замовника, дозволяє зробити різноманітні прогнози, пояснити ті або інші операції підприємства-замовника.

Певну користь може принести галузева інформація. Особливо важливо враховувати наявність значних змін у цілому по галузі, співвідношення розширення або звуження ділової активності підприємства-замовника відповідно до динаміки в галузі, схильності галузі до циклічних коливань, надійності джерел сировини і т. ін. Своєчасному виявленню можливих проблем, пов'язаних з аудиторською перевіркою, сприяє інформація про конкурентне середовище, в якому функціонує підприємство-замовник. Необхідно серйозно вивчити практику обліку, прийняту в цій галузі, і розглянути питання про використання нетипової для галузі системи бухгалтерського обліку.

Детальне ознайомлення з бізнесом підприємства і положенням в галузі допомагає виділити найбільш важливі сфери аудиторської перевірки – оцінку ризику і виявлення природи помилок, визначення можливих проблем і нетипових операцій і т. д. Для цього необхідна інформація як про зовнішні чинники, що знаходяться поза контролем

керівництва підприємства-замовника і впливають на його господарську діяльність, відображають економічну ситуацію в країні в цілому та її галузеві особливості, так і про внутрішні, які впливають на господарську діяльність підприємства-замовника, пов'язані з його індивідуальними особливостями [2, с. 201].

Визначення дії вказаних чинників у минулому і прогноз на майбутні періоди є інструментом виявлення, що вимагають особливої уваги статей фінансової звітності для оцінки доцільності і правомочності облікових операцій. Якщо аудиторська фірма працює з підприємством-замовником протягом декількох років, слід звернути увагу на зміни згаданих чинників і провести зіставлення з попередніми періодами. Подібні зміни можуть як понизити рівень аудиторського ризику, так і підвищити вірогідність виникнення істотних помилок.

На етапі попереднього планування аудиторська фірма оцінює можливість проведення аудиту. Якщо вона вважає проведення аудиту за можливе, то готує лист-зобов'язання на проведення аудиту. Потім формується робоча група аудиторів для проведення перевірки і укладається договір на надання аудиторських послуг.

Велике значення має правильний підбір персоналу, який увійде до складу робочої групи з виконання завдання з аудиту. Звичайно, формуючи робочу групу, доцільно враховувати складність роботи, наявність спеціальних навиків (наприклад, у сфері комп'ютерного аудиту), необхідність залучення експертів і т. ін. Робоча група має бути ознайомлена із загальним планом аудиту, цілями і термінами роботи, колом обов'язків.

На стадії планування робоча група повинна зробити попередній висновок про величину суттєвих показників, тобто величини, при якої помилки як одиничні, так і сумарні, можуть суттєво вплинути на дані у фінансовій звітності. Рівень суттєвості обов'язково повинен застосовуватися на етапі планування, виконанні конкретних аудиторських послуг, а також на етапі завершення аудиторської перевірки при оцінці ефекту, що надається виявленими спотвореннями і порушеннями на достовірність бухгалтерської звітності [6, с. 286].

Після закінчення процесу планування аудиту загальний план і програма аудиту мають бути оформлені документально та завізовані у встановленому порядку.

Результати попереднього планування підлягають обов'язковому документуванню як гарант відповідальності керівництва аудиторської фірми щодо прийняття рішення (відмови) стосовно виконання завдання з аудиту. Форма і зміст робочої документації попереднього планування – предмет відповідного внутріфірмового стандарту аудиторської фірми. Проте, на нашу думку, робочі документи підготовчого етапу планування аудиту мають містити таку інформацію:

1. Загальні відомості про підприємство: організаційно-правова форма; повне найменування; скорочене найменування; основні засновники (акціонери); відомості про управлінський персонал (керівник, фінансовий директор, головний бухгалтер); юридична адреса; фактична адреса; дата державної реєстрації; наявність відокремлених підрозділів, дочірніх підприємств; відкриті рахунки в установах банків.

2. Відомості про бізнес підприємства і дотримання ним принципу безперервності: види діяльності, наявність ліцензій (патентів, сертифікатів, свідоцтв, дозволів); організаційна структура управління (схема); номенклатура реалізованої готової продукції, послуг, товарів; основні замовники; основні постачальники; основні типи фінансово-господарських операцій; наявність складних та нестандартних фінансово-господарських операцій; дотримання чинних нормативно-законодавчих актів при здійсненні фінансово-господарських операцій; чисельність персоналу; ротація кадрів; застосовані форми оплати праці; наявність простроченої кредиторської заборгованості; наявність неврегулюваних розбіжностей у думках (з державними органами, контролюючими органами, суб'єктами господарювання); стан ринку збуту продукції, послуг, товарів; притаманні види підприємницьких ризиків; основні показники фінансової звітності в динаміці (обсяг реалізації, прибуток (збиток), валюта балансу, дебіторська заборгованість, кредиторська заборгованість).

3. Відомості про стан бухгалтерського обліку і внутрішнього контролю: форма ведення бухгалтерського обліку, ступінь автоматизації; організація бухгалтерської служби (схема); відомості про головного бухгалтера (освіта, стаж роботи (в т. ч. на цьому підприємстві), підвищення кваліфікації); чисельність і кваліфікація робітників бухгалтерської служби (з розподілом обов'язків); наявність організаційно-розпорядчої документації (наказ про облікову політику, положення про документообіг, робочий план рахунків, посадові інструкції і т. ін.); обсяг облікової документації та її стан; оцінка стану внутрішнього контролю (за аналогією з дослідженням системи бухгалтерського обліку).

4. Інші відомості отриманні шляхом опитування (анкетування, тестування, інтерв'ю) співробітників підприємства та третіх сторін (покупців, постачальників, установ банків, контролюючих органів, колишніх посадових осіб підприємства) огляду (обстеження, спостереження) підприємства та технологічним циклом.

5. Оцінка можливості проведення аудиту фінансової звітності.

6. Оцінка орієнтованого обсягу аудиту фінансової звітності: трудовитрати, тривалість перевірки, кількісний склад робочої групи (в т. ч. залучених фахівців), витрати, які збільшують вартість аудиту (наприклад, витрати на відрядження), орієнтована вартість аудиту.

7. Узгодження з підприємством вартості аудиту та термінів підписання договору на надання аудиторських послуг.

Висновки. Таким чином, попереднє планування ґрунтується, перш за все, на ухваленні рішення про початок або продовження співпраці з підприємством-замовником і систему підбору кваліфікованих кадрів, що мають необхідні знання і досвід проведення аудиторських перевірок.

Підготовчий етап планування аудиту дієво впливає на ефективність всього процесу аудиту фінансової звітності і є важливим елементом аудиторської перевірки та невід’ємною рисою вдосконалення аудиту.

Література:

1. Солодов А. К. Рынок: контроль и аудит. Вопросы теории и техники / А. К. Солодов – Воронеж, 2007. – Ч. 1 – 159 с. ; Ч. 2. – 160 с.

2. Барышников Н. П. Организация и методика проведения общего аудита / Н. П. Барышников – М. : Информ – изд. Дом “ФИЛИНЪ”, 2006. – 409 с.

3. Проскуріна Н. М. Розроблення технології реалізації процесу аудиту фінансової звітності / Н. М. Проскуріна // Всеукраїнський науково-виробничий журнал “Інноваційна економіка”. – 2011. – № 5 (24). – С. 154-158.

4. Бычкова С. М. Планирование в аудите / С. М. Бычкова, А. В. Газарян – М. : Финансы и статистика, 2001. – 263 с.

5. Шеремет А. Д. Аудит : учебник. – 5-е изд., перераб. и доп. / А. Д. Шеремет, В. П. Суйц. – М. : ИНФРА-М, 2006. – 448 с.

6. Данилевский Ю. А. Аудит: организация и методика проведения / Ю. А. Данилевский – М. : Финансы и статистика, 2006 г. – 318 с.

УДК 657

Левицька І. О.,
фахівець по роботі з тарифами відділу по роботі зі споживачами ПАТ "АЕС Рівнеобленерго"

ФОРМУВАННЯ ТА ОБЛІК СОБІВАРТОСТІ ТРАНСПОРТУВАННЯ ТА НАДАННЯ ЕЛЕКТРИЧНОЇ ЕНЕРГІЇ (на прикладі виробничої діяльності лектропостачальних компаній)

У статті розглядається формування собівартості послуг з транспортування та постачання електричної енергії електропостачальних компаній. Досліджується відповідність галузевого нормативного регулювання зазначених питань вітчизняній практиці обліку та звітності.

Ключові слова: *собівартість послуг, транспортування електричної енергії, надання електричної енергії, електропостачальні компанії, витрати діяльності, виробничі витрати, тариф.*

В статье рассмотрено формирование себестоимости услуг транспортирования и поставки электрической энергии компаниями по электроснабжению. Исследовано соответствие отраслевого нормативного регулирования этих вопросов отечественной практике учета и отчетности.

Ключевые слова: *себестоимость услуг, транспортирование электрической энергии, поставка электрической энергии, компании по электроснабжению.*

The formation of services net cost for transmission and supply of electricity power supply companies are studied. The branch regulatory mentioned questions in the national practice of accounting and reporting ia investigated.

Keywords: *net cost, transmission of electricity, supply of electricity, power supply companies, expenses, tariff.*

Постановка проблеми. Національні економічні реформи передбачають першочерговий контроль за ефективним та цільовим використанням виробничих ресурсів. Особлива увага – статтям калькуляції собівартості реалізованої продукції (наданих послуг), що є основою для формування ціни продажу. Особливо актуальним це питання є для платників податку на прибуток – Податковий кодекс України максимально наблизив принципи формування статей калькуляції собівартості реалізованих товарів (робіт, послуг) до нормативних актів з питань обліку та звітності зазначених показників.

© Левицька І. О., 2011

Раціональний підхід до цінової політики – запорука прогнозованих та мотивованих цінових змін на ринку товарів народного споживання. На сучасному етапі економічному розвитку одним із проблемних завдань є регулювання ціни на енергоресурси зі збереженням пріоритетів соціального захисту споживачів та засад формування конкурентоздатного виробництва відповідних галузей.

Електроенергетичній галузі України притаманні специфічні особливості, зумовлені одномоментністю вироблення і споживання енергії, надзвичайно складним технологічним циклом її одержання, необхідністю централізованого диспетчерського оперативно-технологічного керування всім комплексом у цілому, забезпечення надійності і безпеки функціонування обладнання.

У 1995 р. Указом Президента № 244/94 від 21. 05. 1995 р. був створений оптовий ринок електроенергії і, водночас, був створений державний орган регулювання діяльності суб'єктів електроенергетики – Національна комісія регулювання електроенергетики (НКРЕ), який мав на меті здійснювати контроль за ліцензуванням діяльності природніх монополістів у цій сфері, регулювання формування тарифів та процесів ціноутворення на оптовому і роздрібному ринках електроенергії.

Сьогодні енергетичні галузі України співіснують як елементи приватної власності, так і державне адміністративне регулювання. Функціональну структура оптового ринку електроенергії представлено на рис.

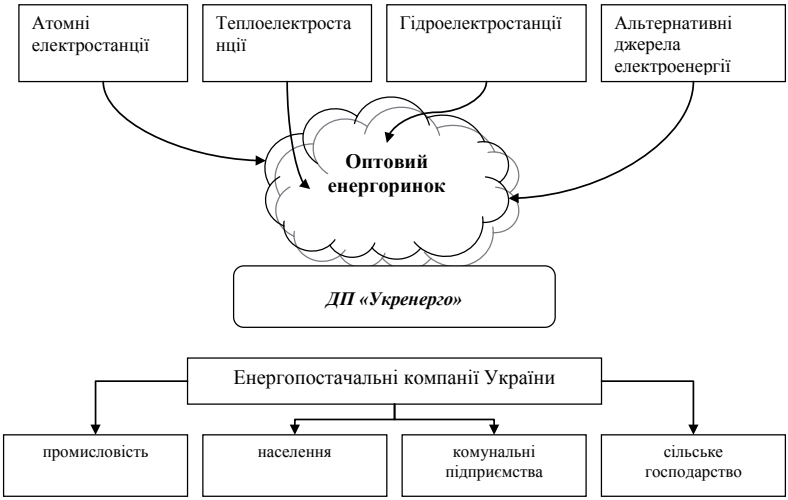


Рис. Функціональна структура оптового ринку електроенергії України

Однією з таких енергопостачальних компаній є обласна електропостачальна компанія (далі – обленерго), що діє як суб'єкт підприємницької діяльності. Широке застосування в системі менеджменту організації діяльності обленерго міжнародних стандартів обліку та міжнародної практики менеджменту господарювання поряд з дотриманням норм вітчизняного законодавства призвело до невідповідності відображення окремих об'єктів бухгалтерського обліку (зокрема, виробничих витрат) принципам, регламентованим П(С)БО 1,16 [7; 8].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням проблеми оцінки та визнання витрат присвячені праці М. В. Кужельного, В. В. Сопка, З. В. Гуцайлюка, Л. Г. Ловінської, В. Ф. Палія, П. С. Безруких, І. О. Ламкіна, В. Б Івашкевича, І. І. Поклада, М. Д. Врублевського, Л. В. Нападовської та інших вітчизняних науковців.

Потребують подальших досліджень галузеві особливості формування виробничих витрат, зокрема, собівартості (як базового цінового чинника), інших витрат діяльності, що впливають на формування фінансового результату господарювання суб'єктів.

Мета і завдання дослідження. Метою цієї статті є визначення та обґрунтування: економічної сутності поняття "собівартість послуг" для електропостачальних компаній України; аналіз чинного нормативного поля з питань регулювання собівартості послуг основної статутної діяльності зазначених юридичних осіб, а саме – послуг передачі та постачання електроенергії на предмет їх відповідності нормативним актам вітчизняного бухгалтерського обліку та фінансової звітності.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні дефініції "витрати" в положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку практично уніфіковано з Міжнародними стандартами бухгалтерського обліку, однак, облікові стандарти містять суттєві відмінності з економічним трактуванням витрат.

Витрати – виражені у грошовій формі витрати різних видів економічних ресурсів (праці, сировини, матеріалів, основних засобів, фінансових ресурсів) у процесі виробництва, обігу й розподілу продукції, товарів [1, с. 203].

Під економічними витратами розуміють "затрати втрачених можливостей", тобто суму грошей, яку можна отримати при найбільш вигідному із усіх можливих альтернативних варіантів використання ресурсів. Поняття економічних витрат пов'язане з обмеженістю ресурсів порівняно з кількістю варіантів їх використання. З бухгалтерського погляду, витрати – це тільки конкретні витрати ресурсів.

Витрати як об'єкт обліку – зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучень або розподілення власниками [8].

Наявність різних поглядів щодо сутності витрат зумовлена двома підходами у поглядах на природу економічного буття і виробничого процесу взагалі. Перший ґрунтується на розумінні господарського життя з позиції трудової теорії вартості, яка передбачає взаємодію у процесі виробництва трьох основних чинників (робочої сили, предметів праці та засобів праці) з відповідною інтерпретацією поняття вартості, її складових і структури. Другий підхід ґрунтується на ресурсному розумінні природи господарства, передбачаючи обмеженість всіх видів ресурсів і альтернативність варіантів застосування. Цей підхід передбачає, що місце та роль витрат розглядається як складовий елемент ціни, що формується під дією сукупності чинників у системі функціонування ринку на основі зміни попиту та пропозиції.

Суб'єкти підприємницької діяльності (до яких належать електропостачальні компанії України) витрати обліковують з урахуванням принципів П(С)БО 16 [8].

Основними критеріями визнання витрат відповідно до П(С)БО 16 є: зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань; відображення у бухгалтерському обліку водночас зі зменшенням активів або збільшенням зобов'язань; достовірна оцінка; витрати визнаються витратами певного періоду водночас із визнанням доходу, для отримання якого вони здійснені; систематичного розподілу вартості витрат між відповідними звітними періодами, якщо актив забезпечує одержання економічних вигод протягом кількох звітних періодів.

До складу собівартості витрат включаються *тільки прямі виробничі витрати (рах. 23) та загальновиробничі витрати (рах. 91).*

Відповідно до П(С)БО 16 "Витрати", до собівартості послуг включаються:

1) прямі матеріальні витрати: вартість сировини й матеріалів, використаних безпосередньо на операціях надання послуг; вартість покупних напівфабрикатів, комплектуючих виробів, допоміжних та інших матеріалів, що можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта витрат;

2) прямі витрати на оплату праці: заробітна плата й інші виплати працівникам, зайнятим у виробництві з надання послуг, які можуть бути безпосередньо зараховані до конкретного об'єкта витрат;

3) інші прямі витрати: всі інші витрати, які можуть бути безпосередньо зараховані до конкретного об'єкта витрат: відрахування на соціальні заходи, нараховані на прямі витрати на оплату праці; амортизація основних виробничих фондів; збитки від остаточного (тобто такого, що не підлягає виправленню) браку; витрати на виправлення браку; суми, які відшкодовуються працівникам; суми, одержані від постачальників за неякісні матеріали;

4) розподілені загальновиробничі витрати.

Своєю чергою, загальновиробничі витрати (далі − ЗВВ) поділяються на постійні і змінні. До змінних ЗВВ належать витрати на обслуговування і управління виробництвом (цехів, дільниць), що змінюються пропорційно до зміни обсягів діяльності. До постійних ЗВВ належать витрати на обслуговування і управління виробництвом, що залишаються незмінними (або майже незмінними) при зміні обсягу діяльності.

Основними видами виробничої діяльність для обленерго є:

– передача електричної енергії: господарська діяльність, пов'язана з *транспортуванням* електричної енергії за допомогою електричних мереж на підставі договору;

– постачання електричної енергії: господарська діяльність, пов'язана з *наданням* електричної енергії споживачеві за допомогою технічних засобів передачі та розподілу електричної енергії на підставі договору [5].

І транспортування, і надання електричної енергії – види підприємницьких операцій з надання послуг, облік собівартості яких регламентують національні Положення (стандарти) бухгалтерського обліку, в першу чергу, П(С)БО 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності", П(С)БО 6 "Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах", П(С) БО 16 "Витрати".

Організація обліку виробничих витрат, пов'язаних із собівартістю послуг з транспортування та надання електричної енергії споживачеві, повинна забезпечувати виконання основних принципів державної політики в електроенергетиці, зокрема:

– державного регулювання діяльності в електроенергетиці;

– забезпечення раціонального споживання палива і енергії;

– додержання єдиних державних норм, правил і стандартів всіма суб'єктами відносин, пов'язаних з виробництвом, передачею, постачанням і використанням енергії;

– створення умов для розвитку і підвищення технічного рівня електроенергетики та ін. [5].

Розрахунок витрат ліцензіата (обленерго) на здійснення діяльності з передачі та постачання електричної енергії регламентований Процедурою встановлення або перегляду тарифів для ліцензіатів з передачі електричної енергії місцевими (локальними) електромережами та з постачання електроенергії за регульованим тарифом (додаток 5 Постанови № 801) [4]. До таких витрат, що входять до складу собівартості послуг і є основою формування тарифів, включено елементи операційних витрат, фінансових витрат та витрат з прибутку. Перераховані витрати групуються на: загальні витрати, витрати на виробництво, витрати на передачу, витрати на постачання.

Тарифи повинні покривати не тільки виробничі витрати, але й операційні, фінансові, інші витрати господарської діяльності, класифіковані П(С)БО 16. Окрім цього, згідно з Господарським кодексом, метою діяльності підприємства є отримання прибутку, відтак, у ціну реалізації необхідно закладати норму прибутку. Однак потребує чіткого розмежування відповідно до облікової нормативної бази класифікація виробничих витрат. Альтетнативи щодо класифікації витрат наведено в таблиці.

Таблиця

Класифікація витрат на здійснення діяльності з передачі та постачання електричної енергії з метою їх відображення в бухгалтерському обліку

№ з/п	Діючі статті витрат [4]	Відображення витрат як об'єктів обліку формування тарифів (рекомендації)				
		собівартість послуг* (рах. 23,91)	інші операційні витрати (рах. 92,93,94)	фінансові витрати (рах. 95,96)	інші витрати (рах. 97)	норма прибутку (рах. 443)
1	2	3	4	5	6	7
1	Операційні витрати					
1. 1	Матеріальні витрати					
1. 1. 1	– виробничі послуги	V				
1. 1. 2	– сировина і матеріали	V				
1. 1. 3	– паливо	V				
1. 1. 4	– витрати на ремонт господарчим і підрядним способами (без з/п)	V				
1. 1. 5	– витрати на ел. ен. для госп. потреб	V				
1. 1. 6	– витрати на використання ел. мереж інших ліцензіатів-передавачів	V				
1. 2	Витрати на оплату праці	V				
1. 3	Відрахування на соціальні заходи	V				
1. 4	Амортизація	V				
1. 5	Інші операційні витрати:					
1. 5. 1	– плата за землю		V			

№ з/п	Діючі статті витрат [4]	Відображення витрат як об'єктів обліку формування тарифів (рекомендації)				
		собівартість послуг* (рах. 23,91)	інші операційні витрати (рах. 92,93,94)	фінансові витрати (рах. 95,96)	інші витрати (рах. 97)	норма прибутку (рах. 443)
1	2	3	4	5	6	7
1. 5. 3	– комунальний податок		–			
1. 5. 4	– витрати на зв'язок		V			
1. 5. 6	– витрати на службові відрядження		V			
1. 5. 7	– податок на транспорт		V			
1. 5. 8	– утримання легкового транспорту		V			
1. 5. 9	– інвентаризація землі				V	
1. 5. 10	– інші витрати (розшифрувати)		V		V	
2	Всього фінансові витрати (% за кредит)			V		
3	Витрати з прибутку на:					
3. 1.	– дивіденди/базу нарахування					V
3. 2	– розвиток виробництва/виробничі інвестиції					V
3. 3	– формування резервного фонду					V
3. 4	– податок на прибуток					V
3. 5	– інші цілі (розшифрувати)					V
4	Всього від реалізації електроенергії **	V	V	V	V	V

*За умови, що витрати мають пряме виробниче та загальновиробниче призначення стосовно послуг з передачі та постачання електричної енергії.

**Зазначені витрати включаються в тариф для обґрунтованої компенсації в складі ціни за надані послуги споживачами таких послуг.

Безперечно, норматив прибутку має бути передбачений у вартості тарифів за послуги з передачі та постачання електричної енергії. В першу чергу, він буде спрямований на розширення виробництва, забезпечення соціальних програм, підтримку інших, суміжних за профілем діяльності електропостачальних компаній, державних проектів.

Отриманий прибуток є джерелом фінансування інвестиційних програм, що відповідно до затвердженого порядку подаються до НКРЕ з метою реалізації проектів з реконструкції та модернізації технології ліцензіатів з передачі електричної енергії місцевими (локальними) електромережами та з постачання електричної енергії за регульованим тарифом.

Висновки. Запропонований у статті розподіл виробничих витрат на принципах національних облікових положень (що повною мірою відповідають Міжнародним стандартам бухгалтерського обліку) забезпечить взаємну економічну відповідальність постачальників і споживачів паливно-енергетичних ресурсів (ст. 15 Закону № 30), реалізацію економічних заходів з метою енергозбереження, що ґрунтуються на принципі взаємної економічної відповідальності та враховують:

– компенсаційні виплати і відшкодування збитків споживачам паливно-енергетичних ресурсів у випадку невиконання договірних умов паливо- та енергопостачальними установами;

– відшкодування збитків постачальникам паливно-енергетичних ресурсів у випадку невиконання договірних умов споживачами;

– право споживача електронергії на отримання компенсаційних виплат від постачальника у випадку примусового обмеження фактично використовуваної споживачем потужності тощо [5; 6].

Впровадження рекомендованої в роботі структури собівартості послуг з передачі електричної енергії місцевими (локальними) електромережами та з постачання електроенергії за регульованим тарифом буде сприяти уніфікації організаційних та методичних питань проведення зовнішнього державного контролю, енергетичного аудиту, аналізу формування тарифів для споживачів таких послуг у розрізі суб'єктів цієї галузі в Україні.

Література:

1. Економічна енциклопедія : у трьох томах / Редкол. : С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К. : Видавничий центр "Академія". – Т. 1. – 2000. – 864 с.

2. Про затвердження Умов та Правил здійснення підприємницької діяльності з постачання електричної енергії за регульованим тарифом: постанова Національної комісії з питань регулювання електроенергетики України за N 15/1 від 13.06.96 (з чинними змінами та доповнення-

ми). Затверджено Міністерством юстиції України від 8 серпня 1996 р. за N 433/1458 (Постанова № 15/1).

3. Про затвердження Умов та Правил здійснення підприємницької діяльності з передачі електричної енергії місцевими (локальними) електромережами : постанова Національної комісії з питань регулювання електроенергетики України за N 15 від 13. 06. 96 (з чинними змінами та доповненнями). Затверджено Міністерством юстиції України від 26 липня 1996 р. за N 408/1433 (Постанова № 15).

4. Про затвердження Процедури встановлення або перегляду тарифів для ліцензіатів з передачі електричної енергії місцевими (локальними) електромережами та з постачання електроенергії за регульованим тарифом (з чинними змінами та доповненнями) : постанова Національної комісії з питань регулювання електроенергетики України за № 801 від 1 серпня 2001 року (Постанова № 801).

5. Про електроенергетику (з чинними змінами та доповненнями) : закон України від 16 жовтня 1997 року за № 575/ 97-ВР (Закон № 575).

6. Про енергозбереження (з чинними змінами та доповненнями) : закон України. Відомості Верховної Ради (ВВР), 1994, N 30, ст. 283 (Закон № 30).

7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 “Загальні вимоги до фінансової звітності” : наказ Міністерства фінансів України від 31.03.1999 за № 87. Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 21.06.1999 за № 391/3684.

8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 “Витрати” (з чинними змінами та доповненнями) : наказ Міністерства фінансів України від 31.12.1999 за № 318. Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 19.01.2000 за № 27/4248.

УДК 336

Мамонтова Н. А.,
кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Національного університету "Острозька академія"

ВПЛИВ СТРУКТУРИ БАЛАНСУ ТА ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ НА КАПІТАЛІЗАЦІЮ НАК "НАФТОГАЗ УКРАЇНИ"

У статті досліджується структура активу та пасиву балансу, доходи та витрати, рух грошових потоків та фінансові результати діяльності НАК "Нафтогаз України". Обґрунтовується необхідність покращення цих показників з метою підвищення капіталізації компанії.
Ключові слова: *результати діяльності, актив, пасив, капіталізація.*

В статье исследуется структура актива и пассива баланса, доходы и затраты, движение денежных потоков и финансовые результаты деятельности НАК "Нефтегаз Украины". Обосновывается необходимость улучшения этих показателей с целью повышения капитализации компании.
Ключевые слова: *результаты деятельности, актив, пассив, капитализация.*

The article has investigated the structure of assets and liabilities, incomes and expenses, cash flows and financial results of "National Joint-Stock Company "Naftogas of Ukraine". The necessity of these indicators improving to increase company capitalization has been substantiated.
Key words: *operating results, assets, liabilities, capitalization.*

Постановка проблеми. На державному рівні, в усіх громадян, підприємств та організацій викликає зацікавленість результатами діяльності, фінансовим станом НАК "Нафтогаз України" в питаннях надійності поставок газу, рівні цін, а також капіталізація компанії. Оскільки НАК є монополістом та забезпечує видобуток, транспортування та зберігання газу і нафти. Від результатів діяльності компанії залежить добробут кожного громадянина, адже у складі собівартості майже кожного товару, роботи, послуги є витрати на нафтопродукти, газ. Ці витрати можуть бути непрямими в період доставки товару до споживача. Також витрати на житлово-комунальні послуги прямо залежать від цін на енергоносії.

© Мамонтова Н. А., 2011

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню результатів діяльності компаній присвячено багато праць вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема: А. М. Поддєрьогіна, М. Д. Білик, І. О. Бланка, В. В. Ковальова та ін., проте не приділялось належної уваги саме компаніям нафтогазового комплексу. Це пов'язано з відносною закритістю даних цих компаній. Однак не досліджувались також питання впливу фінансового стану та результатів діяльності компаній на їх капіталізацію.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є відображення фінансового стану НАК "Нафтогаз України", результатів його діяльності та їх вплив на капіталізацію.

Виклад основного матеріалу. Для об'єктивної оцінки капіталізації нафтогазової компанії необхідно проаналізувати результати її діяльності та фінансовий стан. Оцінка фінансового стану НАК "Нафтогаз України" проведемо на основі фінансової звітності за 2004-2009 рр. (дані за 2010 р. не оприлюднено), складеної за міжнародними стандартами фінансової звітності та підтвердженої аудиторською компанією "Ернст енд Янг Украудит" [1-3].

Оцінка основних моментів фінансово-майнового стану підприємства дозволяє виявити основні особливості його реального функціонування. Як свідчать дані рис. 1, протягом 2004-2009 років, мала місце стійка тенденція до зростання активів НАК "Нафтогаз України", зокрема, зниження спостерігалось лише у 2005 році порівняно з 2004 роком на 1461 млн. грн. (1,9%), тоді як у наступні роки загальна вартість майна підприємства постійно зростала.

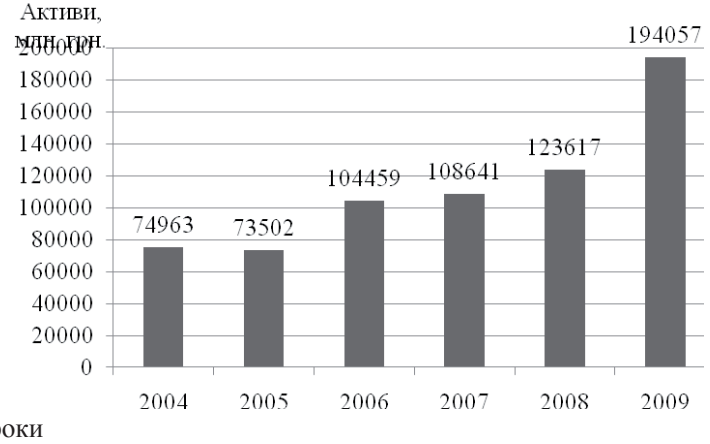


Рис. 1. Динаміка активів НАК "Нафтогаз України" за 2004-2009 роки (складено за даними: [1-3])

Рис. 2. Структура активів НАК "Нафтогаз України" за 2004-2009 роки (складено і розраховано за даними: [1-3])

У 2009 році компанія володіла активами вартістю 194057 млн. грн., що на 70 440 млн. грн., або 57%, більше ніж у 2008 році та на 119 094 млн. грн., або 158,9% більше ніж у 2004 році. Таке зростання було зумовлене змінами як оборотних, так і необоротних активів. Зокрема, у 2006, 2007 та 2009 роках основним чинником нарощення майна компанії були необоротні активи, тоді як лише у 2008 році – оборотні. Провідну роль необоротних активів у діяльності НАК "Нафтогаз України" показує і структура майна цього підприємства (рис. 2).

Зокрема, за весь аналізований період частка необоротних активів коливалась від 91,3% до 76,2%, і за останні два роки мала тенденцію до зниження. Натомість частка оборотних активів не переважала, зокрема, найменше її значення спостерігалось у 2007 році – 8,7%, тоді як найбільше – у 2009 році – 23,8%. З даних видно, що останніми роками роль оборотного капіталу у формуванні майна компанії зростає, проте все ж таки провідною не стає.

Необоротні активи НАК "Нафтогаз України" в основному представлені основними засобами, причому частка інших складових не перевищувала 15,7%, що спостерігалось у 2009 році. У цій ситуації доцільно зазначити, що переважання основних засобів у структурі необоротних активів підприємства свідчить про орієнтацію компанії на створення матеріальних умов для здійснення своєї господарської діяльності, а не на інноваційну та фінансово-інвестиційну стратегію свого розвитку.

Основні засоби НАК "Нафтогаз України" представлені такими групами, як трубопроводи та супутнє обладнання, нафтогазові активи, машини та обладнання, будівлі, технологічна нафта та газ, бурове та видобувне обладнання, незавершене будівництво тощо (табл. 1).

Таблиця 1
*Структура основних засобів НАК "Нафтогаз України" за 2004-2009 роки**

Показники, %	Роки					
	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Трубопроводи та супутнє обладнання	45,1	43,3	46,7	55,4	56,6	43,3
Нафтогазові активи	13,0	13,0	12,4	11,9	12,4	14,4
Машини та обладнання	9,0	10,6	11,2	2,5	2,5	6,1
Будівлі	9,7	10,1	6,3	3,6	3,9	9,2
Технологічна нафта та газ	8,8	8,9	15,6	16,6	14,4	17,0
Бурове та видобувне обладнання	2,4	2,3	1,2	1,0	1,1	1,0
Інші основні засоби	3,4	3,2	1,0	1,3	1,6	2,9
Незавершене будівництво та передплати за основні засоби	8,6	8,5	5,6	7,6	7,4	6,1
Всього основних засобів	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

* Складено і розраховано за даними: [1-3].

Спостерігається переважання трубопроводів та супутнього обладнання у структурі основних засобів компанії, зокрема, у 2004 році їх частка становила 45,1%, у 2005 – 43,3%, у 2008 – зросла на 13,3%, досягнувши 56,6%, а у 2009 році впала на 13,3%, досягнувши рівня 2005 року.

Порівняно з 2004 роком зросли частки нафтогазових активів та технологічної нафти і газу, які у 2009 році становили 14,4 та 17% відповідно. Натомість зменшилась питома вага машин та обладнання (від 9 до 6,1%), будівель (від 9,7 до 9,2%), бурового та видобувного обладнання (від 2,4 до 1%), інших основних засобів (від 3,4 до 2,9%), незавершеного будівництва (від 8,6 до 6,1%). Якщо брати до уваги лише останні 2 роки, то спостерігалось зростання частки нафтогазових активів, машин та обладнання, будівель, технологічної нафти і газу та інших основних засобів у 2009 році порівняно з 2008 роком.

Наступним кроком аналізу активів є дослідження змін у складі та структурі оборотних активів компанії (рис. 3). Як видно з даних рисунка 2. 3, оборотні активи НАК "Нафтогаз України" були представлені основним чином запасами, частка яких мала тенденцію до зростання, тоді як дебіторська заборгованість перебувала на другому місці. Зокрема, частка запасів за аналізований період зросла від 45,2 до 70,4%, а дебіторської заборгованості – зменшилась від 40 до 20%. Також зменшилась питома вага грошових коштів (від 5,8 до 4,1%) і передоплат та інших оборотних активів (від 8,9 до 5,5%).

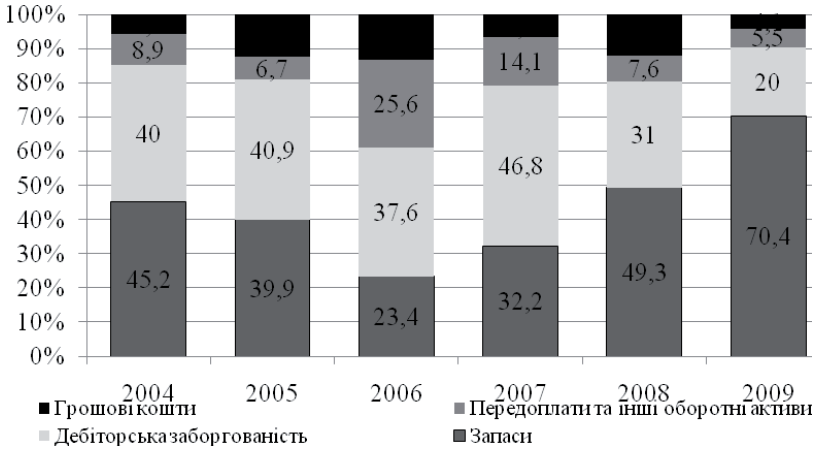


Рис. 3. Структура оборотних активів НАК "Нафтогаз України" за 2004-2009 роки (складено і розраховано за даними: [1-3])

Ключовим чинником зміни оборотних активів були запаси підприємства, тому необхідно детальніше зупинитись на дослідженні їх складу та структури (табл. 2).

Таблиця 2
*Склад та структура запасів НАК "Нафтогаз України" за 2004-2009 роки**

Показники	Роки					
	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Нафта, газ та нафтопродукти, млн. грн.	2783	2249	921	1577	11144	30424
Частка, %	53,7	54,6	42,4	51,6	87,2	93,4

Інструменти та запчастини, млн. грн.	1205	1193	1112	1341	1310	1253
Частка, %	23,2	29,0	51,2	43,9	10,2	3,8
Матеріали для буріння, видобування та газопереробки, млн. грн.	765	420	107	105	126	209
Частка, %	14,7	10,2	4,9	3,4	1,0	0,6
Інші товари, сировина та матеріали, млн. грн.	434	256	33	35	207	702
Частка, %	8,4	6,2	1,5	1,1	1,6	2,2
Всього запасів	5187	4118	2173	3058	12787	32588

* Складено і розраховано за даними: [1-3].

НАК "Нафтогаз України" у 2009 році володіло запасами на суму 32 588 млн. грн., що на 19 801 млн. грн., або 154,9%, більше попереднього року та на 27 401 млн. грн., або 528, 3%, більше ніж у 2004 році.

Основним чинником зміни вартості запасів підприємства була нафта, газ та нафтопродукти, частка яких у останньому році досягла 93,4% проти 53,7% у 2004 році. Натомість частки таких складових, як інструментів та запчастин, матеріалів для буріння, видобування та газопереробки, інших запасів зменшувались. Вартість нафти, газу та нафтопродуктів зросла від 2 783 до 30 424 млн. грн. за весь аналізований період, тобто на 27 641 млн. грн., або 993,2%, що було спричинене, в першу чергу, зростанням цін на ці пріоритетні складові запасів НАК "Нафтогаз України".

Щодо джерел формування майна компанії, варто зазначити, що як власний капітал, так і зобов'язання зросли у 2009 році, порівняно із 2004 роком. Проте зростання власного капіталу чергувалось у деяких періодах із його зменшенням, тоді як сума зобов'язань мала стійку тенденцію до зростання протягом всього аналізованого періоду (рис. 4).

У 2004 році власний капітал компанії сягав 36 067 млн. грн., у 2005 році відбулось його зменшення на 1 780 млн. грн., або 4,9%. 2006 рік ознаменувався досить суттєвим збільшенням власного капіталу на 21 405 млн. грн., тобто на 62,4%, тоді як у 2007 році зростання становило ще на 1 265 млн. грн., або на 2,7%.

У 2008 році власний капітал впав на 3 757 млн. грн., що у відносному вираженні ставило 6,6%. Натомість різке зростання припало на 2009 рік, коли власний капітал збільшився на 27 568 млн. грн., або 51,8%, досягнувши величини 80 768 млн. грн. Великою мірою така зміна була зумовлена додатковою емісією акцій досліджуваної компанії.

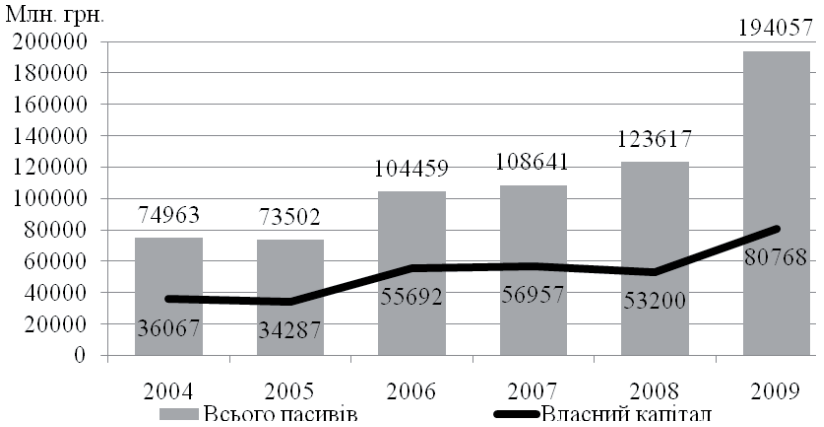


Рис. 4. Динаміка власного капіталу НАК "Нафтогаз України" за 2004-2009 роки (складено за даними: [1-3])

Детальніше розглянемо динаміку складових власного капіталу НАК "Нафтогаз України" (табл. 3). Як свідчать дані, суттєве зростання власного капіталу підприємства, яке спостерігалося у 2006 та 2009 роках зумовлювалось такими причинами: у 2006 році – зростанням резерву з переоцінки на 95%, а у 2009 році – зростанням резерву з переоцінки на 59,1% та значним збільшенням акціонерного капіталу, яке у відносному вираженні становило 191,3%, а в абсолютному – 18 600 млн. грн. внаслідок додаткового випуску акцій компанії. Доцільно також зазначити, що це була єдина зміна акціонерного капіталу за весь аналізований період.

Таблиця 3
*Динаміка складових власного капіталу НАК "Нафтогаз України" за 2004-2009 роки**

Показники	Роки					
	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Акціонерний капітал, млн. грн.	9721	9721	9721	9721	9721	28321
Темп приросту, %	-	0,0	0,0	0,0	0,0	191,3
Резерв з переоцінки, млн. грн.	27609	27562	53733	54780	53021	84379

Темп приросту, %	–	-0,2	95,0	1,9	-3,2	59,1
Накопичені збитки та інші резерви, млн. грн.	(5752)	(7679)	(8579)	(8262)	(10284)	(32492)
Темп приросту, %	–	33,5	11,7	-3,7	24,5	215,9
Частка міноритаріїв, млн. грн.	4489	4683	817	718	742	560
Темп приросту, %	–	4,3	-82,6	-12,1	3,3	-24,5
Всього власного капіталу, млн. грн.	36067	34287	55692	56957	53200	80768
Темп приросту, %	–	-4,9	62,4	2,3	-6,6	51,8

* Складено за даними: [1-3].

Разом з тим, негативним чинником впливу на формування власного капіталу НАК "Нафтогаз України" виступала наявність накопичених збитків минулих періодів, які продемонстрували суттєве зростання протягом останніх двох років. Також мала тенденцію до зменшення частка міноритаріїв.

Динаміка структури власного капіталу НАК "Нафтогаз України" свідчить про те, що пріоритетним джерелом формування власного капіталу компанії виступав резерв з переоцінки, тоді як акціонерний капітал залишався на другому місці. Тому суттєвий приріст зазначених показників і зумовив нарощення власних джерел фінансових ресурсів підприємства. Зокрема, 28 липня та 30 грудня 2009 року були здійснені дві додаткові емісії акцій підприємством, внаслідок чого загальна номінальна вартість після першої емісії сягала 24164,714 млн. грн., а після другої – 29940,905 млн. грн. Номінал акції не змінювався і становив 1 000 грн.

За досліджуваний період компанія виплачувала дивіденди лише у 2004 та 2005 роках, суми яких становили 100 та 840 млн. грн. відповідно. У наступних 2006-2009 роках підприємство не виплачувало дивіденди, зважаючи на стабільно збиткову діяльність.

Загалом варто зазначити, що хоча власний капітал підприємства суттєво зріс в останньому році, проте частка цього джерела фінансування не була домінуючою і головну роль відігравали зобов'язання (рис. 5).

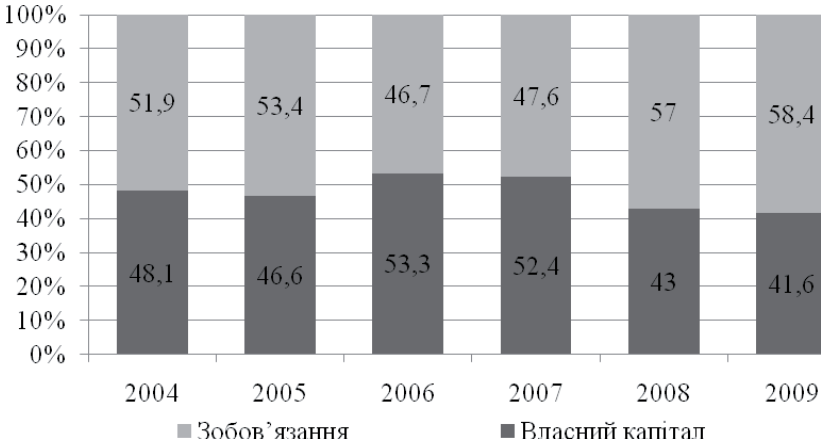


Рис. 5. Структура пасивів НАК "Нафтогаз України" за 2004-2009 роки (складено за даними: [1-3])

За 2004-2006 роки частка зобов'язань мала тенденцію до зниження і змінилась від 51,9 до 46,7% відповідно. Натомість зросла частка власного капіталу – від 48,1 до 53,3%. Проте далі динаміка відбувалась у протилежному напрямку. Частка власного капіталу впала від 53,3 до 41,6%, а зобов'язань – зросла від 46,7 до 58,4%, пересягнувши за половину, тобто така ситуація означала посилення залежності компанії від кредиторів та суттєве погіршення фінансової стійкості НАК "Нафтогаз України", оскільки частка позикових джерел фінансування перевищила допустиме нормативне значення.

Разом з тим, хоча й спостерігалось варіювання частки власних та позикових коштів, зобов'язання підприємства мали стійку тенденцію до зростання і у 2009 році сягнули 113 289 млн. грн.

НАК постійно залучає кредитні ресурси, які в основному йдуть на поповнення обігових коштів, погашення заборгованості перед бюджетом, зростання заробітної плати та інші витрати. Постійно виникають питання погашення заборгованості за імпортний газ. Значна частина зовнішніх запозичень була реструктуризована шляхом випуску єврооблігацій компанії під гарантії уряду.

У структурі зобов'язань компанії у 2009 відбулось зниження частки довгострокових джерел та зростання питомої ваги короткострокових порівняно з 2004 роком, проте тенденції не набували однакового спрямування в розрізі кожного року (табл. 4).

Таблиця 4
*Динаміка структури зобов'язань НАК "Нафтогаз України" за 2004-2009 роки**

Показники	Роки					
	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Довгострокові зобов'язання, %	45,8	50,5	55,9	50,3	43,3	37,0
Абсолютний приріст, п. п	–	4,7	5,4	-5,6	-7,0	-6,2
Поточні зобов'язання, %	54,2	49,5	44,1	49,7	56,7	63,0
Абсолютний приріст, п. п	–	-4,7	-5,4	5,6	7,0	6,2
Всього зобов'язань, %	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

* Складено за даними: [1-3].

З 2004 до 2006 року частка довгострокових зобов'язань зросла від 45,8 до 55,9%, а короткострокових – впала від 54,2 до 44,1%. Далі питома вага довгострокових зобов'язань почала падати, досягнувши значення 37%, а короткострокових – зросла до величини 63%. Тобто можна стверджування, що за останні два роки у структурі позикових джерел фінансування НАК "Нафтогаз України" почали переважати короткострокові зобов'язання, що також слід оцінити негативно як загрозу фінансовій стійкості, ліквідності та платоспроможності підприємства. Це відбулось з тієї причини, що короткострокові зобов'язання зростали значно вищим темпом, ніж довгострокові.

Особливістю формування довгострокових зобов'язань було те, що вони складались головним чином з відстрочених податкових зобов'язань та кредитів і позик (табл. 5).

Таблиця 5
*Динаміка структури довгострокових зобов'язань НАК "Нафтогаз України" за 2004-2009 роки**

Показники	Роки					
	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Кредити та позики, %	20,7	39,7	35,0	36,2	54,9	31,8
Абсолютний приріст, п. п	–	19,0	-4,7	1,2	18,7	-23,1
Забезпечення, %	3,5	4,1	2,0	2,7	2,8	2,2
Абсолютний приріст, п. п	–	0,6	-2,0	0,7	0,1	-0,7

Інші довгострокові зобов'язання, %	40,3	27,8	12,8	9,0	0,9	0,5
Абсолютний приріст, п. п	–	-12,6	-14,9	-3,8	-8,1	-0,4
Відстрочені податкові зобов'язання, %	35,5	28,5	50,1	52,1	41,4	51,7
Абсолютний приріст, п. п	–	-7,0	21,6	2,0	-10,7	10,3
Незареєстрований оплачений капітал, %	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	13,8
Всього довгострокових зобов'язань, %	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

* Складено за даними: [1-3].

Частка відстрочених податкових зобов'язань за аналізований період зросла від 35,5 до 51,7%, а короткострокових кредитів і позик – від 20,7 до 31,8%. Варто також зазначити, що у 2009 році мав місце так званий "незареєстрований оплачений капітал". Він виник тому, що відповідно до рішення Кабінету Міністрів України від 23 грудня 2009 року НАК "Нафтогаз України" отримала ОВДП від акціонера на суму 5,77 млрд. грн. (з терміном погашення 2019-2022 рр. та ефективною ставкою 9,5%). Внесок у вигляді ОВДП був зроблений як плата за додаткові акції компанії. Проте на дату складання фінансової звітності компанія володіла лише тимчасовим сертифікатом реєстрації акціонерів, а акції, які відповідали цьому внеску, не були випущені та зареєстровані Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку.

Щодо структури довгострокових кредитів і позик варто зазначити про переважання у 2009 році гарантованих державних цінних паперів, частка яких становила 87,5%. Тобто у 2004-2007 підприємство фінансувало свою діяльність за рахунок таких довгострокових джерел, як єврооблігації ("Стендерд Бенк Лондон Лімітед") та кредити від іноземних банків. У 2008 році до цих складових додались кредити від українських банків (становили 45% – найбільшу частку), а у 2009 році довгострокове фінансування становило 87,5% з гарантованих державних цінних паперів, на 4,7% – незабезпечених кредитів іноземних банків і на 7,6% – кредитів українських банків та інших позик (табл. 6).

Поточні зобов'язання НАК "Нафтогаз України" формувались насамперед за рахунок таких чотирьох джерел, як отримані аванси, кредиторська заборгованість, забезпечення, кредити і позики. Причому за досліджуваний період частка авансів зменшилась від 40,7 до 19,3%, частка кредиторської заборгованості – від 31,9 до 17,4%, частка забезпечень зросла з 15,6 до 40,1% та кредитів і позик – від 5,2 до

23,1% (табл. 7). Згідно з даними фінансової звітності, забезпечення були сформовані передусім із забезпечень за судовими процесами та зобов'язань з пенсійного забезпечення.

Таблиця 6
*Структура довгострокових кредитів і позик НАК "Нафтогаз України" за 2004-2009 роки**

Показники, %	Роки					
	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Гарантовані державні цінні папери	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	87,5
"Стендерд Бенк Лондон Лімітед" (єврооблігації)	64,6	28,6	24,9	23,2	14,7	0,0
Незабезпечені банківські кредити від іноземних банків	0,0	58,5	68,3	69,1	39,5	4,7
Забезпечені банківські кредити від іноземних банків	30,4	9,3	6,0	5,6	0,0	0,0
Кредити від українських банків	0,0	0,0	0,0	0,0	45,0	0,6
Інші кредити та позики	5,0	3,6	0,9	2,1	0,8	7,3
Всього	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

* Складено за даними: [1-3].

Таблиця 7
*Динаміка структури поточних зобов'язань НАК "Нафтогаз України" за 2004-2009 роки**

Показники	Роки					
	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Отримані аванси та інші поточні зобов'язання, %	40,7	39,8	31,2	22,4	25,5	19,3
Абсолютний приріст, п. п	–	-0,9	-8,7	-8,8	3,1	-6,2
Кредиторська заборгованість, %	31,9	29,2	26,0	32,8	18,7	17,4
Абсолютний приріст, п. п	–	-2,7	-3,3	6,8	-14,0	-1,3

Забезпечення, %	15,6	19,0	25,2	24,0	49,1	40,1
Абсолютний приріст, п. п	–	3,3	6,2	-1,2	25,2	-9,0
Кредити та позики, %	5,2	6,8	12,2	13,5	6,7	23,1
Абсолютний приріст, п. п	–	1,6	5,4	1,3	-6,8	16,4
Зобов'язання з податку на прибуток, %	6,5	5,2	5,5	7,4	0,0	0,0
Абсолютний приріст, п. п	–	-1,4	0,3	1,9	-7,4	0,0
Всього поточних зобов'язань, %	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

* Складено за даними: [1-3].

У структурі короткострокових кредитів і позик НАК "Нафтогаз України" за 2004-2006 роки переважали кредити від іноземних банків, тоді як у наступних роках – кредити від українських банків, частка яких у 2009 році сягнула 99% (табл. 8). Тобто можна стверджувати, що як стосовно довгострокових, так і стосовно короткострокових джерел фінансування кампанія поступово надає перевагу вітчизняним зобов'язанням на противагу іноземним.

Таблиця 8
*Структура короткострокових кредитів і позик НАК "Нафтогаз України" за 2004-2009 роки**

Показники, %	**Роки**					
	2004	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**
Кредити від іноземних банків	15,4	43,2	71,5	28,8	3,0	0,0
Кредити від українських банків	41,4	27,8	19,8	71,2	94,6	99,0
Інші кредити та позики	43,2	29,1	8,7	0,0	2,4	1,0
Всього	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

* Складено за даними: [1-3].

Реальна капіталізація компаній відбувається при використанні основних та оборотних активів, в результаті діяльності збільшується власний капітал та вартість сукупних активів підприємства.

Склад та структура активів підприємства, а також джерела їх формування безпосередньо визначають показники ліквідності та платоспроможності підприємства (рис. 6).

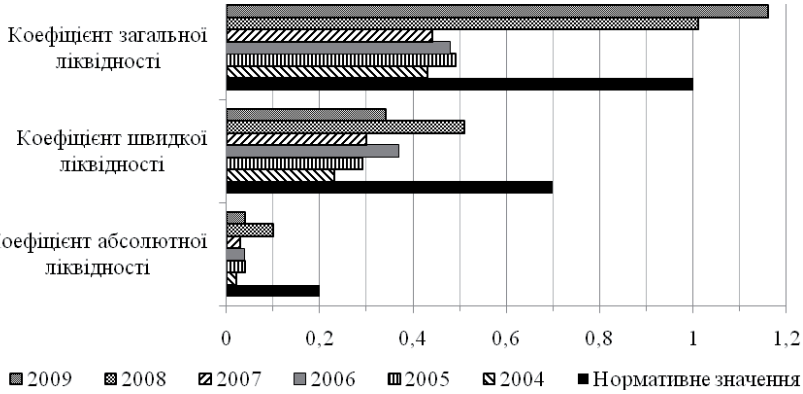


Рис. 6. Відносні показники ліквідності та платоспроможності НАК "Нафтогаз України" за 2004-2009 роки (складено за даними: [1-3])

Як свідчать дані, на моменти здійснення аналізу компанія була неплатоспроможною. Також була відсутня перспективна платоспроможність через проміжок часу, що дорівнював середньому періоду погашення дебіторської заборгованості. Щодо перспективної платоспроможності через період обороту всіх оборотних активів НАК "Нафтогаз України", то на кінець останніх двох років вона у підприємства з'явилась, що оцінюється позитивно.

Ефективність діяльності компанії та рівень капіталізації відображається показниками її прибутковості. Як свідчать дані, особливістю фінансових результатів діяльності НАК "Нафтогаз України" було те, що операційна діяльність підприємства за 2004-2008 роки була прибутковою, тоді як, крім 2004 року, в підсумку був наявний чистий збиток (рис. 7).

У 2009 році операційна діяльність НАК "Нафтогаз України" перетворилась у збиткову, поряд зі зростанням чистого збитку компанії. За даними фінансової звітності можна дійти висновку, що основним чинником формування чистого збитку підприємства була збитковість фінансової та інвестиційної діяльності, що не можна оцінити позитивно.

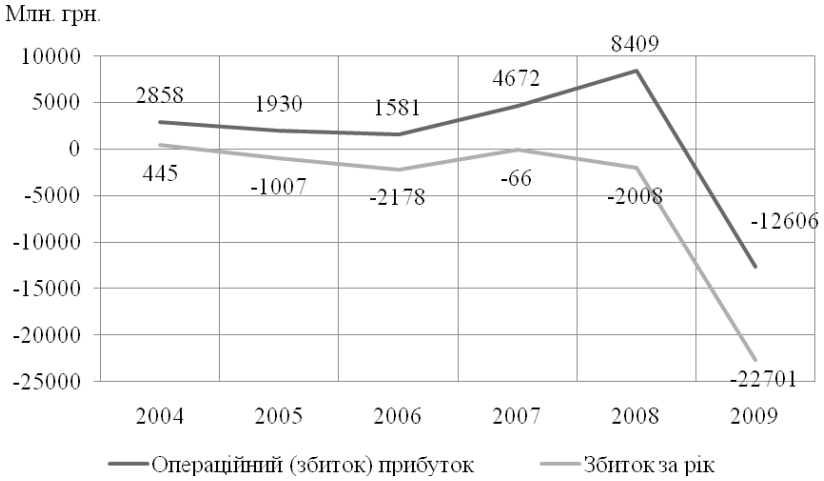


Рис. 7. Динаміка операційного та чистого прибутку НАК "Нафтогаз України" за 2004-2009 роки (складено за даними: [1-3])

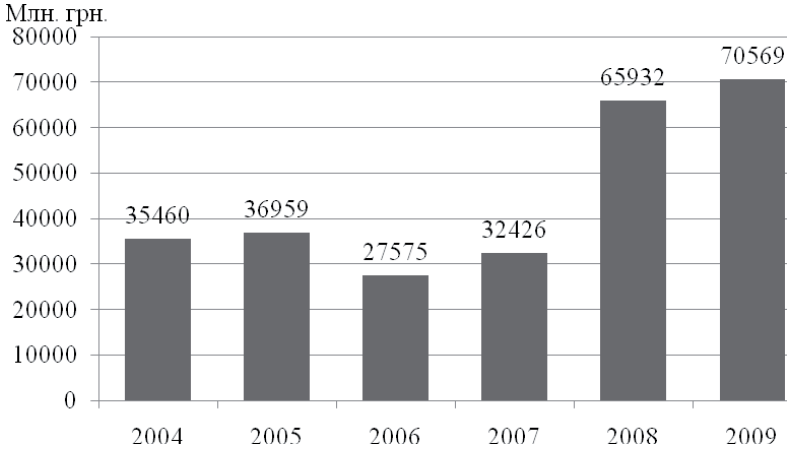


Рис. 8. Доходи від операційної діяльності НАК "Нафтогаз України" за 2004-2009 роки (складено за даними: [1-3])

Тому така ситуація дає підстави стверджувати про те, що підприємству з метою забезпечення капіталізації слід приділити серйозну увагу покращенню своєї операційної, фінансової та інвестиційної ді-

яльності, які спричиняли його збитковість. Особливо така тенденція була виражена у 2009 році, коли чистий збиток зумовлювався наявністю збитків від усіх трьох видів діяльності, тоді як протягом попередніх 2004-2008 років операційна діяльність залишалась прибутковою.

Загалом за весь аналізований період доходи від операційної діяльності НАК "Нафтогаз України" зросли на 35 109 млн. грн., або 99% (рис. 8).

Спочатку незначне зростання відбулось у 2005 році на 1 499 млн. грн. (4,2%) порівняно з 2004 роком, проте потім у 2006 році доходи впали на 9 384 млн. грн., або 25,4%. Наступного року зростання становило 4 851 млн. грн., або 17,6%. Доходи у 2008 році зросли аж на 35 506 млн. грн., що у відносному вираженні сягнуло 103,3% від 2007 року.

За результатами 2009 року НАК "Нафтогаз України" отримало доходів від операційної діяльності (включно з державними дотаціями) на суму 70 569 млн. грн., що на 4 637 млн. грн., або 7%, більше, ніж попереднього року.

У структурі операційних витрат провідне місце належало собівартості придбаних нафти, газу та нафтопродуктів (від 56,4 до 61,1%), потім йшла амортизація (від 15 до 5,5%) і транспортування нафти (від 6,4 до 8,9%). Витрати на персонал зросли від 5,5 до 5,9%, а частка інших складових операційних витрат була незначною та містила велику кількість елементів, які в сумі становили від 16,6 до 18,7% (табл. 9).

Таблиця 9
*Структура операційних витрат НАК "Нафтогаз України" за 2004-2009 роки**

Показники, %	Роки					
	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Собівартість придбаних нафти, газу та нафтопродуктів	56,4	55,1	50,7	42,7	64,1	61,1
Амортизація	15,0	14,1	14,0	11,2	5,9	5,5
Транспортування нафти та газу	6,4	6,9	11,5	14,9	12,4	8,9
Витрати на персонал	5,5	6,2	8,2	10,1	6,1	5,9
Інші операційні витрати	16,6	17,7	15,7	21,0	11,5	18,7
Всього операційних витрат	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

* Складено за даними: [1-3].

Доходи, витрати, а також платоспроможність покупців підприємства безпосередньо визначають динаміку його грошових потоків, які важче піддаються маніпулюванням з боку компанії, аніж доходи і витрати.

Доходи, витрати, а також платоспроможність покупців підприємства безпосередньо визначають динаміку його грошових потоків, які важче піддаються маніпулюванням з боку компанії, аніж доходи і витрати.

Збиткова діяльність НАК "Нафтогаз України" не завжди означала наявність негативного чистого грошового потоку (рис. 9). Зокрема, у 2004-2006 роках та у 2008 році він був позитивним, тоді як у 2007 та 2009 роках – негативним.

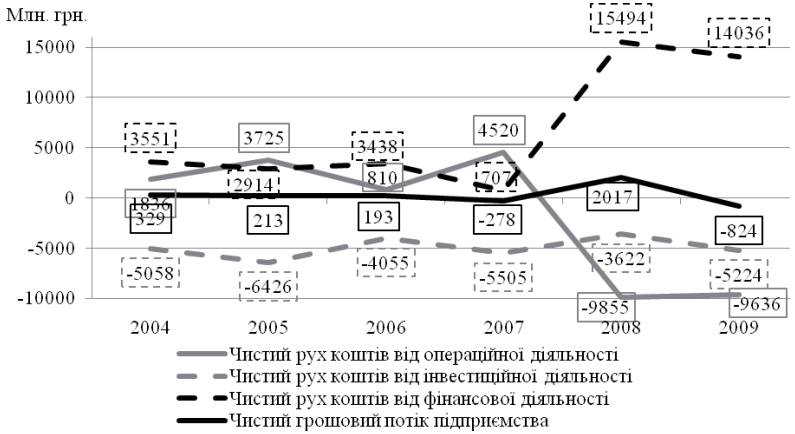


Рис. 9. Динаміка грошових потоків НАК "Нафтогаз України" за 2004-2009 роки (складено за даними: [1-3])

Підприємство мало позитивний чистий грошовий потік від операційної діяльності протягом 2004-2007 років, тоді як останні два роки ознаменувались його негативним значенням. Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності взагалі був від'ємним протягом всього досліджуваного періоду, а тому можна стверджувати, що інвестиційна діяльність постійно погіршувала ліквідність компанії. Натомість чистий грошовий потік від фінансової діяльності мав постійно позитивне значення і сприяв приросту грошових коштів та їх еквівалентів, що знаходились у розпорядженні підприємства. Проте таку ситуацію не можна оцінити позитивно, оскільки надходження коштів відбувались з причини отримання кредитів і позик, а не доходів від фінансової діяльності. Негативними чинником впливу на чистий грошовий потік від операційної діяльності було відтягнення коштів у запаси та дебіторську заборгованість, а інвестиційна діяльність зумовлювала лише

відтік коштів, що переважав. Тому для збільшення грошових потоків підприємству потрібно звернути уваги на покращення всіх видів своєї діяльності, контролювати платоспроможність своїх покупців та уникати нагромадження зайвих запасів.

Крім того, на грошові потоки та й у цілому на капіталізацію значно вплинула ціна на газ, за якою закуповлював НАК "Нафтогаз України" в Росії (рис. 10).

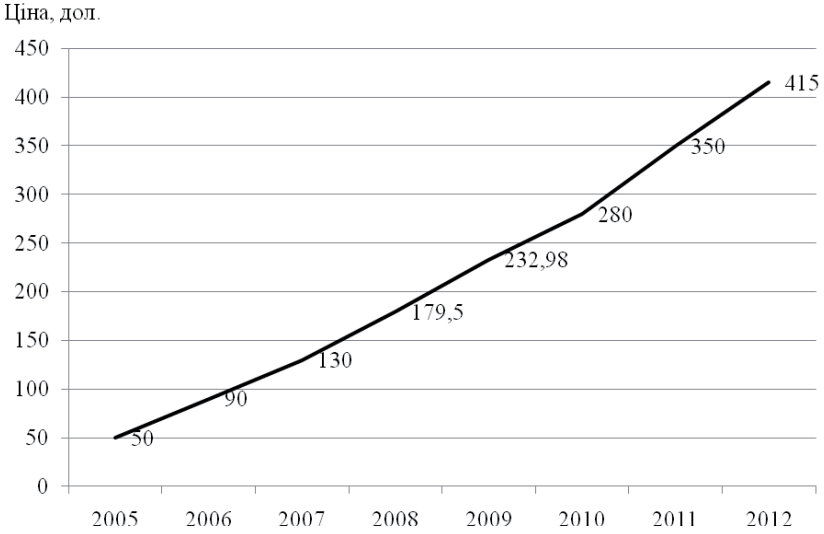


Рис. 10. Ціна купівлі Україною газу за 1 тис. куб. м за 2005-2012 рр., дол. США (складено за даними: [4], дані 2012 р. – прогноз Кабінету Міністрів України)

Висновки. Проведений аналіз свідчить, що НАК "Нафтогаз України" необхідно постійно покращувати свої результати діяльності, а також структуру активів та пасивів. Низька частка власного капіталу вказує на необхідність додаткових внесків до статутного капіталу з метою збільшення капіталізації компанії. Також виділено головну причину низької капіталізації компанії нафтогазового комплексу, що пов'язано з недофінансуванням компанії.

Література:

1. Річна фінансова звітність НАК “Нафтогаз України” за 2009 рік [Електронний ресурс] // Офіційний сайт НАК “Нафтогаз України”. – Режим доступу : www.naftogaz.com.

2. Річна фінансова звітність НАК “Нафтогаз України” за 2008 рік [Електронний ресурс] // Офіційний сайт НАК “Нафтогаз України”. – Режим доступу : www.naftogaz.com.

3 Річна фінансова звітність НАК “Нафтогаз України” за 2007 рік [Електронний ресурс] // Офіційний сайт НАК “Нафтогаз України”. – режим доступу : www.naftogaz.com.

4. Распределение и потребление [Электронный ресурс] // Офіційний сайт НАК “Нафтогаз України”. – Режим доступу : www.naftogaz.com.

УДК 330.111.66

Матрос О. М.,
кандидат економічних наук, викладач кафедри обліку і аудиту Уманського національного університету садівництва

НОРМИ ПОДАТКОВОГО КОДЕКСУ ДЛЯ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ЗАГАЛЬНІЙ СИСТЕМІ ОПОДАТКУВАННЯ

У статті досліджено Податковий кодекс України, в результаті чого виділено основні норми, правила, що стосуються фізичних осіб підприємців, які перебувають на загальній системі оподаткування.
Ключові слова: *фізична особа – підприємець, податкова декларація, податок на доходи фізичних осіб, єдиний соціальний внесок.*

В статье иисследовано Налоговый кодекс Украины, в результате чего выделены основные нормы, правила, что касаются физических лиц предпринимателей, которые находятся на общей системе налогообложения.
Ключевые слова: *физическое лицо предприниматель, налоговая декларация, налог на доходы физических лиц, едиый социальный взнос.*

Investigational the Internal revenue code of Ukraine, what basic norms are selected as a result of, rule that touch the physical persons of businessmen, which are on the general system of taxation.
Keywords: *a physical person is a businessman, tax return, tax, on the profits of physical persons, unique social payment.*

Постановка проблеми. Зі вступом в силу Податкового кодексу та появою у ньому "нещадної", для багатьох фізичних осіб – платників єдиного податку, норми, визначеної п. 139.1.12 п. 139. 1 ст. 139, згідно з яким платники податку на прибуток не можуть включати до складу витрат "витрати, понесені у зв'язку із придбанням товарів (робіт, послуг) та інших матеріальних і нематеріальних активів у фізичної особи – підприємця, що сплачує єдиний податок", питання переходу на **загальну систему оподаткування** стало дуже актуальним.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Цій проблемі присвячені дослідження різних вчених-економістів, які чітко формулюють завдання та шляхи їх виконання. Зокрема, цим питанням займались такі науковці, як Н. А. Вахновська, В. А. Козанкевич, М. І. Небава, Л. І. Новосельська, О. П. Подзега, Ю. І. Черкасова.

© Матрос О. М., 2011

Мета і завдання дослідження: дослідити Податковий кодекс України в частині оподаткування суб'єктів підприємницької діяльності; виділити основні норми, що стосуються фізичних осіб підприємців, які перебувають на загальній системі оподаткування.

Виклад основного матеріалу. Як відомо, зазначена норма Податкового кодексу почала діяти з першого квітня 2011 року. Отже, ті підприємці – платники єдиного податку, в яких увесь бізнес побудований на роботі з юридичними особами – платниками податку на прибуток, повинні були перейти на **загальну систему оподаткування**. Це також стосується і тих громадян, які тільки планують зайнятися підприємницькою діяльністю та мають деякі комерційні зв'язки саме з підприємствами.

Облік, звітність та сплата податків **підприємцем на загальній системі оподаткування** мають свої особливості. Провівши детельне дослідження нормативів Податкового кодексу України, можна констатувати, що громадяни, які обрали **загальну систему оподаткування** для своєї діяльності, повинні знати обов'язковий перелік своїх обов'язків, які наведені нижче:

1. Підприємець на загальній системі оподаткування повинен подавати річну податкову декларацію з податку на доходи фізичних осіб (п. 177. 5 ст. 177 ПКУ) не пізніше ніж 40 календарних днів, що настають за останнім днем звітного року (п. п. 49.18. 5 п. 49.18 ст. 49 ПКУ).

Підприємці, що зареєстровані протягом року, або перейшли на **загальну систему** зі спрощеної системи оподаткування, або сплачували фіксований податок, повинні подати податкову декларацію з податку на доходи фізичних осіб за результатами кварталу, в якому розпочато діяльність або відбувся перехід (пп. 177.5.2 п. 177.5 ст. 177 ПКУ). Форма декларації затверджена Наказом № 12 від 21.04.93.

2. Фізична особа – підприємець на загальній системі повинен подавати звітність по єдиному соціальному внеску за себе раз на рік. Строк подання звітності – до першого квітня року, наступного за звітним (п. 3. 2 Постанови ПФУ № 22-2 від 08.10.10).

3. Фізична особа – підприємець на загальній системі повинен подавати податкову декларацію з податку на додану вартість та реєстри податкових накладних. Це стосується, звичайно, тих підприємців, які зареєстровані платниками податку на додану вартість. Податковим періодом з податку на додану вартість є календарний місяць. Декларація подається протягом двадцяти календарних днів, що настають за останнім днем звітного місяця (п. 203. 1 ст. 203 ПКУ). Форма деларації з ПДВ затверджена Наказом ДПАУ № 41 від 25.01.11.

4. Фізична особа – підприємець на загальній системі повинен не подавати декларацію зі збору за спеціальне використання води. Із вступом в силу **Податкового кодексу** перелік платників збору за спеціаль-

не використання води значно розширився. Зокрема до них зарахували підприємців, які використовують воду (п. 323.1 ст. 323 ПКУ). Отже, якщо **підприємець на загальній системі оподаткування** використовує у своїй діяльності воду, то він повинен сплачувати **збір за спеціальне використання води** та подавати декларацію. Використання води у діяльності формально означає наявність договору з водоканалом на постачання води. Форма податкової декларації збору за спеціальне використання води затверджена Наказом ДПАУ № 1009 від 24.12.10.

5. Фізична особа – підприємець на загальній системі повинен подавати звітність з Єдиного соціального внеску та декларацію з податку на доходи фізичних осіб за своїх найманих працівників. У тому випадку, якщо підприємець має найманих працівників, його життя, в плані подання звітності до державних органів, значно ускладнюється.

Щомісяця, не пізніше 20 числа необхідно подавати звітність з єдиного соціального внеску за найманих працівників (п. 3.1 Постанови ПФУ №22-2 від 08.10.10). Водночас форму 1-дф ніхто не відміняв. **Податковий агент щодо своїх найманих працівників** повинен подавати щокварталу, не пізніше 40 календарних днів, наступних за звітним, податковий розрахунок суми доходу, нарахованого (сплаченого) на користь платників податку, а також суми утриманого з них податку до органу державної податкової служби за місцем свого розташування (пп. б п. 176.2 ст. 176 ПКУ). Форма 1-дф та порядок заповнення затверджено Наказом ДПАУ № 1020 від 24.12.10.

6. Фізична особа – підприємець на загальній системі повинен сплачувати податок на доходи фізичних осіб. **Податок на доходи фізичних осіб сплачується підприємцем** авансом щокварталу до 15 березня, до 15 травня, до 15 серпня і до 15 листопада. Річна сума податку на доходи розраховується підприємцем самостійно, але не менш як 100 відсотків річної суми податку з оподатковуваного доходу за минулий рік (пп. 177.5. 1 п. 177.5 ст. 177 ПКУ).

7. Фізична особа – підприємець на загальній системі повинен сплачувати єдиний соціальний внесок за себе. Підприємці на загальній системі **сплачують єдиний внесок** протягом року до 15 березня, до 15 травня, до 15 серпня і до 15 листопада у вигляді авансових платежів в розмірі 25 відсотків річної суми єдиного внеску, обчисленої від суми, визначеної податковими органами для сплати авансових сум **податку на доходи фізичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності** (п. 4.5.2. Постанови ПФУ 21-5 від 27.09.10). Водночас варто зазначити, що місячний розмір **єдиного соціального внеску** повинен бути не менше розміру мінімального страхового платежу.

8. Фізична особа – підприємець на загальній системі повинен сплачувати податок на додану вартість. У тому випадку, якщо підприємець

зареєстрований платником податку на додану вартість, то повинен щомісяця, протягом 10 календарних днів, що настають за останнім днем відповідного граничного строку, для подання податкової декларації (п. 203.2 ст. 203 ПКУ).

9. Фізична особа – підприємець на загальній системі повинен сплачувати збір за спеціальне використання води. В тому випадку, якщо підприємець є платником цього збору, то повинен сплачувати його у строки, визначені для квартального податкового (звітного) періоду, за місцем податкової реєстрації (п. 328.4 ст. 328 ПКУ). Тобто протягом 10 календарних днів, що настають за останнім днем відповідного граничного строку для подання податкової декларації.

10. Фізична особа – підприємець на загальній системі повинен придбавати торговий патент. **Підприємець на загальній системі оподаткування сплачує** збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності шляхом придбання **торгового патенту** відповідно до ст. 267 ПКУ. Торговий патент придбається у податковій службі за місцем здійснення діяльності. Для цього подається заявка на придбання. У триденний термін від дня подання заявки патент видається підприємцю під підпис.

11. Фізична особа – підприємець на загальній системі повинен сплачувати єдиний соціальний внесок та податок на доходи фізичних осіб за своїх найманих працівників. Суми єдиного соціального внеску треба сплачувати до бюджету під час, або безпосередньо після кожної виплати заробітної плати (п. 8 ст. 9 Закону №2464-VI від 08.07.10).

Податок на доходи фізичних осіб за своїх найманих працівників необхідно сплачувати (у випадку виплати у безготівковій формі) під час виплати оподатковуваного доходу єдиним платіжним документом. Банки приймають платіжні документи на виплату доходу лише за умови одночасного подання розрахункового документа на перерахування цього податку до бюджету (пп. 168.1.2 п. 168. 1 ст. 168 ПКУ). У разі виплати заробітної плати у негрошовій формі або готівкою податок на доходи треба сплатити протягом банківського дня, що настає за днем виплати (пп. 168.1.4 п. 168.1 ст. 168 ПКУ).

12. Фізична особа – підприємець на загальній системі повинен вести книгу обліку доходів та витрат та мати документи, які підтверджують походження товару. Форма книги обліку доходів та витрат затверджена Наказом ДПАУ №1025 від 24.12.10, відповідно до якого підприємець повинен:

– відображати суму нереалізованих товарних запасів на початок року;

– відображати реквізити документів, які підтверджують витрати;

– відображати доходи за касовим методом;

– щоденно відображати доходи із сумарним підсумком за місяць, квартал, рік;

– відображати суму витрат, яка безпосередньо пов'язана з отриманням доходу;

– в тому випадку, якщо наймані працівники підприємця здійснюють операції за готівку, то книгу необхідно реєструвати і на кожного працівника;

– найманий працівник робить записи у свою книгу безпосередньо після кожного факту продажу.

13. Підприємець на загальній системі оподаткування повинен використовувати реєстратори розрахункових операцій. ФОП на загальній системі, які здійснюють розрахункові операції в готівковій та/або в безготівковій формі (із застосуванням платіжних карток, платіжних чеків, жетонів тощо) при продажу товарів (наданні послуг) у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг, зобов'язані використовувати зареєстровані, опломбовані у встановленому порядку та переведені у фіскальний режим роботи реєстратори розрахункових операцій з роздрукуванням відповідних розрахункових документів, що підтверджують виконання розрахункових операцій (ст. 3 Закону про РРО № 265/95-ВР від 06.07.95).

Звісно, є виняток з цього правила, проте їх дуже мало. Вони прописані у ст. 9 Закону про РРО №265/95-ВР від 06.07.95 та у Постанові КМУ № 1336 від 23.08.00.

Висновки. Отже, перераховані 13 пунктів, які фізична особа – підприємець на загальній системі оподаткування повинен знати та виконувати. Цей список буде корисним для тих, хто вирішив вперше зареєструватися підприємцем та обрав загальну систему оподаткування, або підприємцям – платникам єдиного податку, що вирішили покинути спрощену систему.

Література:

1. Податковий кодекс України № 2755 від 02.12.2010 року: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.

2. Про затвердження Інструкції "Про оподаткування доходів фізичних осіб від зайняття підприємницькою діяльністю: Наказ міністерства фінансів України № 12 від 21.04.93. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0064-93.

3. Про порядок формування та подання страхувальниками звіту щодо сум нарахованого єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування: Постанова ПФУ № 22-2 від 08.10.10 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1014-10.

4. Про затвердження форм податкових декларацій збору за спеціальне використання води: Наказ ДПАУ №1009 від 24.12.10 [Електронний ре-

сурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgibin/laws/main.cgi?nreg z0025-11.

5. Про затвердження форми Податкового розрахунку сум доходу, нарахованого (сплаченого) на користь платників податку, і сум утриманого з них податку (форма N 1ДФ) та Порядку заповнення та подання податковими агентами Податкового розрахунку сум доходу, нарахованого (сплаченого) на користь платників податку, і сум утриманого з них податку: Наказ ДПАУ №1020 від 24.12.1011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0960-03.

6. Про затвердження Інструкції про порядок нарахування і сплати єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування: Постанова ПФУ 21-5 від 27.09.10.11 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov. ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0994-10.

7. Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування: Закон України № 2464-VI від 08.07.10 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main. cgi?nreg=2464-17.

8. Про затвердження форми Книги обліку доходів і витрат, яку ведуть фізичні особи – підприємці, крім осіб, що обрали спрощену систему оподаткування, і фізичні особи, які провадять незалежну професійну діяльність, та Порядку її ведення: Наказ ДПАУ №1025 від 24.12.10 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2. rada. gov.ua/laws/show/z1425-10.

9. Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг: Закон України про РРО №265/95-ВР від 06.07.95 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=265%2F95-%E2%F0.

УДК 657

Мельник М. Ф.,
кандидат економічних наук, доцент Криворізького економічного інституту

ОБЛІК РЕМОНТІВ І МОДЕРНІЗАЦІЇ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

У статті викладені принципи обліку ремонтів та модернізації основних засобів, їх структура та оподаткування в умовах дії Податкового кодексу України.

Ключові слова: *основні засоби, ремонт, модернізація, витрати, строк служби, поліпшення.*

В статье изложены принципы учета ремонтов и модернизации основных средств, их структура и налогообложение в условиях действия Налогового Кодекса Украины.

Ключевые слова: *основные средства, ремонт, модернизация, затраты, срок службы, улучшение.*

The principles of repairs accounting and modernization of the fixed assets, their structure and taxation under operation conditions of Ukraine Taxation Code are presented in the article.

Key words: *fixed assets, repair, modernization, costs, service life, and improvement.*

Постановка проблеми. Основні виробничі засоби в процесі експлуатації зазнають фізичного зносу і втрачають свої експлуатаційні якості. У зв'язку з цим ремонт, модернізація і реконструкція основних засобів є необхідною умовою виробничого процесу. Від своєчасності та якості ремонту залежить ефективність використання основних виробничих засобів на підприємстві.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання визначення принципів класифікації ремонтів та модернізації основних засобів досліджувались та висвітлювались у працях провідних економістів України: В. В. Сопко, А. М. Поддерьогіна, Є. В. Калюги, Ф. Ф. Бутинця та роботах П. Й. Атамас, М. В. Кучірки.

Мета і завдання дослідження. Розглянути економічну природу ремонтів та модернізації основних засобів, навести їх класифікацію, визначити основні вимоги у податковому обліку відповідно до Податкового кодексу України.

© Мельник М. Ф., 2011

Викладення основного матеріалу. Ремонт основних засобів проводиться для підтримки нормального функціонування в зв'язку з тривалістю терміну служби основних засобів і не має на меті поліпшення (підвищення) раніше прийнятих нормативних показників функціонування об'єктів. Ремонт основних фондів – це усунення ушкоджень, поломок основних засобів з метою відновлення їх експлуатаційних якостей.

Своєчасний ремонт основних виробничих засобів запобігає передчасному їх зносу та вибуттю, продовжує термін служби, підвищує виробничу потужність та скорочує потребу в нових капітальних вкладеннях.

Розрізняють поточний, середній і капітальний ремонти основних засобів.

Поточний ремонт – це ремонт, при якому заміняються зношені деталі машин, устаткування, ліквідуються незначні дефекти, не справності та поломки з метою підтримки в робочому стані машин, устаткування тощо.

Середній ремонт – це ремонт, при якому заміняються зношені деталі, вузли, конструкції обмеженої номенклатури без повного розбирання об'єкта, що ремонтується.

Капітальний ремонт – це ремонт, що передбачає повне розбирання об'єкта, що ремонтується, заміну всіх зношених вузлів, деталей, конструкцій тощо з метою відновлення робочого ресурсу, поліпшення експлуатаційних показників об'єкта, що ремонтується.

Витрати на всі види ремонтів визначаються підприємствами самостійно, виходячи з технічного рівня, фізичного зносу основних виробничих засобів та забезпечення ремонтних робіт матеріально-технічними ресурсами.

Економічна доцільність капітального ремонту основних виробничих засобів визначається порівнюванням витрат на капітальний ремонт об'єкта з вартістю аналогічного нового устаткування. Якщо вартість капітального ремонту цього об'єкта перевищує вартість аналогічного нового устаткування, то такий ремонт робити недоцільно.

Фінансування капітального ремонту на підприємстві здійснюється згідно з планом капітального ремонту. План складають на підставі актів обстеження та кошторисно-фінансових розрахунків щодо ремонту окремих об'єктів з урахуванням чинних норм, цін, тарифів. Капітальний ремонт основних засобів може здійснюватись як підрядним, так і господарським способами. Залежно від цього вибирається і порядок його фінансування.

При підрядному способі виконання капітального ремонту машин, устаткування, транспортних засобів на підставі договорів або нарядів – замовлень. Розрахунки з підрядником (виконавцем) здійснюються на підставі актів приймання цілком завершених ремонтом вузлів, агрегатів, машин тощо.

При господарському способі виконання капітального ремонту об'єктів основних засобів розрахунки здійснюються, як правило, за елементами витрат (виплата заробітної плати ремонтникам, оплата матеріалів, деталей, використовуваних запасних частин тощо).

До складу витрат на капітальний ремонт включають проектно-кошторисні витрати; оплату ремонтних робіт; вартість придбання нових деталей, вузлів, агрегатів; вартість заміни зношених конструкцій і деталей у будівлях і спорудах.

Контроль за здійсненням капітального ремонту, оформленням кошторисно-технічної документації, економним витрачанням грошових коштів здійснює підприємство – замовник чи генпідрядник.

Витрати на всі види ремонтів (поточний, середній, капітальний) об'єктів основних виробничих фондів протягом звітного року підприємства можуть включати у витрати в розмірі щонайбільше 10% сукупної балансової вартості основних засобів на початок звітного року.

Витрати на ремонти, що перевищують 10% балансової вартості основних засобів, у податковому обліку належать на збільшення їх балансової вартості з наступним нарахуванням на цю вартість амортизації за нормами, передбаченими для відповідних видів основних засобів.

Витрати на ремонт основних невиробничих засобів покриваються за рахунок прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства. Витрати на капітальний ремонт орендованих основних виробничих засобів провадяться згідно з договором оренди. Коли умовами договору передбачено, що всі витрати на ремонт орендованих основних засобів провадяться за рахунок коштів орендаря, то в суму орендної плати не включають відрахування на капітальний ремонт основних засобів. Якщо капітальний ремонт орендованого майна здійснюється орендодавцем, то витрати на капітальний ремонт включаються в орендну плату і сплачуються орендарем.

На зниження витрат з ремонту основних засобів впливають такі чинники:

– підвищення якості й надійності машин і встаткування, що дозволяють збільшити терміни їхньої експлуатації без ремонту;

– збільшення термінів служби активних основних засобів, у результаті чого зменшується кількість ремонтів, а також розмір витрат на ремонт;

– здійснення заходів щодо спеціалізації ремонтантних служб та переведення їх на комерційний розрахунок.

Під час розбирання об'єктів, що підлягають ремонту, можуть виявитися придатні для дальшого використання матеріали, запасні частини тощо. Вони оприбутковуються, оцінюються, відображаються в обліку і згодом можуть бути реалізовані або використані в процесі ремонту основних засобів.

Капітальний ремонт устаткування найчастіше поєднується з його модернізацією – вдосконалення конструкції, що забезпечує підвищення продуктивності об'єкта, який модернізується, сприяє розширенню його технологічних можливостей до рівня сучасних технічних і технологічних вимог, досягненню економії ресурсів, поліпшенню умов праці. Це порівняно незначні зміни в конструкції робочих механізмів, машин, установок та іншого обладнання, а також матеріалів та методів обробки.

Реконструкція виробництва – комплекс заходів щодо збільшення виробничих потужностей, підвищення продуктивності праці, технічного рівня виробництва з метою збільшення випуску продукції, зниження її собівартості з якнайменшими затратами матеріальних і грошових ресурсів на одиницю введеної потужності.

Модернізація і реконструкція об'єктів основних засобів, як правило, зв'язані з поліпшенням (підвищенням) раніше прийнятих нормативних показників функціонування об'єктів основних засобів: терміну корисного використання, потужності, якості продукції, що випускається і т. ін. У результаті модернізації і реконструкції об'єктів їхня балансова вартість, як правило, збільшується. У випадку наявності в одного об'єкта декількох частин, що мають різний термін корисного використання, заміна кожної такої частини при відновленні враховується як вибуття і придбання самостійного інвентарного об'єкта.

Всі підприємства, незалежно від форм власності, включають витрати на всі види ремонту в собівартість продукції (робіт, послуг) по елементу "Інші витрати". Однак підприємство має право самостійно вибирати спосіб віднесення витрат на ремонт на витрати виробництва й обігу.

Згідно з ДСТУ ремонтом вважається комплекс операцій з відновлення справності або працездатності та поновлення ресурсу об'єкта або його складових. А під технічним обслуговуванням розуміють комплекс операцій або операцію з підтримки справності чи працездатності об'єкта під час його використання за призначенням, простою, зберігання та транспортування. Отже, відмінність ремонту від технічного обслуговування основних засобів полягає у тому, що ремонт спрямований на відновлення справності та працездатності, а техобслуговування – на їх підтримку.

Висновки. Таким чином, для забезпечення експлуатаційних якостей і ефективності використання, а також продовження терміну служби об'єктів основних засобів їх необхідно підтримувати в робочому стані або відновляти їхню працездатність, тобто постійно здійснювати технічне обслуговування, при виході з ладу здійснювати ремонт, а для підвищення продуктивності та поліпшення технічних характеристик – модернізацію і реконструкцію. Причому власник самостій-

но планує витрати на всі види ремонтів, виходячи з фізичного стану основних засобів і своїх фінансових можливостей.

У податковому обліку первісна вартість основних засобів збільшується на суму витрат, пов'язаних із ремонтом та поліпшенням об'єктів основних засобів (модернізація, модифікація, добудова, дообладнання, реконструкція), що приводить до зростання майбутніх економічних вигод, первісно очікуваних від використання об'єктів у сумі, що перевищує 10 відсотків сукупної балансової вартості всіх груп основних засобів, які підлягають амортизації, на початок звітного податкового року з віднесенням суми поліпшення на об'єкт основного засобу, щодо якого здійснюється ремонт та поліпшення.

У фінансовому обліку сума всіх видів ремонтів може як додаватися до первісної вартості об'єкта основних засобів (збільшувати первісну вартість), так і відразу зараховуватися на витрати того періоду, в якому вони були зазнані, незалежно від розміру цих витрат, але залежно від збільшення або не збільшення очікуваної майбутньої економічної вигоди від використання цього об'єкта.

Отже з використанням (експлуатацією) основних засобів виникають:

– витрати, спрямовані на поліпшення об'єкта основних засобів, які пов'язані з модернізацією, модифікацією, дообладнуванням, реконструкцією зі зміною основних вузлів і деталей, збільшенням площ, установкою додаткових вузлів і агрегатів і т. д. У цьому випадку відбувається поліпшення основних технічних характеристик об'єкта. В результаті збільшуються в порівнянні з початковим визначенням економічні вигоди, очікувані в майбутньому від експлуатації об'єкта, а вартість ремонту капіталізується (іде на збільшення первісної вартості поліпшеного об'єкта основних засобів);

– витрати, спрямовані на підтримку об'єкта основних засобів у робочому стані (заміна, регулювання, налаштування й інше технічне обслуговування), і витрати, пов'язані з їхньою експлуатацією (витрата палива, електроенергії та інших видів енергії, які пускають в хід об'єкт основних засобів, інші витрати, здійснення яких необхідно для нормальної роботи об'єкта). В цьому випадку основні характеристики об'єкта залишаються незмінними.

Література:

1. Податковий Кодекс України № 2755 від 02.12.2010 р.

2. Наказ Міністерства фінансів "Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 "Основні засоби" № 92 від 27.04.2000 р.

3. Положення про технічне обслуговування і ремонту дорожніх транспортних засобів автомобільного транспорту, затверджене наказом Мінтрансу України № 102 від 30.03.1998 р.

4. Вікарчук Л. В. Проблеми обліку витрат на ремонт, модернізацію і реконструкцію основних засобів. – Режим доступу: www.rusnauka.com.

УДК 330.15

Орищин Т. М.,
кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри фінансів Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу

СТАЛИЙ РОЗВИТОК: КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ОПТИМІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ

У статті розглядається необхідність створення нових управлінських механізмів, які б забезпечували необхідні організаційно-правові умови для переходу до високопродуктивної ресурсозберігаючої економічної діяльності. Висвітлено сутність концепції сталого розвитку, як нової парадигми господарювання та науково-методичної основи управління природними ресурсами.

Ключові слова: *сталий розвиток, природні ресурси, ресурсозбереження, управління, споживання, природне середовище.*

В статье рассматривается необходимость создания новых управленческих механизмов, которые б обеспечивали необходимые организационно-правовые условия для перехода к высокопроизводительной ресурсосберегающей экономической деятельности. Раскрыта сущность концепции устойчивого развития, как новой парадигмы хозяйствования и научно-методической основы управления природными ресурсами.

Ключевые слова: *устойчивое развитие, природные ресурсы, ресурсосбережение, управление, потребление, природная среда.*

In this article the need for new management mechanisms to provide the necessary organizational and legal conditions for the transition to high-resource-saving economy. It covers the essence of the concept of sustainable development as a new paradigm of economic and scientific-methodological foundations of natural resources.

Keywords: *sustainable development, natural resources, resource management, consumption, environment.*

Постановка проблеми. Початок XXI ст. ознаменувався посиленням конкуренції, зростаючими темпами розвитку промисловості, збільшенням обсягів видобутку корисних копалин, інтенсифікацією сільського господарства і загостренням проблеми раціонального використання ресурсного потенціалу. В цьому контексті щораз з більшою гостротою постає питання про мету і стратегію розвитку цивілізації, основу яких складає сталий розвиток. Його ідеї, принципи та

© Орищин Т. М., 2011

завдання декларовані Конференцією ООН з питань навколишнього середовища і розвитку у "Порядку денному на XXI сторіччя" (Ріо-де-Жанейро, 1992 р.).

Концепція сталого розвитку як нова парадигма господарювання є, з одного боку, узагальненим результатом об'єктивно зумовленої еволюції традиційних теоретичних уявлень щодо чинників економічного зростання; з іншого боку – ця концепція є науково-обґрунтованими принципами зміни неперспективних економічних моделей розвитку, які домінують у русі соціальних систем [2].

Найбільш економічно розвинуті країни завершили перехід до високопродуктивної ресурсозберігаючої економічної діяльності шляхом переміщення в малорозвинуті країни галузей, які не потребують висококваліфікованої робочої сили і створюють велику кількість відходів на одиницю продукції, шляхом структурної перебудови економіки за рахунок прискорення розвитку високотехнологічних і маловідходних галузей, шляхом консервації власних природних ресурсів та збільшенням обмежень щодо їх використання [7].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Цілі, завдання та принципи сталого розвитку України викладені у Концепції сталого розвитку України (1997 р.), у матеріалах міжнародної науково-практичної конференції "Карпатський регіон: проблеми сталого розвитку" (Рахів 1998), наукових працях В. Я. Шевчука, М. А. Голубця, Т. М. Нємця, В. В. Волошина, В. М. Трегобчука, З. В. Герасимчука, М. І. Дробнохода.

Мета і завдання дослідження. Економічні реалії сучасного етапу розвитку України характеризуються збереженням екстенсивного типу розвитку економіки, що веде до нераціонального використання природних ресурсів, невідповідності між розміщенням природно-ресурсного та соціально-економічного потенціалу, зростаючої науково-технічної та технологічної відсталості. За таких умов стає очевидною необхідність вирішення складної системи завдань, пов'язаних з вимогами оптимізації використання ресурсів, підвищення темпів соціально-економічного розвитку і збереження природного середовища.

Виклад основного матеріалу. Сталий розвиток – це процес гармонізації продуктивних сил, забезпечення задоволення необхідних потреб усіх членів суспільства за умови збереження і поетапного відтворення цілісності природного середовища, забезпечення рівноваги між потенціалом природи і життєвими потребами людей усіх поколінь. При сталому розвитку розширення виробничо-господарської діяльності може відбуватися як шляхом інтенсифікації та комплексного використання уже освоєних природних ресурсів, так і шляхом залучення до використання нових ресурсів [10].

Ефективне розв'язання завдань сталого розвитку неможливе без усвідомлення глобальної організаційної та управлінської ролі "людського розуму і керованої ним праці". Це складна комплексна проблема, особливістю якої є чітко визначений соціально-економічний зміст, спрямований на забезпечення високої якості навколишнього середовища і розвитку економіки. В межах саме сфери виробничої діяльності людини, яка є якісно новою глобальною надсистемою – соціосферою, і необхідно реалізувати ідею сталого розвитку [5].

Однак зміна ідеології у використанні ресурсів, переорієнтація сфер діяльності при реалізації принципів сталого розвитку можлива тоді, коли суспільство зможе поступитися зниженням темпів росту добробуту, або навіть його зменшенням. В Україні ж поки що критерієм розвитку вважається будь-який приріст виробництва і на всіх рівнях управління переважає підхід, що прогрес тотожний економічному зростанню [1]. Разом з тим впровадження маловідходних, екологобезпечних і ресурсозберігаючих технологій, випуск "екологічно чистих" товарів має стимулюватися державою. Тобто необхідна система законодавчих, економічних та ринкових інструментів регулювання і управління, яка спрямована на розв'язання проблем оптимізації ресурсокористування та збереження природного середовища. При цьому необхідно удосконалювати законодавчу базу згідно з міжнародними стандартами і застосовувати економічні інструменти для раціонального використання і відтворення природних ресурсів.

Такий концептуальний підхід до стратегій сталого розвитку має передбачати чітку соціальну спрямованість економічного розвитку з безумовною охороною ресурсної бази і навколишнього середовища. Його реалізація вимагає нових методик інформаційного, управлінського та нормативно-правового забезпечення.

Стратегія сталого розвитку територіального утворення повинна ґрунтуватися на природно-ресурсному потенціалі, який зумовлює найбільш раціональний шлях досягнення економічних, соціальних, екологічних, рекреаційних потреб та соціально-економічних цілей. Головним інструментом планування стратегій сталого розвитку є довгострокове прогнозування тенденцій розвитку економіки, потреб у ресурсах, особливо невідновлювальних і продовольчих, розширення ресурсної бази, удосконалення технологій ресурсокористування, зменшення відходів виробництва, створення нових матеріалів для заміни ними традиційних природних ресурсів, попередження забруднення навколишнього середовища.

Розв'язання цих проблем потребує оптимізації управління природно-ресурсним потенціалом, яке має ґрунтуватися на виробничому досвіді, науковій інформації, знаннях соціально-економічної, екологічної, фізико-географічної, демографічної, ментальної специфіки кожної території.

Необхідно визначити параметри, критерії, опрацювати моделі функціонування гірничодобувних і переробних природно-територіальних комплексів, міських агломерацій на поточну та довготривалу перспективу, встановити перелік засобів та методів наближення до мети сталого розвитку. Її можливо буде досягнути за умови розуміння особливостей будови і функціонування тих систем, в яких треба досягти стану стійкості, збалансованості, стабільності, їх ресурсної обмеженості та того, що майбутнє цих систем залежить від науково обґрунтованої функції суспільного розуму, виробничої діяльності, людської поведінки [10].

Для забезпечення життєдіяльності людина використовує різноманітні природні ресурси, частина з яких самовідновлюється, а частина – безповоротно втрачається, але будь-які природні ресурси можна вважати обмеженими. І усвідомлення необхідності обмеженого використання того чи іншого природного ресурсу не з'являється до того часу, поки не виникає загроза його вичерпання і не зростає вартість його використання, аж до невигідності.

Внаслідок діяльності людини світові запаси основних видів природних ресурсів, таких як нафта, природний газ, вугілля постійно зменшуються, а щорічні викиди в атмосферу окису та двоокисів вуглецю, сірки та азоту зростають. Зростання споживання і одночасне виснаження природних ресурсів та забруднення довкілля потребують негайного зменшення негативних наслідків науково-технічного прогресу і урбанізації за рахунок створення економічних механізмів щодо інновацій і впровадження ресурсозберігаючих технологій, раціонального використання природних ресурсів, екологічно чистих виробництв і споживання.

Конкуренція, яка властива ринковій економіці, повинна бути основним чинником, що сприяє створенню і впровадженню нових технологій, які повинні забезпечувати більш раціональне використання природних ресурсів та зменшення забруднення довкілля за рахунок маловідходних та безвідходних виробництв. Це можливо за умови розгляду виробниками відходів як "втрачених для виробництва" ресурсів або виплати ними значних коштів у вигляді зборів чи штрафів із прибутків підприємства за забруднення навколишнього середовища і розміщення відходів. Сучасний стан виробничо-господарської діяльності характеризується, в основному, нераціональним використанням сировини і значним забрудненням навколишнього середовища, що не відповідає сучасним вимогам щодо застосування більш безпечних і досконалих природо- і ресурсозберігаючих технологій. У цьому контексті управління природними ресурсами стає актуальним і необхідним завданням.

Висновки. Зміни в природному середовищі під впливом виробничо-господарської діяльності, дисгармонія між економічними потребами і можливостями їх задоволення, темпами використання природних

ресурсів і їх відновленням, масштабами експлуатації невідновлювальних ресурсів і їх запасами стали об'єктивним стимулом до пошуку нових підходів щодо оптимізації управління природними ресурсами.

Для подолання наявної тенденції деградації і вичерпання природних ресурсів, погіршення стану навколишнього середовища необхідні адекватні підходи, спроможні оцінити напрями і глибини цих процесів, відповідні стратегії і плани дій щодо їх подолання та переходу до режиму сталого управління природними ресурсами.

Невиснажливе використання природних ресурсів може стати реальним у разі створення управлінських механізмів, які б забезпечували необхідні організаційно-правові умови для впровадження таких моделей споживання і виробництва, у процесі яких не перевищується продукційний потенціал природних екосистем. З огляду на це, управління природними ресурсами повинно мати науково-методичну основу, яка б забезпечувала високу ефективність системи управління. Цим підґрунтям є концепція сталого розвитку як нова парадигма господарювання.

Література:

1. Веклич О. О. Економічний механізм екологічного регулювання в Україні. – К. : Український інститут досліджень навколишнього середовища і ресурсів, 2003. – 88 с.

2. Веклич О. О. Виснаження природного капіталу України // Збірник наукових праць НАН України. Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Природно-ресурсний потенціал в системі просторового розвитку. – Львів, 2004. – Вип. 2(XL XI) – С. 23-29.

3. Волошин В. В., Трегобчук В. М. Концептуальні засади сталого розвитку регіонів України // Регіональна економіка. – 2002. – № 1. – С. 7-22.

4. Герасимчук З. В. Регіональна політика сталого розвитку: методологія формування, механізм реалізації. – Луцьк : Надстир'я, 2001. –528 с.

5. Голубець М. А. Деякі теоретичні й прикладні аспекти сталого розвитку // Проблеми сталого розвитку України (Підбірка матеріалів). – К. : Знання, 2000. – С. 26-34.

6. Гринин А. С., Орехов Н. А., Шмидхейни С. Экологический менеджмент : Учеб. пособие для вузов. – М. : ЮНИТИ – ДАНА, 2001. – 206 с.

7. Данилишин Б. М., Дорогунцов С. І., Міщенко В. С. та ін. Природно-ресурсний потенціал сталого розвитку України. – К. : РВПС України, 1999. – 716 с.

8. Дорогунцов С. І., Муховиків А. М., Хвесик М. А. Оптимізація природокористування в 5-ти томах : навч. посібник. – Т. 1. Природні ресурси: еколого-економічна оцінка. – К. : Кондор, 2004. – 291 с.

9. Немец Т. М. Устойчивое развитие: социально-географические аспекты (на примере Украины) : Монография. – Харьков, 2003. – 383 с.

10. Приходько М. М., Приходько М. М. (молодший) Управління природними ресурсами і природоохоронною діяльністю. – Івано-Франківськ: "Фоліант", 2004. – 847 с.

УДК 368.03

Петрішина Т. О.,
кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Криворізького економічного інституту

ШЛЯХИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ СТРАХОВИМ ЗАХИСТОМ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ

У статті розглянуто шляхи забезпечення промислових підприємств страховим захистом, визначено основні моменти кожного з них із зазначенням позитивних і негативних сторін визначеного страхового фонду, враховуючи сучасні статистичні дані.

Ключові слова: *страхування, промислове підприємство, резервний фонд, самострахування, техногенні аварії, стихійне лихо, збитки.*

В статье рассмотрены пути обеспечения промышленных предприятий страховой защитой, определены основные моменты каждого из них с указанием положительных и отрицательных сторон определенного страхового фонда, учитывая современные статистические данные.

Ключевые слова: *страхование, промышленное предприятие, резервный фонд, самострахование, техногенные аварии, стихийные бедствия, убытки.*

In the article are considered ways of maintenance of the industrial enterprises by insurance protection, are defined high lights of each of them with instructions positive and negative sides of the certain insurance fund, taking into account the modern statistical data.

Key words: *insurance, the industrial enterprise, reserve fund, self-insurance, technogenic failures, acts of nature, losses.*

Постановка проблеми. Функціонування суб'єктів господарювання, підприємницька діяльність завжди супроводжується ризиковими обставинами, які можуть призвести до значних матеріальних і фінансових втрат. Під підприємницькими ризиками розуміють такі, що виникають при будь-яких видах підприємницької діяльності, пов'язаних з виробництвом продукції, товарів і послуг, їх реалізацією; товарно-грошовими і фінансовими операціями; а також здійсненням науково-технічних проектів. Підприємство може зазнавати втрат через пошкодження або знищення засобів виробництва, невиконан-

© Петрішина Т. О., 2011

ня контрагентами умов договорів, валютних коливань тощо. Окрім цього, можливі значні фінансові втрати через зниження заздалегідь обумовленого рівня рентабельності, через необхідність компенсувати шкоду, заподіяну робітникам внаслідок нещасного випадку на виробництві, а також споживачам продукції цього підприємства. За таких умов постає питання вбору найбільш оптимальної для сучасних умов господарювання форми страхового захисту.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням страхового захисту підприємств економічній літературі приділяється значна увага, зокрема цю тему в своїх працях висвітлювали М. М. Александрова, В. Д. Базилевич, В. Д. Бігдаш, О. Д. Вовчак, А. І. Гінзбург, Т. А. Говорушко, Л. М. Горбач, О. Д. Заруба, С. С. Осадець, Т. А. Ротова, Л. І. Рейтмана, Т. А. Федорова та інші. Вчені виділяють переваги та недоліки кожного з варіантів страхового захисту на загальних теоретичних засадах. У цій статті ми спроектували позитивні та негативні сторони зазначених фондів на сучасний розвиток промислових підприємств, використовуючи при цьому реальні дані за окремими варіантами страхового захисту.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є аналіз наявних форм страхового захисту промислових підприємств на підставі сучасних статистичних даних окремих з них та виявлення на цій основі найбільш дієвого варіанта.

Виклад основного матеріалу. Страхування промислових підприємств є важливим сегментом страхового ринку України, оскільки страхування в промисловому секторі є:

– невід'ємною складовою частиною економічного розвитку країни;

– значною мірою створює умови для безперебійного функціонування господарської діяльності промислових підприємств;

– забезпечує фінансове розвантаження як приватного підприємництва, так і державного бюджету.

Потреба промислових підприємств у захисті від можливих збитків в умовах ринкової економіки може бути забезпечена шляхом:

– створення централізованих резервних фондів держави;

– самострахування (створення резервного фонду суб'єктами господарювання);

– створення товариств взаємного страхування;

– укладання договорів страхування зі страховими компаніями.

Кожен з варіантів страхового захисту в сучасних умовах господарювання має свої переваги та недоліки.

Централізовані резерви держави створюються за рахунок загальнодержавних ресурсів. Основне їх призначення – відшкодування витрат і усунення наслідків стихійних лих і аварій, що спричинили великі фінансові збитки і призвели до значних людських жертв.

Відшкодування збитків, що виникли в результаті стихійних лих та технологічних аварій з централізованих державних фондів, здійснюється лише підприємствам державної форми власності. Зазначимо, що станом на 01. 07. 2011 року таких підприємств в Україні нараховувалося лише 1292 (0,8% від загальної кількості вітчизняних підприємств), тоді як приватних підприємств майже у 40 разів більше, ніж з державною формою власності (51384, або 33,2% від загальної кількості підприємств) [1].

Аналіз статистичних даних, проведений нами, вказує на те, що запаси державного матеріального резерву знаходяться в незадовільному стані. Уряд лише частково дотримується чинного законодавства, яке регулює використання держрезерву та проводить політику інтенсивного використання матеріальних цінностей, фактично поклавши на Державний комітет України з державного матеріального резерву функції оператора з постачання матеріальних ресурсів [2].

Крім того, відсутність останніми роками бюджетного фінансування на поповнення матеріальних цінностей державного матеріального резерву ускладнює проведення Державним комітетом України з державного матеріального резерву системних та ефективних стабілізаційних заходів, спрямованих на усунення наслідків надзвичайних ситуацій у країні.

Що стосується фінансування за рахунок резервного фонду державного бюджету, то через недостатній обсяг фінансування або численні порушення не відбувається повного відшкодування збитків за результатами технологічних аварій та стихійних лих. Так, впродовж 2010 року Кабінетом Міністрів України було прийнято лише 63 рішення щодо виділення коштів з резервного фонду державного бюджету на суму 1296,49 млн. грн. [3]. Таким чином, було задоволено лише 5,8% позовів на відшкодування збитків, що доводить низьку спроможність держави відшкодовувати збитки за наслідками стихійних явищ, катастроф та техногенних аварій.

Захист поточної діяльності промислових підприємств належить до однієї з важливих функцій державних фінансів, проте не може бути повністю перекладений на державу. З цією метою промислові підприємства мають вдаватися до самострахування. Зазначимо, що фонд самострахування дає можливість відшкодовувати малі та незначні збитки. Шкода внаслідок аварій, пожеж, завдана промисловим підприємствам, може бути великою. Тому коштів резервного фонду підприємства зазвичай не вистачає навіть на покриття середніх, не те що великих, катастрофічних збитків. Це підтверджує норматив, зазначений у Законі України "Про акціонерні товариства" [4], яким визначено, що розмір резервного капіталу має бути не меншим за 15% статут-

ного капіталу. Проте більшість вітчизняних підприємств має невеликі обсяги статутного капіталу, а резервний капітал у нормі лише 15% навряд чи забезпечить покриття навіть середніх збитків промислового підприємства, завданих надзвичайними подіями. Ми вважаємо, що для цілей самострахування можливим є прив'язка резервного капіталу до іншої величини, пов'язаної із розрахунками підприємства. Такою величиною можна визначити поточні зобов'язання промислового підприємства. На нашу думку, при формуванні резервного капіталу акцент повинен робитися на ліквідності підприємства, оскільки у разі виникнення необхідності відшкодування надзвичайних втрат частина його фінансових ресурсів має знаходитися в ліквідній формі. Відтак, для визначення необхідного розміру резервного капіталу використаємо формулу коефіцієнта абсолютної ліквідності (Кал):

$$Кал = \frac{ГК + ПФІ}{ПЗ}, \qquad (1)$$

де ГК – грошові кошти та їх еквіваленти;

ПФІ – поточні фінансові інвестиції;

ПЗ – поточні зобов'язання.

По суті, чисельник цієї формули і буде величиною резервного капіталу.

Можна застосувати альтернативний підхід до визначення величини резервного капіталу підприємства з метою його самофінансування. Його суть полягає у застосуванні нормативу коефіцієнта абсолютної ліквідності, який становить [0,2-0,5]. Виходячи з формули (1), а також враховуючи, що резервний капітал складається з грошових коштів та поточних фінансових інвестицій, величину резервного капіталу (РК) можна визначити за формулою (2):

$$РК = ПЗ * [0,2 - 0,5]. \qquad (2)$$

Формування резервного капіталу в обсязі більшому, ніж зазначено, є економічно недоцільним, оскільки у разі настання надзвичайної події для покриття збитків необхідним буде вилучення з обороту значних ресурсів. З цих позицій найбільш вигідно укладати договори страхування зі страховими компаніями.

Ще одним шляхом забезпечення промислових підприємств страховим захистом є товариства взаємного страхування (ТВС). ТВС формує страховий фонд за рахунок фіксованих страхових внесків, але їх розмір завжди має свою межу для того, щоб забезпечувалося повне покриття зобов'язань стосовно страхувальників. Страховий фонд потрібен для надання чітких гарантій щодо своїх зобов'язань і призначений бути джерелом виплати страхового відшкодування. Оскільки принцип

солідарності відіграє в ТВС значно більшу роль, ніж у страхових компаніях, створених у формі акціонерних товариств, воно досить легко співпрацює зі страхувальниками і фізичними, і юридичними особами.

ТВС в Україні поки відсутні, оскільки не розроблена відповідна законодавча база для їх функціонування. Тому укладання договорів страхування зі страховими компаніями є фактично безальтернативним шляхом захисту промислових підприємств від непередбачуваних втрат [5]. Для розвитку ТВС необхідно закласти міцну правову основу, розробивши і прийнявши Закон України "Про товариства взаємного страхування", який повинен визначати основні положення про заснування і функціонування ТВС, враховувати їх специфічний характер, визначити принципи їх діяльності.

Основною метою управління виробництвом вважається збільшення добробуту власників підприємства. Виходячи з цієї мети, основним завданням менеджменту промислового підприємства є запобігання виникненню ризикових ситуацій, отриманню незапланованих збитків. Вирішення цього завдання досягається за допомогою страхування, і слід зазначити, що в усіх розвинутих країнах для підприємців є нормою страхування найбільш небезпечних ризиків, пов'язаних з виробничою діяльністю, з метою запобігання шкоді від настання різних негативних подій. Це, своєю чергою, шляхом відшкодування спричинених збитків, сприяє відновленню виробничого процесу.

Однак успішному функціонуванню цього інструменту в нашій країні перешкоджає низка об'єктивних причин. Уявлення про систему страхових взаємовідносин характеризуються недовірою до страхових компаній. Статистика випадків невиплат страхових відшкодувань змушує страхувальників негативно ставитися до цього процесу: страховики уникають виплат страхового відшкодування, принаймні виплат у повному обсязі. Також часто непереконливими є причини затримки термінів виплати страхових сум. У процесі організації страхового забезпечення страхувальникові часто необхідно вирішувати типовий набір проблем.

Першочерговим завданням керівника, який прийняв рішення про організацію страхового захисту, є вибір надійного страховика. Серйозною небезпекою на цьому шляху виступає загроза банкрутства контрагента. Оцінюючи статус страхової компанії, потенційні страхувальники традиційно орієнтуються на показники рейтингів. Однак не секрет, що висока позиція в рейтингу швидше є результатом успішної політики та позиціонування компанії, і не є ні безумовним критерієм професіоналізму, ні гарантією надійності. Скласти більш обґрунтовану та достовірну картину дозволяє застосування методик оцінки та вибору страхових компаній на підставі сукупного показника, що відображає результати страхової, інвестиційної, перестрахової діяльності,

ділової репутації та динаміки розвитку компанії. Такі методики оцінки розробляються фахівцями підприємства або купуються як консультаційні послуги [6].

Крым того, при укладанні договору страхування не враховується неминучий конфлікт інтересів. Страхова компанія – комерційна організація, що переслідує цілком конкретні економічні цілі, в першу чергу, – максимальний прибуток. Тому прагненням будь-якого страховика є формування надлишкової системи страхового захисту, яка дозволить отримувати від клієнта високі страхові премії. Крім того, при укладанні договору страхова компанія намагається компенсувати збитковий вид ризику менш збитковим. Таким чином, дотримання інтересів страхувальника неминуче має другорядну цінність. Очевидно, що такий підхід не відповідає інтересам підприємства-страхувальника, мета якого – застрахувати максимум найбільш масштабних ризиків за мінімальною ціною. Рішенням цієї проблеми виступає самостійне виявлення, оцінка та розрахунок ризиків підприємства. Також відповідальні фахівці підприємства або незалежні консультанти можуть визначити рівні франшизи і діапазони лімітів відповідальності за видами страхування.

Незважаючи на зазначені недоліки страхування за допомогою фондів страховиків, варто пам'ятати, що страховий захист промислових підприємств саме таким шляхом, на відміну від інших, розглянутих в статті форм, дозволяє забезпечити безперервність процесу відтворення, відшкодовуючи збитки за рахунок коштів страхових компаній, без вилучення значних фінансових ресурсів з обороту.

Висновки. Практично кожне підприємство в процесі свого розвитку приходить до усвідомлення факту наявності високого рівня невизначеності в процесі своєї діяльності, який періодично провокує виникнення збитків.

Наявні форми страхового захисту вітчизняних підприємств безперечно мають переваги одна над одною. Проте суттєві недоліки більшості з них (централізований фонд держави, самострахування, взаємне страхування) змушують звертатися до процесу страхування із залученням спеціалізованих установ – страхових компаній. Серед наявних форм страхового захисту саме страхування за рахунок фондів страховиків є більш дієвим. За допомогою страхування створюються певні фінансові гарантії стабільності і прибутковості виробництва на випадок настання несприятливих ситуацій у будь-якій підприємницькій структурі, що входить до складу ринкового механізму. Страхування залишається ефективним методом боротьби з можливими збитками бізнесу. Окреслені в статті проблеми вимагають від керівників та ризик-менеджерів промислових підприємств більш активної участі у

формуванні системи страхового покриття. Компанії можуть і повинні самостійно розробляти методи зниження ризиків та підвищення результативності в боротьбі з негативними тенденціями ринку з метою контролю за дотриманням власних інтересів.

Література:

1. Кількість суб'єктів ЄДРПОУ за організаційно-правовими формами господарювання [Електронний ресурс]: Головне управління статистики у м. Києві. – Режим доступу: http://www.gorstat.kiev.ua.

2. Державний матеріальний резерв знекровлюється [Електронний ресурс]: Прес-служба Рахункової палати. – Режим доступу: http://www.acrada.gov.ua/control/main/uk/publish/article.

3. Економічне, матеріально-технічне та фінансове забезпечення системи запобігання і реагування на надзвичайні ситуації техногенного та природного характеру [Електронний ресурс]: Національна доповідь про стан техногенної та природної безпеки в Україні в 2010 році. – Режим доступу: http://www.mns.gov.ua/files/2011/5/17/5_2_2010.pdf.

4. Закон України "Про акціонерні товариства" // Офіційний вісник України. – 2008. – №81. – С. 7. – Стаття 2727, код акта 44749/2008.

5. Страхові послуги: Підручник / [С. С. Осадець, Т. М. Артюх, О. О. Гаманкова та ін.]; Кер. авт. кол. й наук. ред. проф. С. С. Осадець і доц. Т. М. Артюх. – К. : КНЕУ, 2007. – 464 с.

6. Шамин Д. В. Эффективная система страховой защиты: объективная потребность или веяние моды? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://delovoymir.biz/ru.

УДК: 657.635.001.8

Проскуріна Н. М.,
кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту Запорізького національного університету

СОЦІОЛОГІЯ АУДИТОРСЬКИХ ПРОЦЕДУР

У статті висвітлено результати анкетування щодо сучасного стану процедурного забезпечення аудиту в Україні, показники діяльності на ринку аудиторських послуг у контексті застосування аудиторських процедур та запропоновано рекомендації для подальшого розвитку процедурного забезпечення аудиту.
Ключові слова: *процедурного забезпечення аудиту, аудиторські процедури, ринок аудиторських послуг.*

В статье раскрыты результаты анкетирования относительно состояния процедурного обеспечения аудита в Украине, показатели деятельности на рынке аудиторских услуг в контексте применения аудиторских процедур и предложены рекомендации для дальнейшего развития процедурного обеспечения аудита.
Ключевые слова: *процедурное обеспечение аудита, аудиторские процедуры, рынок аудиторских услуг.*

This article discloses the results of an author's survey regarding the state of procedural audit provision in Ukraine. Also it discovers the performance on the audit services market in context of audit procedures applying. The recommendations for further development of procedural audit provision were suggested.
Keywords: *procedural audit provision, audit procedures, the audit services market.*

Постановка проблеми. У сучасному економічному житті роль аудиту як одного з найважливіших інструментів фінансового контролю постійно зростає. Проте масштабний розвиток аудиторської діяльності й впровадження аудиту в практику економіки країни поки ще в не достатньою підкріплений відповідними теоретичними дослідженнями й методичними розробками, крім того, потребують вирішення методичні аспекти аудиторської діяльності. Методологія здійснення аудиту залишається недосконалою, не повністю враховує сучасні наукові надбання, що мають бути покладені в основу його розвитку. При наданні аудиторських послуг недостатньо використовуються ефективні аудиторські процедури.

© Проскуріна Н. М., 2011

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми дослідження ринку аудиторських послуг висвітлені в роботах таких вітчизняних та зарубіжних економістів та вчених, як: Н. І. Гаєвська, Т. Г. Гайдук, М. Л. Крапивко, Дж. Робертсон, Р. Додж, С. М. Бичкова, О. А. Петрик, Л. Н. Растамханова, О. Ю. Редько, В. С. Рудницький, Б. Ф. Усач та ін. Однак сьогодні ще недостатньо досліджені питання стану застосування аудиторських процедур у процесі надання аудиторських послуг.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є аналіз застосування аудиторських процедур на ринку аудиторських послуг в Україні на теперішній час.

Виклад основного матеріалу. В сучасних умовах ринок аудиторських послуг поки що не можна назвати стабільним, а аудиторську діяльність достатньо ефективною, оскільки спостерігається повсякчасне нерозуміння усіх можливостей аудиту, недостатнє забезпечення аудиторських фірм висококваліфікованими кадрами і, найважливіше, – недосконале методологічне та нормативне забезпечення як безпосередньо процесу проведення аудиторської перевірки, так і підприємницької діяльності аудиторських фірм в Україні в цілому [1].

Практика свідчить, що більшість аудиторів не володіють прийомами дослідження операцій, а тому не можуть виявити багатьох недоліків та порушень, які мають місце на підприємстві [2].

Нами проведено анкетування аудиторських фірм щодо застосування аудиторських процедур у процесі аудиту фінансової звітності за 2010 рік. Участь в анкетуванні взяли суб'єкти аудиторської діяльності (далі – САД), якими представлені всі регіони України. Результати свідчать, що арсенал процедур, які використовують аудитори, занадто обмежений. Лідером виявилися аналітичні процедури – всі респонденти зазначили їх використання. Майже всі (94%) опитані САД засвідчили використання у своїй практиці узагальнення. Найпоширенішими також виявилися тестування та повторне обчислення – їх застосування позначили більше 80% респондентів. Більше 50% – звіряння, порівняння, опитування та обговорення, повторне виконання та підрахунок. Менша частина САД застосовують анкетування, запит, оцінку. Інспектування та моделювання застосовують близько 20%, 29% – спостереження. Менше 10% відзначили інтерв'ю та простежування.

Ми наважилися висловити припущення, що насправді аудитори застосовують значно більше аудиторських процедур. А наявні результати, на нашу думку, – наслідок недостатньої обізнаності в термінології. Наприклад, тільки 19% САД назвали моделювання. Проте всі складають баланс за даними підприємства, так званий "пробний" баланс, та інші звітні форми до і після коригування на суми виявлення помилок.

Це і є моделювання. Майже всі САД направляють запити керівництву. Проте тільки 49% відзначили це в своїх анкетах. Жоден з САД не вказав використання сканування. Але саме за допомогою сканування аудитори вивчають нетипові статті й події, відображені в документації клієнта. Мета сканування – знайти що-небудь нетипове. Тобто сканування, на нашу думку, застосовується багатьма САД. Така ж участь спіткала інші процедури, наприклад, – верифікація, диференціація та діагностика, які виконуються багатьма вітчизняними аудиторами.

Ринок аудиторських послуг України у 2010 році характеризують такі показники (табл. 1).

Таблиця 1

Характеристика ринку аудиторських послуг в Україні у 2010 р. [узагальнено та систематизовано автором за джерелом 3].

Економічні райони України	**Кількість САД**	**Кількість замовлень, од.**	**Фактичний обсяг наданих послуг (без ПДВ), тис. грн.**	**Середня вартість одного замовлення, тис. грн.**	**Кількість працівників**	**в т.ч. кількість сертифікованих аудиторів**	**Кількість працівників на 1 суб'єкта, од**	**в т.ч. кількість сертифікованих аудиторів, од**	**Середньомісячна заробітна плата, грн.**
м. Запоріжжя та Запорізька обл.	83	364	5578,1	15,32	321	120	4	1	2187
м. Київ та Київська обл.	806	3689	49357,5	13,38	3943	1400	5	2	2295
м. Дніпропетровськ та Дніпропетровська обл.	128	694	7641,6	11,01	511	193	4	2	2369
м. Донецьк та Донецька обл.	124	649	6427,3	9,90	392	176	3	1	2549
м. Харків та Харківська обл.	166	551	4783,6	8,68	613	256	4	2	2060

м. Одеса та Одеська обл.	92	386	3185,9	8,25	319	144	3	2	2046
м. Львів та Львівська обл.	81	409	2496,7	6,10	281	101	3	1	1941
м. Хмельницький та Хмельницька обл.	24	155	914,1	5,90	53	26	2	1	1786
м. Полтава та Полтавська обл.	59	252	1255,2	4,98	124	73	2	1	2102
м. Чернігів та Чернігівська обл.	23	180	875,5	4,86	65	26	3	1	1711
м. Суми та Сумська обл.	35	124	569,9	4,60	80	45	2	1	1866
Автономна Республіка Крим та м. Севастополь	65	411	1861,7	4,53	201	86	3	1	2167
м. Черкаси та Черкаська обл.	49	232	1 044,7	4,50	79	56	2	1	1835
м. Херсон та Херсонська обл.	30	196	860,0	4,39	80	37	3	1	1733
м. Кіровоград та Кіровоградська обл.	19	185	778,0	4,21	52	20	3	1	1815
м. Івано-Франківськ та Івано-Франківська обл.	24	214	855,4	4,00	58	30	2	1	1927
м. Ужгород та Закарпатська обл.	20	138	525,7	3,81	39	19	2	1	1846
м. Вінниця та Вінницька обл.	37	241	894,9	3,71	70	40	2	1	1782

м. Тернопіль та Тернопільська обл.	14	237	799,1	3,37	31	21	2	2	1659
м. Рівне та Рівненська обл.	27	145	475,0	3,28	62	31	2	1	1960
м. Луганськ та Луганська обл.	39	251	778,3	3,10	105	47	3	1	2271
м. Чернівці та Чернівецька обл.	14	174	535,4	3,08	29	15	2	1	1772
м. Луцьк та Волинська обл.	18	202	618,2	3,06	48	23	3	1	1692
м. Житомир та Житомирська обл.	28	170	513,6	3,02	68	32	2	1	1785
м. Миколаїв та Миколаївська обл.	43	209	628,3	3,01	86	47	2	1	2122
Всього по Україні:	2048	10458	94253,7	9,01	7710	3064	4	1	2239

Нами були проаналізовані дані статистичних досліджень за областями країни за такими показниками, як: середня вартість одного замовлення з аудиту фінансової звітності; середня кількість замовлень з аудиту фінансової звітності на одного працівника; середньомісячна заробітна плата (рис. 1).

Результати аналізу статистичних показників свідчать, що протягом 2010 року в більшості регіонів відсутня залежність між кількістю замовлень з аудиту фінансової звітності на одного працівника та вартістю таких замовлень. Водночас середньомісячна заробітна плата (рівномірна по всім регіонам) суттєво не впливає на формування вартості одного замовлення з аудиту фінансової звітності.

З метою виявлення певних тенденцій ми укрупнили регіони, розподіливши їх на три групи. Критерієм розподілу автором прийнята середня вартість одного замовлення на аудит фінансової звітності:

– I група – регіони з середньою вартістю 5,1 – 16,0 тис. грн.;

– II група – регіони з середньою вартістю 4,0 – 5,0 тис. грн.;

– III група – регіони з середньою вартістю 3,0 – 3,9 тис. грн..

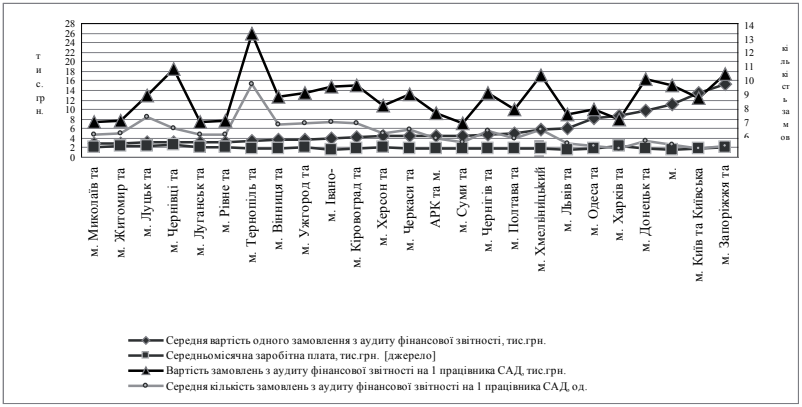


Рис. 1. Статистичні показники за областями за 2010 рік

Мета аналізу полягала у виявленні наявності залежності між рівнем середньої вартості одного замовлення з аудиту фінансової звітності та: використання більш трудомістких аудиторських процедур (рис. 2); використання найпоширеніших процедур.

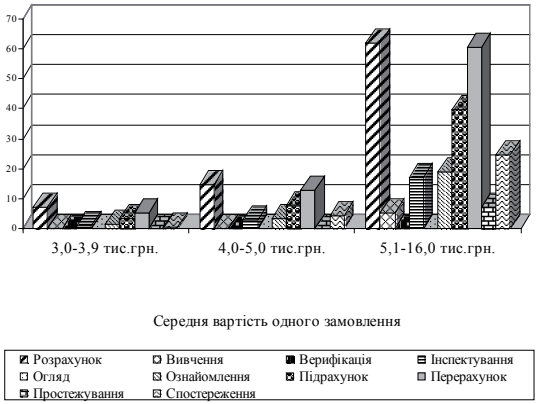


Рис. 2. Використання більш трудомістких аудиторських процедур при аудиті фінансової звітності за 2010 р.

Наведений графік наочно демонструє, що застосування трудомістких процедур, тобто тих, що потребують як відповідного фахового рівня, так і суттєвих витрат часу, суттєво зростає зі збільшенням середньої вартості послуги. Результати дослідження взаємозалежності застосо-

вуваного процедурного забезпечення, вартості середньостатистичного завдання, кількості працівників, що його виконують свідчать, що загалом із збільшенням вартості збільшується кількість виконавців, та опосередковано – збільшується різноманітність виконуваних процедур.

Ми розуміємо, що результати анкетування не можуть бути стовідсотково достовірними та надійними. Проте вони окреслюють певну тенденцію. Це тільки підтверджує, що питання процедурного забезпечення, як і питання ціноутворення, безумовно потребують подальшого дослідження.

З метою отримання додаткової інформації щодо застосування аудиторських процедур в аудиторській практиці, нами проаналізовані аудиторські висновки, що надаються користувачам та є доступною інформацією. Згідно з оглядом аудиторських висновків, опублікованих в пресі [4], можна дійти висновку, що аудитори під час перевірки переважно застосовують тестування, а не фактичну перевірку наявності майна, дослідження документів, аналіз і т. ін. Очевидно, що більшість аудиторських висновків складено на підставі тестування доказів. Слід зазначити, що таким аудиторським висновкам користувачі не можуть довіряти повною мірою, хоча, як вказано у висновках, "аудиторська перевірка забезпечує обґрунтовану підставу для висловлення думки". Для висловлення думки аудитор повинен досконально вивчити ситуацію, отримати інформацію з незалежних джерел, здійснити різноманітні документальні дослідження та інші процедури.

Звичайно, не можливо категорично стверджувати, що ніякі процедури, крім тестування, не проводились. Згідно з вимогами ДКЦПФР України [5], кожний аудиторський висновок, як мінімум, містить стислі результати аналізу фінансового стану, тобто в мінімальному обсязі аналітичні процедури здійснюються. Але, за даними досліджених аудиторських висновків із загальнодоступних джерел, інформація про методи та процедури в них не надається.

Крім того, в результаті дослідження аудиторських висновків, опублікованих у пресі [4], виявлено, що більшість САД не спостерігає за проведенням інвентаризації. Якщо відокремити тільки цей факт, то сам він не свідчить про неякісний аудит. Але у більшості випадків поряд з такою інформацією відсутні посилання на альтернативні процедури. Крім того, в деяких висновках зазначено, що інші аудиторські процедури не дають змогу підтвердити кількість матеріальних активів. При цьому питома вага відповідних статей явно перевищує можливий рівень суттєвості з огляду значення статті згідно з оприлюдненим балансом.

Перевірки зовнішнього контролю якості виявили суттєвий недолік більшості робочих документів (тестів та документування процедур, по суті) – відсутність формулювання висновку за наслідками

виконання аудиторських процедур. Тому вважаємо доцільним доповнити (конкретизувати) обов'язкові вимоги до документування аудиторських процедур. У робочих документах аудитора ми пропонуємо формулювати висновок за кожним розділом, наприклад, щодо аудиту облікових оцінок: "Висновок: Щодо облікових оцінок об'єктів обліку ми підтверджуємо/не підтверджуємо, що всі факти, які мають суттєве значення, належним чином відображено в обліку та (або) прокоментовані й розкриті у фінансовій звітності"

Вибіркове дослідження використовуються майже в усіх аудиторських перевірках, тому що це значно зменшує витрати часу і, як наслідок, – вартість аудиту. Результати зовнішнього контролю якості аудиторських послуг виявили суттєву проблему. Більшість аудиторів не обґрунтовує обсяг вибірки та методи відбору, посилаючись на професійне судження. Справді, Міжнародні стандарти аудиту дозволяють використовувати професійне судження аудитора для остаточного визначення обсягу вибірки [6, с. 468]. Але після відомих історій з аудиторською фірмою "Arthur Andersen" такий підхід, на нашу думку, підриває й без того низьку довіру до західного аудита. А в українських умовах він просто дає "зелене світло" неякісному аудиту. Адже несумлінний аудитор, зрозуміло, посилаючись на своє професійне судження, може відібрати у вибірку три-п'ять елементів, перевірити їх і сказати, що помилок у генеральній сукупності немає.

На наше глибоке переконання автора, доцільно, щоб на рівні ВПГО "Спілка аудиторів України" були затверджені рекомендації щодо зовнішнього контролю достатності обсягу вибірки, отриманого за допомогою професійного судження аудитора з використанням відомих методів математичної статистики. У внутрішніх стандартах аудиторських організацій відповідна процедура повинна бути викладена досить докладно. Безумовно, до впровадження такого контролю треба в межах постійного удосконалення професійних знань аудиторів забезпечити глибоке вивчення самої методики.

Результати анкетування та дослідження змісту аудиторських висновків викликали питання, а яке місце посідають аудиторські процедури у програмах постійного удосконалення професійних знань аудиторів України. Проаналізовано зміст 17 програм постійного удосконалення професійних знань аудиторів України, затверджених Аудиторською палатою України в період з 2007 до 2011 року. Проте тільки сім програм із сімнадцяти, що становить 41%, передбачають вивчення аудиторських процедур. Питома вагу часу, що приділяється саме процедурному забезпеченню аудиту в цих програмах, не перевищує 30%. Тобто запропоновані програми в цілому присвячують вивченню аудиторських процедур 10% часу. Результати аналізу за-

стосування процедур в аудиторській практиці яскраво свідчать, що це недостатньо.

З метою поширення застосування різноманітних аудиторських процедур, ми пропонуємо розробити Програму постійного удосконалення професійних знань аудиторів "Процедурне забезпечення аудиторської діяльності". Вважаємо, що це підвищить кваліфікаційний рівень аудиторів та асистентів, які беруть участь в аудиторських перевірках, і, як наслідок, – забезпечить гідну якість аудиторських послуг.

Висновки. Таким чином, практичне застосування аудиторських процедур при наданні аудиторських послуг містить чимало недоліків, зокрема: застосування обмеженого переліку аудиторських процедур; підтвердження матеріальних активів без достатніх доказів; формальне вивчення середовища контролю, що призводить до неадекватної оцінки аудиторського ризику на рівні звітності; відсутність документування результатів проведених процедур; відсутність або недостатність аудиторських процедур відносно застосовності допущення безперервності діяльності.

За результатами дослідження ми вважаємо вкрай необхідним прикласти максимум зусиль для виправлення ситуації, що склалася у вітчизняному аудиті щодо застосування аудиторських процедур. Необхідно досліджувати цю проблему, оприлюднювати результати досліджень, обговорювати їх на конференціях, вивчати в процесі підвищення кваліфікації тощо. Участь у цьому мають прийняти всі – науковці, АПУ, аудиторська спільнота.

Література:

1. Вакаров В. М. Організація системи управління підприємницькою діяльністю аудиторської фірми / В. М. Вакаров // Економіка: проблеми теорії та практики : збірник наукових праць. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2004. – С. 821-829.

2. Бутинець Ф. Ф. Аудит : підручник для студентів спеціальності "Облік і аудит" / Ф. Ф. Бутинець. – [2 – ге вид., перероб. і доп.] – Житомир : ПП "Рута", 2002. – 672 с.

3. Сайт Аудиторської палати України / [Електроний ресурс]: – Режим доступу: http://apu.com.ua/content.php?c=shownews.php&lang=ukr&news=links.

4. Відомості Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку: в 4 ч. Ч.4: № 79 (837) 30.04.2010 р.

5. Щодо надання аудиторських висновків, які подаються до Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку при розкритті інформації емітентами [Електронний ресурс] : Методичні рекомендації, затв. рішенням Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 19.12.2006 р. № 1528. – Режим доступу до документа : http://zakon.rada.gov.ua/.

6. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг: видання 2010 року, частина 1: пер. з англ. Ольховікова О. Л., Селезньов О. В., Зєніна О. О., Гик О. В, Біндер С. Г. – К.: Міжнародна федерація бухгалтерів, Аудиторська палата України, 2010. – 846 с.

УДК 657.01

Руденко О. В.,
кандидат економічних наук, доцент Криворізького економічного інституту ДВНЗ "КНЕУ ім. Вадима Гетьмана"

ОРГАНІЗАЦІЯ БЮДЖЕТНОГО ПЛАНУВАННЯ ЗАПАСІВ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

У статті наведені рекомендації щодо створення внутрішнього регламенту на підприємстві, який містить настанови, що охоплять бізнес-процеси, задіяні в бюджетному плануванні запасів та забезпечують чітку координацію, взаємодію між окремими службами та структурними підрозділами; перелік носіїв вихідної інформації та форм внутрішньої звітності, які забезпечують інформацією процес бюджетування запасів.

Ключові слова: *бюджетне планування запасів, організація бюджетування, регламентація процесу управління запасами.*

В статье приведены рекомендации по формированию внутреннего регламента на предприятии, который содержит установки по управлению бизнес-процесами, которые задействованы в бюджетном планировании запасов и смогут обеспечить четкую координацию и взаимодействие между отдельными службами и структурными подразделениями предприятия; перечень исходящей информации и форм внутришней отчетности для информационного обеспечения процеса бюджетирования запасов.

Ключевые слова: *бюджетное планирование запасов, организация бюджетирования, регламентация процеса управления запасами.*

Recommendations are resulted in relation to creation of internal regulation on an enterprise, which contains options that will overcome the processes of businesses, involved in the budgetary planning of supplies and provide clear co-ordination, co-operate between separate services and structural subdivisions; which provide the list of carriers of initial data and forms of the internal accounting information process of budget of supplies.

Keywords: *budgetary planning of supplies, organization of budgetary, regulation of process of control of inventories.*

Постановка проблеми. Передумовами для застосування бюджетування як засобу систематичного оперативного планування запасів на промисловому підприємстві є тільки добре скеровані дії підлеглих та організація інформаційного забезпечення керівників різних рівнів. Так, багато підприємств характеризуються відсутністю налагоджених процедур

© Руденко О. В., 2011

і визначеності послідовності операцій бюджетного планування запасів. Внаслідок розрізнених, нескоординованих дій підрозділів підприємства, відсутності організації інформаційного забезпечення процесу бюджетування втрачається достовірність та оперативність передачі інформації керівництву, своєчасне складання бюджету по центрах відповідальності.

З цією метою для управління запасами на підприємстві необхідно: створювати внутрішній регламент, у якому необхідно розподілити повноваження, викласти настанови, що охоплюють всі бізнес-процеси, які задіяні в бюджетному плануванні запасів на підприємстві та забезпечують чітку кординацію і взаємодію між окремими службами та структурними підрозділами; визначити перелік носіїв вихідної інформації та форм внутрішньої звітності, що забезпечують інформацією процес бюджетування. Положення за своїм змістом повинно бути комплексним, тому що управління запасами – це планування, здійснення закупок, облік запасів, управління групами запасів, забезпечення процесу управління запасами.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням теорії і практики бюджетування підприємств присвятили багато робіт вітчизняні науковці та вчені ближнього зарубіжжя, а саме: Т. Г. Бень, М. Д. Білик, С. Б. Довбня, С. В. Онищенко, О. О. Терещенко, В. П. Савчук та інші. У вітчизняній та російській економічній літературі достатньою мірою розроблені питання методики бюджетного планування запасів. Своєю чергою, настанови щодо організації процесу бюджетного планування на промислових підприємствах залишаються відкритими.

Мета і завдання дослідження: надати рекомендації з формування за змістом внутрішнього регламенту "Положення щодо управління матеріальними ресурсами" з акцентом на настанови, що координують роботу окремих служб та структурних підрозділів промислового підприємства, затверджують носії вихідної інформації та форм внутрішньої звітності, які забезпечують інформацією процес бюджетування.

Виклад основного матеріалу. Для успішної роботи промисловим підприємствам доводиться випереджати своїх конкурентів не тільки за рівнем технологій і показників основної операційної діяльності, але й за якістю систем керування (що забезпечують швидку реакцію підприємства на ринкові зміни). Застава оперативного реагування будь-якої системи – своєчасна доставка інформації про оточення й становища в ньому керованого об'єкта до центра ухвалення рішення (керівництва підприємства). Забезпечити керівництво своєчасною фінансовою інформацією можливо при застосуванні технології бюджетного керування.

Бюджетування – це найважливіший елемент системи керування підприємством, а не просто інструмент фінансового менеджменту. За змістом бюджетування являє собою технологію планування, об-

ліку, контролю й аналізу фінансових, інформаційних і матеріальних потоків, а також одержуваних результатів. Ця технологія охоплює всі функціональні сфери діяльності підприємства: маркетинг, адміністрування, керування персоналом, виробництво, закупівлі, контроль якості, дослідження, продажу [1, с. 198].

При виборі методу управління запасами на промисловому підприємстві існують мінімальні вимоги, щоб система була керованою і забезпечувала можливість реалізувати різні методи планування запасів. Ці вимоги стосуються налагодження необхідної логістики операцій, а також постановки управлінського обліку. У цьому плані на підприємстві обов'язково мають бути вирішені такі завдання: уточнені об'ємні, просторові та часові параметри запасів, вартості зберігання одиниці запасу; налагоджена система інформаційного моніторингу за станом запасів і безперервного контролю нормованих параметрів; уточнені реальні вартості і час виконання замовлень, налагоджено управлінський облік параметрів виконання замовлень та контроль їх проходження; розроблено правила визначення моменту й обсягу замовлення [3, с. 72].

До перерахованих завдань необхідно додати регламентацію процесу бюджетного планування запасів та його інформаційного забезпечення.

Основним завданням керівництва та співробітників заготівельної служби, планової та фінансової служб є ефективне управління рухом матеріальних та фінансових ресурсів – управління процесами забезпечення та збуту, запасами і оборотними коштами, що вкладені в ці запаси. Зазначені служби повинні своєчасно виявляти надлишки запасів матеріальних ресурсів з метою визначення можливості їх реалізації та попередження наявності та появи дефіцитних позицій з товаро-матеріальних цінностей на промисловому підприємству, які можуть загрожувати безперебійності організації процесу виробництва [2, с. 433].

Чим більше підприємство, тим більшим обсягом ресурсів доводиться керувати, тим більше примітні труднощі в організації матеріально-технічного забезпечення, тим важливіше проведення робіт з оптимізації процесу управління матеріально-технічними ресурсами.

У процесі управління матеріальними запасами беруть участь: керівництво підприємства – генеральний директор, заступник генерального директора з питань забезпечення матеріальними ресурсами; відділ матеріально-технічного забезпечення апарату управління; виробничі відділи та служби підприємства; центр управління витратами – спеціалізований підрозділ підприємства; фінансово-економічна служба; бухгалтерія.

При цьому може скластися ситуація, за якої внаслідок розрізнених, нескоординованих дій підрозділів підприємства при плануванні своєї діяльності не забезпечується достовірність та оперативність подачі

інформації керівництву, своєчасне складання зведеного бюджету по підрозділах та видах діяльності, центрах відповідальності [4].

Життєздатність бюджету запасів великого промислового підприємства може забезпечити тільки добре скеровані дії підлеглих. У зв'язку з цим виникає необхідність розподілу повноважень щодо формування бюджету запасів між різними рівнями управління. Для управління запасами необхідно створювати внутрішній регламент "Положення щодо управління матеріальними ресурсами". В положенні необхідно викласти настанови, що охоплять бізнес-процеси, які задіяні в бюджетному плануванні запасів на підприємстві та зможуть забезпечити чітку кординацію та взаємодію між окремими службами та структурними підрозділами. Регламентація бізнес-процесів дозволяє чітко визначити функції управління процесом планування, організації, обліку, контролю, аналізу.

Положення за своїм змістом повинно бути комплексним, тому що управління запасами – це планування, здійснення закупок, облік запасів, управління групами запасів, забезпечення процесу управління запасами.

Цикл заготівлі запасів для кожного підприємства має свої особливості, але для більшості промислових підприємств він поділяється на такі фази: формування планів фінансування за звітними періодами (підготовкою займається центр управління затратами); визначення потреби в матеріалах, формування документів щодо потреби в матеріалах – заявки на закупівлю (готують цехи, служби); планування потреби у матеріалах з урахуванням залишків на складах підприємства, грузових норм та запасів, що не підлягають зниженню; закупівлі – обробка заявок на закупівлю, проведення тендерів; заключення та реалізація договорів (замовлень) на поставку ТМЦ; розподіл запасів відповідно до запланованих потреб (рис. 1).

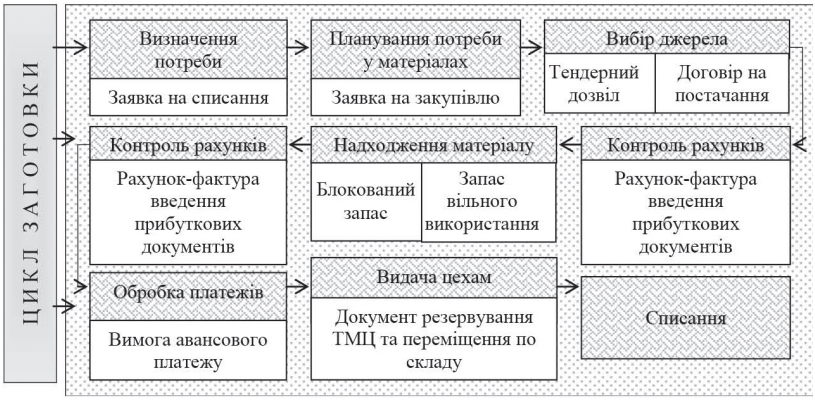


Рис. 1. Цикл заготівлі запасів на промисловому підприємстві

Першим етапом формування бюджету є розподіл лімітів на списання по цехам:

– для матеріалів, що плануються щомісяця, виходячи з плану виробництва готової продукції, ліміти розраховуються центром управління затрат (ЦУЗ) та доводяться ресурсним відділам;

– для матеріалів, що плануються цехом відповідно до своїх потреб, центр управління затратами щоквартально доводить ліміти на списання матеріалів з "Поточного бюджету".

Для матеріалів, що плануються для проведення капітальних ремонтів або капітального будівництва, ліміти доводяться цехам по об'єктам відповідно до програми фінансування капітальних ремонтів та капітального будівництва. Послідовність щомісячного розрахунку потреби в ТМЦ наведено на рис. 2.

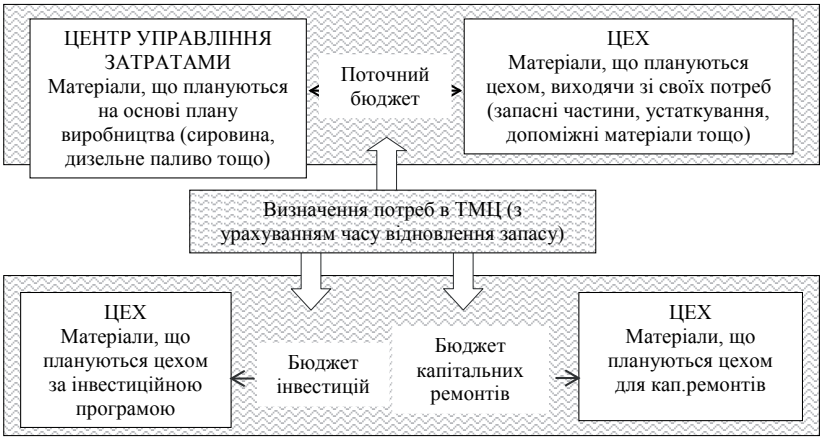


Рис. 2. Схема щомісячного розрахунку потреби у ТМЦ на промисловому підприємстві

Відповідно до розподілених ЦУЗ грошових коштів, технічні спеціалісти цеху зобов'язані щоквартально формувати заявки на списання і передати їх економісту із забезпечення цеху. У заявці на списання повинні бути такі реквізити: найменування необхідного матеріалу; кількість; ціль та об'єкт використання ТМЦ; дата потреби. Форма заявки повинна бути визначена у внутрішньому регламенті підприємства – Положенні щодо управління матеріальними ресурсами.

Планування потреби у матеріальних ресурсах обчислюють за таким алгоритмом: Обсяг заявки на закупівлю = Обсяг страхового запасу + обсяг потреб наступних періодів + обсяг відкритих потреб попе-

редніх періодів – обсяг очікуваних надходжень – залишки на складах заводу.

З метою формування плану поставок ТМЦ проводиться збір заявок за таким алгоритмом:

а) ресурсний відділ, відповідно до фінансового плану, готує контрольні цифри у грошовому вимірі по затратах на матеріальні ресурси, а також доводить їх до виробничих підрозділів підприємства;

б) виробничі підрозділи надають пооб'єктні та зведені відомості про потреби ТМЦ та обладнання у ресурсний відділ.

Оброблені та затверджені заявки передаються у тендерний відділ для визначення постачальників. Комплект правоустановчих документів для укладання договорів збирає інженер ресурсного відділу за фактом отримання рекомендацій щодо постачальника.

Підготовлений договір зі специфікацією співробітник ресурсного відділу передає у юридичний відділ для перевірки та підписання. Перелік видів договорів, умов оплати та умов поставки корегуються за вимогою зацікавлених структурних підрозділів у визначеному порядку.

Невід'ємною частиною процесу управління є облік ТМЦ. Організація обліку ТМЦ включає регламентацію:

– порядку прийому та відпуску власних ТМЦ та тих, що прийняті на відповідальне зберігання;

– приймання по кількості, якості, відповідності даних у документах;

– порядку проведення вхідного контролю якості ТМЦ;

– порядку пред'явлення претензій постачальникам;

– переліку документів для обліку приймання та відпуску ТМЦ;

– напрямків класифікації ТМЦ;

– оцінки ТМЦ;

– послідовності проведення інвентаризації ТМЦ;

– виникнення та погашення кредиторської заборгованості постачальникам ТМЦ.

В Положенні щодо управління запасами необхідно визначити методи управління запасами, які залежатимуть від груп виробничих запасів, щодо яких обирається своя стратегія управління (поточний, страховий, транспортний, технологічний, підготовчий, неліквідний та ін. запаси).

Управління запасами потребує інформаційного забезпечення. З цією метою в Положенні необхідно визначити перелік вихідних документів та поточних звітів для вищого керівництва підприємства з метою прийняття управлінських рішень. Перелік вихідних документів та форм внутрішньої звітності, що рекомендується формувати на підприємстві, наведено у табл. 3, 4 відповідно.

Таблиця 3
Перелів вихідних документів для інформаційного забезпечення процесу управління запасами

Вихідний документ	Найменування
Заявка на списання (резервування на списання)	Документ, в якому зазначається плановий обсяг списання ТМЦ в цехах та підрозділах
Тендерна таблиця	Документ з можливими джерелами постачання ТМЦ/ послуг
Замовлення на поставку	Документ про замовлення ТМЦ/послуг у постачальника
Довіреність на отримання ТМЦ	Документ на отримання ТМЦ у постачальника
Вимога на видачу ТМЦ з центрального складу	Документ, в якому зазначається плановий обсяг відпуску ТМЦ з центрального складу в цех/підрозділ
Внутріцехова вимога	Документ, в якому зазначається плановий обсяг відпуску ТМЦ зі складу цеху/підрозділу матеріально-відповідальній особі
Запит постачальникові	Документ, який містить запит постачальникові, що оформлюється інженером тендерного відділу
Прибутковий ордер	Документ, який відображає факт надходження ТМЦ від постачальника
Прибутковий ордер з відміткою “Транзит”	Документ, який відображає факт надходження ТМЦ від постачальника безпосередньо в цех
Інвентаризаційний опис (ф. М-21)	Документ містить дані про залишки ТМЦ, що є в наявності на дату проведення інвентаризації

Таблиця 4
Перелік внутрішньої звітності для оперативного управління запасами

Найменування звіту	Періодичність підготовки
1. Аналіз поставок товаро-матеріальних цінностей	Щомісячно, щоквартально, півроку, рік
2. Звіт про залишки та використання матеріалів	Щомісячно, щоквартально, півроку, рік
3. Звіт про рух ТМЦ	Щомісячно
4. Оборотна відомість обліку руху виробничих відходів	Щомісячно
5. Аналіз поставок та списання ТМЦ	Щомісячно

6. Перелік контрактів щодо поставки ТМЦ	Щомісячно
7. Порівняння заявки цеху із заявкою на закупівлю	Щомісячно
8. Формування консолідованої заявки на закупівлю в тендерний комітет	Щомісячно
9. Виконання заявок на закупівлю	Щомісячно
10. Виконання тендерних рекомендацій	Щомісячно
11. Аналіз виконання договорів й специфікацій	Щомісячно
12. Виконання бюджету зобов'язань	Щомісячно
13. Виконання бюджету платежів	Щомісячно
14. Аналіз виконання замовлень на поставку	Щомісячно
15. Оперативне надходження матеріалів на підприємство	Щомісячно
16. Звіт за платежами	Щомісячно
17. Кредиторська заборгованість по постачальникам	Щомісячно
18. Звіт про виконання контрактів	Щомісячно

Висновки. Чим більше підприємство, тим більше примітні складнощі в організації матеріально-технічного забезпечення. Життєздатність бюджету запасів великого промислового підприємства може забезпечити тільки добре скеровані дії підлеглих. У зв'язку з цим виникає необхідність розподілу повноважень щодо формування бюджету запасів між різними рівнями управління. Для управління запасами необхідно створювати внутрішній регламент "Положення щодо управління матеріальними ресурсами". В положенні необхідно викласти настанови, що охоплюють всі бізнес-процеси, задіяні в бюджетному плануванні запасів на підприємстві, та дозволять кординувати взаємодію між окремими службами та структурними підрозділами. Затверджений перелік вихідних документів та форм внутрішньої звітності забезпечить доречною та достовірною інформацією процес бюджетування.

Література:

1. Кузьмін О. Є. Бюджетування на підприємстві : навч. посібник / О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник. – К. : Кондор, 2008. – 312 с.

2. Нападовська Л. В. Управлінський облік:підручник / Л. В. Нападовська – К. : Книга, 2004. – 544 с.

3. Панков В. А. Контролінг і бюджетування фінансово-господарської діяльності підприємства: навч. посібник / В. А. Панков, С. Я. Єлецьких, Н. М. Михайличенко. – К. : ЦУЛ, 2007. – 112 с.

4. Хліпальська В. Бюджетне планування запасів і витрат, їх придбання і зберігання / Віра Хліпальська // Бухгалтерський облік і аудит. – 2004. – № 3. – С. 18-22.

УДК 657.22

Свірко С. В.,
доктор економічних наук, професор КНЕУ ім. Вадима Гетьмана,
Осадча О. О.,
кандидат економічних наук, старший викладач Національного університету водного господарства та природокористування

ДОХОДИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ТА НЕПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: ВИЗНАННЯ ТА ОБЛІКОВА ОЦІНКА В УМОВАХ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ

У статті розглянуто класифікацію юридичних осіб за організаційно-правовими формами та визначено характер фінансування їх діяльності. Виокремлено класифікацію неприбуткових організацій згідно з вітчизняним законодавством. Проаналізовано сутність доходів підприємницької діяльності з метою обґрунтування уніфікованих підходів до їх обліку.

Ключові слова: *юридична особа, підприємницька діяльність, неприбуткові організації, дохід, цільове фінансування, цільові надходження.*

В статье рассмотрено классификацию юридических лиц за организационно-правовыми формами и определено характер финансирования их деятельности. Выделено классификацию неприбыльных организаций согласно отечественному законодательству. Проанализированы сущность доходов предпринимательской деятельности с целью обоснования унифицированных подходов к их учету.

Ключевые слова: *юридическое лицо, предпринимательская деятельность, неприбыльные организации, доход, целевое финансирование, целевые поступления.*

The classification of legal persons for the organizational and legal forms is considered. The nature of financing their activities is defined. The classification of non-profit organizations under domestic law is detached. The nature of business income in order to justify a unified approach to their accounting is analyzed.

Keywords: *legal entity, entrepreneurship, nonprofit organization, revenue, targeted funding, target revenues.*

Постановка проблеми. Сучасний стан бухгалтерського обліку в Україні можна охарактеризувати як симбіоз адміністративних та ринкових концепцій, національних і міжнародних стандартів. За останні

© Свірко С. В., Осадча О. О., 2011

5-6 років відбулися суттєві зміни у системі бухгалтерського обліку щодо її гармонізації з міжнародними стандартами, в тому числі стосовно обліку діяльності урядового сектору економіки. Однак реформа бухгалтерського обліку не супроводжувалася повною мірою необхідними змінами правового поля, уточненням загальнонаціональних економічних підходів до визначення окремих концептуальних облікових понять. Особливої актуальності набуває сьогодні гармонізація методики обліку та звітності діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання в розрізі бухгалтерської, управлінської, податкової підсистем обліку.

Більшість суб'єктів господарської діяльності різних організаційно-правових форм здійснюють операції як підприємницького, так і непідприємницького характеру. Мова йде не тільки про підприємства, статутом яких передбачено як одне із завдань – отримання прибутку, а також про бюджетні та не бюджетні неприбуткові організації, цільові фонди, фінансові установи.

Дохід зазначених вітчизняних юридичних осіб як об'єкт бухгалтерського обліку не має сьогодні уніфікованих підходів у питаннях оцінки та методики обліку. Це пов'язано, насамперед, з різними організаційно-економічним підходами в трактуванні змісту доходів за результатами надходжень від госпрозрахункової діяльності, використання бюджетних та небюджетних цільових коштів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Облік фінансових результатів підприємницької діяльності, їх складових у науковій літературі досліджувавсь вітчизняними науковцями В. В. Сопком, Ф. Ф. Бутинцем, Г. В. Савицькою, М. Г. Чумаченком, Л. Г. Ловінською, С. Ф. Головим, Є. В. Мнихом, М. І. Бондарем, С. В. Свірко та ін. Потребують подальшого вивчення питання формування та обліку доходів у розрізі підприємницької та непідприємницької діяльності як для юридичних осіб різної організаційно-правової форми, так і в межах суб'єктів певної галузі та ідентичної організаційно-правової форми.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є обґрунтування організаційно-економічних та методичних основ відображення доходів підприємницької та непідприємницької діяльності вітчизняних юридичних осіб з метою обґрунтування підходів щодо їх уніфікації на етапі активних економічних реформ.

Виклад основного матеріалу. Згідно з Цивільним кодексом України, *юридичною особою* є організація, створена і зареєстрована у встановленому законом порядку [13, ст. 80]. Якщо розглядати цю категорію детальніше, то *юридична особа* – це суб'єкт права, здатний від власного імені набувати права і обов'язків, за умови реєстрації у встановленому законом порядку; організація, що має відокремлене майно, здатна від свого імені набувати майнових і особистих немайнових

прав і нести обов'язки, бути позивачем та відповідачем у суді, арбітражному (господарському) або третейському суді [2].

Юридична особа не є абстрактною відмежованою одиницею в системі економічних та інформаційних зв'язків – це колективний суб'єкт у певній галузі діяльності, змістом якої є товарно-грошові відносини, участь у цивільному (майновому) обороті.

У Цивільному кодексі України зазначено, що юридичні особи можуть створюватися у формі товариств, установ та в інших формах, встановлених законом [13].

Товариством є організація, створена шляхом об'єднання осіб (учасників), які мають право участі у цьому товаристві. Товариства, своєю чергою, поділяються на *підприємницькі (підприємства, що* здійснюють підприємницьку діяльність з метою одержання прибутку та наступного його розподілу між учасниками) *та непідприємницькі*. *Непідприємницькими товариствами* є товариства, які не мають на меті одержання прибутку для його наступного розподілу між учасниками.

Установа – організація, створена однією або кількома особами, що не беруть участі в управлінні нею, шляхом об'єднання їхнього майна для досягнення мети, визначеної засновниками, за рахунок цього майна [13, ст. 83-86].

Потрібно зауважити, що *непідприємницькі товариства та установи можуть поряд зі своєю основною діяльністю здійснювати підприємницьку діяльність, якщо інше не встановлено законом і якщо ця діяльність відповідає меті, для якої вони були створені, та сприяє її досягненню*.

Для кращого розуміння предмета дослідження цієї статті – теоретичних та методичних аспектів обліку доходів підприємницької та непідприємницької діяльності – розглянемо класифікацію підприємницьких юридичних осіб. Залежно від наявних форм власності вони, в загальному, поділяються на приватні, колективні, комунальні, державні та змішані [3, ст. 63]. Відповідно до Господарського кодексу України підприємницькі юридичні особи за організаційно-правовими формами можна класифікувати так:

1. *Господарські товариства* – підприємства або інші суб'єкти господарювання, створені юридичними особами та/або громадянами шляхом об'єднання їх майна й участі в підприємницькій діяльності товариства з метою одержання прибутку. До господарських товариств належать: акціонерні товариства, товариства з обмеженою відповідальністю, товариства з додатковою відповідальністю, повні товариства, командитні товариства.

2. *Державні підприємства* (державні унітарні підприємства) – юридичні особи, які утворюються компетентним органом державної

влади як єдиним засновником на базі відокремленої частини державної власності і входять до сфери його управління. Державні унітарні підприємства діють як державні комерційні підприємства або державні підприємства.

3. *Комунальні підприємства* (комунальні унітарні підприємства) – це юридичні особи, створені для здійснення господарської діяльності компетентним органом місцевого самоврядування як єдиним засновником.

4. *Підприємства колективної власності* – корпоративні або унітарні підприємства, що діють на основі колективної власності засновника. Підприємствами колективної власності є виробничі кооперативи, підприємства споживчої кооперації, підприємства громадських та релігійних організацій, інші підприємства, передбачені законом.

5. *Приватні підприємства* – підприємства, які діють на основі приватної власності одного або кількох громадян, іноземців, осіб без громадянства та його (їх) праці чи з використанням найманої праці. Приватними також є підприємства, що діють на основі приватної власності суб'єкта господарювання – юридичної особи.

6. *Фермерські господарства* – форма підприємництва громадян з метою виробництва, переробки та реалізації товарної сільськогосподарської продукції.

7. *Підприємства з іноземними інвестиціями* – підприємства, в статутному капіталі яких не менш як десять відсотків становить іноземна інвестиція.

8. *Іноземні підприємства* – унітарні або корпоративні підприємства, створені за законодавством України, що діють виключно на основі власності іноземців або іноземних юридичних осіб, або діючі підприємства, придбані повністю у власність цих осіб. Зазначимо, що іноземні підприємства не можуть створюватися в галузях, визначених законом, що мають стратегічне значення для безпеки держави.

В основі діяльності зазначених юридичних осіб – організація виробництва на засадах покриття витрат на умовах прибутковості. Тобто дохід від здійснення підприємницької діяльності це:

1) гроші або матеріальні цінності, одержані від виробничої, комерційної, посередницької чи іншої діяльності (виторг) [4];

2) різниця між виручкою від реалізованої продукції, робіт чи послуг і вартістю матеріальних витрат на виробництво та збут цієї продукції; грошові або матеріальні цінності, отримані від виробничої, комерційної, посередницької чи іншої діяльності (виручка) [5, с. 363].

У першому випадку економічні підходи до визначення доходів трактують дохід як оцінку економічної вигоди, в іншому – як різницю між отриманою вигодою та зазнаними затратами – тобто прибуток.

Значно менш дослідженими залишаються особливості визнання та обліку доходів діяльності неприбуткових (непідприємницьких) організацій, незважаючи на їх важливу роль у суспільному розвитку.

Неприбуткові підприємства, установи, організації – це підприємства, установи, організації, основною метою діяльності яких є не одержання прибутку, а провадження благодійної діяльності та меценатства й іншої діяльності, передбаченої законодавством [9, ст. 14. 1. 121].

Не маючи на меті одержання прибутку, неприбуткові організації перерозподіляють ті, які є, і створюють додаткові фінансові, матеріальні, інтелектуальні та інші ресурси, спрямовані на задоволення приватних і суспільних інтересів.

Для визначення діяльності недержавних неприбуткових організацій у міжнародній практиці використовують два терміни: недержавні (non-goverment organizations NGO) і неприбуткові організації (not for profit, non-profit organizations NPO). Вітчизняна та міжнародна практика діяльності неприбуткових організацій передбачає проведення ними операцій підприємницького характер, з отриманням доходу, який практично покриває зазнані витрати, а якщо їх перевищує – сума перевищення не є прибутком, а передбачає збільшення витрат у кошторисі діяльності майбутнього періоду для таких організацій.

З метою забезпечення єдиних принципів ідентифікації неприбуткових установ та організацій, а також їх обліку в органах державної податкової служби створено Реєстр неприбуткових установ та організацій – автоматизовану систему збору, накопичення та обробки даних про неприбуткові підприємства, установи та організації та їх відокремлені підрозділи [12]. Згідно з цим Реєстром, а також Податковим та Бюджетним кодексами України можна виокремити класифікацію неприбуткових організацій так:

– бюджетні установи та організації (ознака неприбутковості 0001-0004): органи державної влади та місцевого самоврядування; установи, організації, створені органами державної влади та місцевого самоврядування, що утримуються за рахунок коштів відповідних бюджетів;

– небюджетні неприбуткові підприємства, установи, організації (ознака неприбутковості 0005-0016): благодійні фонди, громадські організації, творчі спілки, релігійні організації, інші юридичні особи, діяльність яких не передбачає одержання прибутку.

Результатом операцій підприємницького характеру для будь-яких суб'єктів є *доходи, які мають спільну економічну основу походження.* З точки зору економічної теорії *дохід* – це грошові або матеріальні цінності, отримані від виробничої, комерційної, посередницької чи іншої діяльності (виручка) [5, с. 363].

Сьогодні потреба в розширенні діяльності на засадах самофінансування зумовлює необхідність обґрунтування уніфікованих підходів до обліку таких доходів. За національними стандартами бухгалтерського обліку *доходом* вважається: 1) збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу (крім зростання капіталу за рахунок внесків власників) [10]; 2) збільшення активу або зменшення зобов'язання, що зумовлює зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків учасників підприємства), за умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена [11]. Аналогічне визначення надається у нормативних документах, що регулюють державний сектор: *доходи* – це збільшення економічних вигід у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків власника) [7].

Зазначені юридичні особи визнають доходи за достовірною документально підтвердженою оцінкою залежно від характеру операції, зокрема, для операцій реалізації товарів (робіт, послуг):

– дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, інших активів) визнається в разі наявності умов: покупцеві передані ризики й вигоди, пов'язані з правом власності на продукцію; підприємство не здійснює надалі управління та контроль за реалізованою продукцією;

– дохід, пов'язаний з наданням послуг, визнається, виходячи зі ступеня завершеності операції з надання послуг на дату балансу, якщо може бути достовірно оцінений результат цієї операції [11].

Дещо інше трактування мають цільові бюджетні та небюджетні надходження, що є основним джерелом фінансування діяльності бюджетних неприбуткових організацій, а також можуть зустрічатись у діяльності підприємств. Цільове фінансування та цільові надходження мають зовнішній характер: надавачами їх є держава, нерезиденти, вітчизняні юридичні та фізичні особи. Використання цільових активів регламентовано окремими нормативно-правовими актами, статутними документами юридичної особи-отримувача.

Цільове фінансування – виділення фінансових ресурсів із завчасно обумовленими та затвердженими умовами їх використанням. Надаються протягом певного періоду для досягнення визначеної мети.

Приклади цільового фінансування:

– зовнішнього: субсидії з державного та місцевих бюджетів, асигнування з бюджету на соціальні потреби та утримання бюджетних установ та організацій, будівництво доріг, житла за рахунок позабюджетних коштів тощо;

– внутрішнього: фінансування об'єктів соцкультпобуту юридичними особами-утримувачами, фінансування інноваційного проекту власними коштами підприємства тощо.

Цільові надходження – надходження коштів, матеріальних та нематеріальних активів цільового призначення для виконання юридичною особою-отримувачем певних завдань (реалізації програм, проектів, заходів), попередньо обумовлені з надавачем. У більшості випадків цільові надходження мають нетривалий характер, сприяють у вирішенні окремих завдань у рамках цільового проекту.

Логічним є визнання доходу від таких надходжень *в періоді оцінки їх економічної вигоди – тобто в періоді зазнаних витрат*, пов'язаних з цільовими кошами, на суму таких витрат (що не суперечить П(С)БО 15 та характерно для цільових коштів, які отримують підприємства) [11; 6].

Бюджетні установи здійснюють діяльність в основному на умовах державної підтримки: не мають власних оборотних коштів і покривають витрати/видатки за рахунок бюджетних асигнувань та спецкоштів.

До складу доходів загального фонду зараховують асигнування з державного і місцевого бюджету на видатки установи та інші заходи, до складу спеціального – власні надходження, зокрема, спеціальні кошти, кошти на виконання окремих доручень, інші власні надходження, субвенції, одержані з бюджетів іншого рівня та інших доходів спеціального фонду [8].

Для бюджетних цільових коштів вітчизняних бюджетних установ методика обліку передбачає інші, ніж для підприємств, підходи: *повною невідповідністю* міжнародній обліковій практиці є визнання бюджетних коштів доходами в момент їх надходження на реєстраційний рахунок. Щодо доходів, отриманих бюджетними установами в результаті здійснення госпрозрахункової операцій (власні надходження), то вони визнаються доходами в періоді їх нарахування, якщо є впевненість у надходженні економічних вигод або потенціалу корисності [8].

Чинні на цей час облікові методи практично "несумісні" з економічним змістом поняття "дохід", унеможливлюють проведення контролю та аналізу за власними надходженнями та отриманими бюджетними коштами вітчизняних суб'єктів господарювання.

Висновки. Доходи підприємницької та непідприємницької діяльності мають різний зміст: непідприємницький дохід передбачає отримання цільових бюджетних та небюджетних надходжень *з метою покриття витрат, погоджених надавачами таких коштів для вирішення певних програм та проек*тів (у більшості – соціально-економічного характеру). Доходи за результатами підприємницьких операцій – це *компенсація витрат госпрозрахункової діяльності з метою отримання прибутку (для неприбуткових організацій – з метою покриття*

передбачених кошторисом неприбуткової діяльності витрат). Тому в основі визнання доходів – принцип отримання:

– для підприємств, фінансових установ, цільових фондів – економічної вигоди;

– для неприбуткових бюджетних та небюджетних організацій – потенційної соціально-економічної вигоди.

При цьому для останніх необхідністю є здійснення відокремленого обліку неприбуткової діяльності в частині операцій підприємницького та непідприємницького характеру (з урахуванням різної методики їх оцінки та нарахування).

Література:

1. Бюджетний кодекс України. Документ 2456-17, поточна редакція від 01. 01. 2011 на підставі 2592-17, 2756-17, 2856-17, чинний. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http: // zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg =2456-17.

2. Вікіпедія. Вільна енциклопедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://uk.wikipedia.org/wiki/Юридична_особа.

3. Господарський кодекс України від 16. 01. 2003 № 436-IV (з чинними змінами та доповненнями). – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=436-15.

4. Економічний тлумачний словник: власність, приватизація, ринок цінних паперів (українсько-англійсько-російський) [Текст] / Л. М. Алексеєнко, В. М. Олексієнко. – Тернопіль : Астон, 2003. – 672 с.

5. Економічна енциклопедія: У трьох томах. – Т. 1[Текст] / Редкол. : С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К. : Видавничий центр "Академія", 2000. – 864 с.

6. Інструкція про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій. Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. за № 291. Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 21.12.1999 р. за №893/4186 (з чинними змінами та доповненнями).

7. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 101 "Подання фінансової звітності" : Наказом Міністерства фінансів України від 28. 12. 2009 N 1541 (z0103-10, za103-10). Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 20 січня 2011 р. за N 95/18833. – [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi ?nreg=z0095-11.

8. План рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ та Порядок застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ. Затверджено наказом Головного управління Державного казначейства України від 10.12.1999 р. за № 114.

9. Податковий Кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.

10. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 “Звіт про фінансові результати” : Наказ Міністерства фінансів України 31.03.99 N 87. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main. cgi?nreg=z0397-99.

11. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 “Дохід” : Наказ Міністерства фінансів України від 29 листопада 1999 року № 290. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0860-99.

12. Про затвердження Положення про Реєстр неприбуткових установ та організацій : наказ Державної податкової адміністрації України від 24.01.2011 № 37. – Режим доступу : http://zakon. rada. gov. ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0161-11.

13. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV (з чинними змінами та доповненнями). – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?page=1&nreg=435-15.

УДК 657.167.2

Сопко В. В.,
доктор економічних наук, професор кафедри обліку підприємницької діяльності Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ВИКОРИСТАННЯ АНАЛІТИЧНИХ ПРОЦЕДУР В АУДИТІ

У статті розглянуті основні методичні підходи формування та застосування в процесі перевірки аналітичних процедур як найефективніших з процедур аудиту. Обґрунтована роль аналітичних процедур в аудиті. Визначені основні показники аналізу діяльності підприємства для цілей аудиту фінансової звітності.

Ключові слова: *процедури аудиту, аналітичні процедури, аудиторська перевірка, аналіз.*

В статье рассмотрены основные методические подходы формирования и применения в процессе проверки аналитических процедур, как самых эффективных из всех процедур аудита. Обоснована роль аналитических процедур в аудите. Определены основные показатели анализа деятельности предприятия в целях проведения аудита финансовой отчетности.

Ключевые слова: *процедуры аудита, аналитические процедуры, аудиторская проверка, анализ*

The article describes the main methodological approaches in the formation and application of the analytical procedures verification process, as the most effective of all audit procedures. The role of analytical procedures in auditing is grounded. The highlights of the company's activity analysis are defined to conduct an audit of financial reporting.

Key words: *audit procedures, analytical procedures, audit, analysis*

Постановка проблеми. Аудит фінансово-господарської діяльності підприємства є надзвичайно важливою справою в сучасних умовах невизначеності та ризику. Найбільш вагоме значення аудиту полягає в тому, що результатом його проведення є незалежний, об'єктивний та обґрунтований висновок аудитора про стан підприємства, що ґрунтується на підтверджені достовірності даних, які відображені у фінансовій звітності.

Використання аналітичних процедур при аудиті фінансової звітності дозволяє скоротити обсяги трудомісткої документальної перевірки без шкоди для якості надання аудиторських послуг. Водночас

© Сопко В. В., 2011

більшість науковців зазначають, що в реальній аудиторській практиці вкрай мало використовуються переваги аналітичних процедур. Тому надзвичайно актуальним залишається вивчення особливостей проведення й використання результатів одного з найефективніших видів процедур аудиту [1].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У працях вітчизняних вчених А. М. Герасимовича, З. Ф. Гуцайлюка, М. В. Кужельного, О. А. Петрик, О. Ю. Редька, В. С. Рудницького та зарубіжних дослідників: Р. Адамса, А. Аренса, С. М. Бичкової, Є. М. Гутцайта, Рой Додж, Дж. К. Лоббека, Р. Монтгомері, Я. В. Соколова розкриваються різні аспекти суті аудиту та його складових елементів, а у працях М. Т. Білухи, Ф. Ф. Бутинця, В. І. Подольського, Н. М. Проскуріної, Л. М. Чернелевського порушуються проблеми вибору процедур аудиту задля ефективного проведення аудиторської перевірки. Але в усіх цих працях недостатньо сконцентрована увага на питаннях формування та застосування аналітичних процедур у процесі аудиту.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є обґрунтування підходів до застосування аналітичних процедур у відповідь на оцінені ризики на етапах планування та виконання завдань з аудиту фінансової звітності.

Виклад основного матеріалу. Здійснення господарських операцій відбувається щодня, щогодини. Для підтвердження їх здійснення виписуються відповідні первинні документи, які відображаються в регістрах бухгалтерського обліку. Обсяг інформації, яку необхідно дослідити, досить великий, крім того, час обмежений, але аудитори повинні отримати обґрунтовану впевненість у достовірності, правильності і несуперечливості їх відображення до вимог нормативних, методологічних та правових норм, використовуючи доречні та достатні процедури аудиту. В процесі аудиту серед процедур аудиту найбільш застосовними є аналітичні процедури, які використовуються на всіх його етапах: при плануванні, безпосередньо при виконанні завдання з аудиту та на завершальному етапі.

Аналітичні процедури включають розгляд і порівняння фінансової інформації підприємства з: а) порівняльною інформацією за попередні періоди; б) очікуваними результатами підприємства; в) аналогічною інформацією для галузі. Аналітичні процедури включають також розгляд зв'язків: а) між елементами фінансової інформації, які б, як очікується, відповідали передбачуваній картині, що ґрунтується на попередньому досвіді підприємства; б) між фінансовою та не фінансовою інформацією.

Для виконання аналітичних процедур можуть використовуватися різні методи. До речі, аналітичні методи досить поширені в науці, і то

не дивно, що часто під словом "аналіз" розуміють будь-яке дослідження взагалі, як у природних і гуманітарних науках, так і в практичній діяльності. А особливо поширені ці методи в аудиторській діяльності. Оскільки узагальнення і реалізація результатів аудиту ґрунтується на використанні не лише загальнонаукових, а й спеціальних методів, до складу яких входять і розрахунково-аналітичні, які включають економіко-математичні методи та методи економічного аналізу (регресійний аналіз та групування, індексний та коефіцієнтний методи, середні та відносні величини, ін.). Які саме із них обрати для дослідження, вирішує сам аудитор, залежно від завдання дослідження та професійного досвіду. Важливим аспектом є те, що за допомогою аналітичних процедур виявляються найбільш значущі характеристики і сторони діяльності підприємства та формується аудиторська думка щодо безперервності його діяльності. Аналітичні процедури можна застосовувати до консолідованої фінансової звітності, компонентів і окремих елементів інформації.

Крім того, відповідно до МСА 520 "Аналітичні процедури" аудитор повинен застосовувати аналітичні процедури як оцінку ризиків процедури, для отримання розуміння суб'єкта і його оточення. Застосування аналітичних процедур може вказати на аспекти організації, про що аудитор не знав, і буде сприяти в оцінці ризиків суттєвого викривлення, з тим щоб визначити характер, часові рамки та обсяг додаткових процедур аудиту [2].

Аналітичні процедури більше застосовуються до великих обсягів операцій, шо є передбачуваними в часі. Застосування запланованих аналітичних процедур ґрунтується на припущенні, що взаємозв'язки між даними існують і будуть існувати за відсутності відомих умов, які вимагають протилежного. У будь-якому випадку прийнятність конкретної аналітичної процедури залежатиме від оцінки аудитором того, наскільки ефективною вона буде для виявлення викривлення, яке окремо або разом з іншими викривленнями може призвести до суттєвого викривлення фінансової звітності.

Під час виконання завдання з аудиту аудиторам доводиться мати справу з великими обсягами числових даних. Під час підбору й обробки даних аудитори нерідко мають оперувати безліччю значень чинників, що вивчаються, і величин. Користувачі аудиторського висновку, також зтикаються з числовими даними, що обґрунтовують висновок незалежних аудиторів. У всіх випадках включення в текст великої кількості цифр ускладнює його сприйняття, а представлення несистематизованих попередніх даних ускладнює їх аналітичну обробку.

Різні типи аналітичних процедур забезпечують різні рівні впевненості. Визначення прийнятності конкретних аналітичних процедур,

по суті, залежить від характеру твердження та оцінки аудитором ризиків суттєвого викривлення. Конкретні аналітичні процедури також можуть вважатися відповідними, якщо для таких самих тверджень проводяться детальні тести.

Якщо аналітичні процедури, виконані відповідно до вимог МСА, встановлять відхилення або взаємозв'язки, які не узгоджуються з іншою відповідною інформацією чи значно відрізняються від очікуваних величин, аудитор має дослідити ті розбіжності через: а) звертання із запитом до управлінського персоналу та отримання відповідних аудиторських доказів щодо відповідей управлінського персоналу; б) виконання інших аудиторських процедур, які будуть потрібними за таких обставин.

Наприкінці аудиту необхідно розробити та виконати аналітичні процедури, що допоможуть при формулюванні аудиторського висновку про те, чи відповідає фінансова звітність розумінню аудитором підприємства та чи буде в змозі підприємство в майбутньому подовжувати безперервну діяльність.

Припущення про безперервність діяльності є одним із основних принципів підготовки фінансової звітності. Значна кількість підприємств реального сектору економіки в умовах сьогодення знаходяться у скрутному становищі, й підтвердження можливості їх діяльності у майбутньому потребує значних зусиль, розрахунків та професійного досвіду аудиторів.

Безперервність діяльності підприємства зазвичай розглядається як продовження діяльності у найближчому майбутньому без наміру на необхідності ліквідації. Таким чином, активи і зобов'язання обліковуються на тій підставі, що підприємство зможе реалізувати свої активи і виконувати свої зобов'язання під час звичайної діяльності.

Управлінський персонал несе відповідальність за оцінку здатності підприємства продовжувати свою діяльність, навіть якщо фінансова звітність не включає в себе пряму відповідь на це питання [2].

В аудиторській практиці для визначення безперервної діяльності підприємства використовують показники, наведені в таблиці 1.

Таблиця 1

Показники визначення безперервної діяльності

№ з/п	Показник	Формула розрахунку	Нормативне значення
1	**2**	**3**	**4**
1. Аналіз майнового стану підприємства			
1. 1	Коефіцієнт зносу основних засобів	ф. 1 р. 032 : ф. 1 р. 031	зменшення

1. 2	Коефіцієнт оновлення основних засобів	ф. 5 р. 260 (гр. 5) : ф. 1 р. 031 (гр. 4)	збільшення
1.3	Коефіцієнт вибуття основних засобів	ф. 5 р. 260 (гр. 8) **:** ф. 1 р. 031 (гр. 3)	менше, ніж коефіцієнт оновлення основних засобів
2 Аналіз ліквідності підприємства			
2.1	Коефіцієнт покриття	ф. 1 р. 260 : ф. 1 р. 620	> 1
2.2	Коефіцієнт швидкої ліквідності	ф. 1 (р. 260 – р. 100 – р. 110 -р. 120 – р. 30 – р. 140) : ф. 1 р. 620	0. 6 – 0. 8
2.3	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	ф. 1 (р. 220 + р. 230 + р. 240) : ф. 1 р. 620	> 0 збільшення
2.4	Чистий оборотний капітал, тис. грн.	ф. 1 (р. 260 – р. 620)	> 0 збільшення
3 Аналіз платоспроможності (фінансової стійкості) підприємства			
3.1	Коефіцієнт платоспроможності (автономії)	ф. 1 р. 380 : ф. 1 р. 640	> 0,5
3.2	Коефіцієнт фінансування	ф. 1 (р. 430 + р. 480 + р. 620 + р. 630) : ф. 1 р. 380	< 1 зменшення
3.3	Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	ф. 1 (р. 260 – р. 620) : ф. 1 р. 260	> 0,1
3.4	Коефіцієнт маневреності власного капіталу	ф. 1 (р. 260 – р. 620) : ф. 1 р. 380	> 0 збільшення

Постає питання, чи достатньо розрахунків цих показників для визначення безперервної діяльності підприємства, адже вони описують стан підприємства на дату їх розрахунку, але не дають ніякої інформації про подальше становище?

Міністерство економіки України у виданих методичних рекомендаціях [3] пропонує здійснювати оцінку за допомогою коефіцієнта Бівера. Ознакою, що підтверджує фінансову нестабільність підприємства, є таке фінансове становище, при якому протягом тривалого періоду (1,5-2 роки) цей коефіцієнт не перевищує значення – 0,2.

Якщо звернутися до зарубіжного досвіду, то увагу привертає модель Альтмана, що побудована з використанням апарату мультиплікативного аналізу дискримінанта, який дозволяє підібрати такі показники, дисперсія яких між групами була б максимальною, а у середині групи мінімальної. У цьому випадку класифікація проводилася за

двома групами компаній, одні з яких пізніше збанкрутували, а інші, навпаки, змогли вистояти і зміцнити своє фінансове положення. Така модель, відома також як Z-рахунок або індекс кредитоспроможності, є найбільш розповсюдженою у світовій практиці. Модель показує та передбачає майбутній стан підприємства з точністю у 95%. Цей показник став практично стандартом при оцінці ймовірності банкрутства підприємства.

У разі ідентифікації події або умови, що вказують на порушення принципу безперервності, аудитори мають виконати додаткові процедури аудиту, які включають також і аналітичні процедури, а саме: а) аналіз та обговорення з управлінським персоналом грошових потоків прибутку та інших відповідних прогнозів; б) аналіз та обговорення останньої доступної проміжної фінансової звітності підприємства; в) розгляд умов боргових зобов'язань та угод про позики і визначення того, чи були вони порушені; г) розгляд протоколів зборів акціонерів, тих, кого наділено найвищими повноваженнями, та відповідних комітетів для виявлення проблем з фінансуванням; ґ) запити до юристів підприємства щодо існування судових позовів або претензій та обґрунтованості оцінок їх результатів управлінським персоналом та попередньої оцінки фінансових наслідків; д) підтвердження існування, законності та виконання угод про надання або збереження фінансової допомоги з пов'язаними та третіми сторонами, а також оцінювання фінансової здатності таких сторін забезпечити додаткові кошти; е) оцінка планів підприємства щодо невиконаних замовлень клієнтів; є) виконання процедур аудиту стосовно подальших подій для ідентифікації подій, які пом'якшують чи в інший спосіб впливають на здатність суб'єкта господарювання безперервно продовжувати діяльність; ж) підтвердження існування, умов та достатності можливостей отримати позики; з) отримання та огляд звітів про регуляторні заходи; и) визначення достатності фінансування для будь-якого запланованого вибуття активів.

Аудиторам необхідно отримати достатні й доречні аудиторські докази того, що плани управлінського персоналу підприємства здійсненні і що результати цих планів будуть сприяти поліпшенню ситуації.

Висновки. Таким чином, при виборі аналітичних процедур необхідно враховувати економічну ефективність застосування процедур аналізу у порівнянні з іншими процедурами аудиту. Процедури, що застосовуються при аудиті фінансової звітності, визначаються характером ділової активності підприємства, галузевою належністю, термінами виконання завдання. Використання аналітичних процедур необхідно здійснювати на підставі ідентифікації ризиків на рівні тверджень, а послідовність їх виконання знаходиться в залежності від оцінених ризиків.

Література:

1. Проскуріна Н. М. Аналітичні процедури як детермінанти підвищення якості сучасного професійного аудиту / Н. М. Проскуріна // Фінансова система України. Збірник наукових праць. – Острог: Видавництво Національного університету "Острозька академія". – 2010. – Випуск 15. – 524 с. – С. 217-223.

2. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг: видання 2010 року,частина 1 / Пер. з англ. Ольховікова О. Л., Селезньов О. В., Зєніна О. О., Гик О. В., Біндер С. Г. – К. : Міжнародна федерація бухгалтерів, Аудиторська палата України, 2010. – 846 с.

3. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства, чи доведення банкрутства [Електронний ресурс], затв. Наказом Міністерством економіки України від 19.01.2006 р. №14. – Режим доступу: http://zakon.nau.ua/doc/?code=v0014665-06.

УДК 330.1(330.3)

Стащук О. В.,
кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів і кредиту економічного факультету Волинського національного університету імені Лесі Українки,
Кучерук М. В.,
студентка 3-го курсу економічного факультету Волинського національного університету імені Лесі Українки

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ОЦІНКИ РЕЗЕРВНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто проблеми створення та напрямки використання резервного капіталу на підприємствах України з урахуванням їх організаційно-правової форми та запропоновано методи оцінки потреби суб'єкта господарювання у ньому.
Ключові слова: *резервний капітал, управління структурою капіталу, оптимізація, оцінка резервного капіталу.*

В статье рассмотрены проблемы создания и направления использования резервного капитала на предприятиях Украины с учетом их организационно-правовой формы и предложены методы оценки потребности предприятия в нём.
Ключевые слова: *резервный капитал, управление структурой капитала, оптимизация, оценка резервного капитала.*

The article is devoted to the problems of creation and uses of the reserve capital at the enterprises of Ukraine. The author proposes methods for evaluation the needs of the enterprise in reserve capital.
Key words: *reserve capital, capital structure management, optimization, evaluation of the reserve capital.*

Постановка проблеми. Вирішення проблеми оптимізації вартості та структури капіталу підприємства є вкрай актуальним сьогодні, оскільки ефективна стратегія управління капіталом забезпечить виконання одного з основних завдань фінансового менеджменту, а саме підвищення вартості підприємства, що є одним із показників ефективності управління бізнесом та критерієм інвестиційної привабливості. У період нестабільності управління структурою капіталу суб'єктів господарювання сприяє мінімізації витрат на залучення джерел фінансування, підвищення рівня прибутковості, а також забезпечення ліквідності підприємства.

© Стащук О. В., Кучерук М. В., 2011

Одним із елементів капіталу підприємства є резервний капітал, роль якого полягає у формуванні резерву, який може використовуватися на покриття збитків, виплату боргів у разі ліквідації підприємства, виплату дивідендів за привілейованими акціями (у разі відсутності та недостатності чистого прибутку або нерозподіленого прибутку минулих років) і для збільшення розміру статутного капіталу у зв'язку з розширенням діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичні та методологічні основи оптимізації структури капіталу викладені у працях А. Г. Семенова, А. В. Пелешка, Н. Н. Пойди-Носик і Л. В. Петришинець. Перехід до ринкової економіки України, а згодом світова фінансово-економічної кризи 2008-2009 рр., яка не оминула нашу державу, дали поштовх до вивчення питання ефективного управління структурою капіталу підприємств України таким вітчизняним вченим, як П. Юхименко, О. Загуський, В. Могилко та М. Рубаха. Особливості створення та використання резервного капіталу розглянули Н. М. Воськало та В. І. Воськало.

Мета і завдання дослідження. Мета нашого дослідження полягає у виявленні проблем формування резервного капіталу підприємств України та надання рекомендацій щодо змін законодавчого регулювання його обсягу. Для досягнення поставленої мети слід виконати такі завдання: розглянути порядок створення та напрями використання резервного капіталу підприємств України з урахуванням їх організаційно-правової форми та дослідити методи визначення потреби суб'єкта господарювання у резервному капіталі.

Виклад основного матеріалу. До резервного капіталу у широкому розумінні можна віднести усі ті складові власного та залученого капіталу підприємства, які призначені для покриття можливих у майбутньому непередбачених збитків і втрат. Проте надалі у нашій роботі з резервним капіталом ідентифікуватимемо той капітал, що формується за рахунок відрахувань із чистого прибутку та відображений за статтею балансу "Резервний капітал".

На нашу думку, сьогодні законодавче регулювання порядку створення та визначення резервного капіталу досить умовно відображає суму необхідних резервів для покриття збитків та непередбачуваних витрат, оскільки не враховує ні внутрішніх, ні зовнішніх чинників. До внутрішніх факторів ми зараховуємо специфіку ведення діяльності підприємств різних масштабів, галузей економіки, форм власності тощо, а до зовнішніх – соціально-економічні умови, рівень розвитку зовнішньоекономічних зв'язків та ін. На рівні підприємств, як свідчить аналіз вітчизняної практики, капітал розподіляється згідно з по-

требами у фінансуванні конкретних проектів, а не згідно зі стратегією довгострокового розвитку компанії.

Резервний капітал – це своєрідний результат перерозподілу нерозподіленого прибутку в складі власного капіталу підприємства. Цей перерозподіл є дуже важливим для успішного функціонування підприємства, оскільки прибуток звітного періоду може бути повністю виплачений у вигляді дивідендів та не залишити коштів на розвиток або розширення діяльності підприємства, а також можливого покриття майбутніх збитків, а створений і накопичений резервний капітал захистить підприємство від банкрутства в умовах економічної кризи та спаду виробництва чи реалізації продукції [2, с. 306].

Згідно з чинним законодавством, обов'язковість створення резервного капіталу передбачене для господарських товариств у Законі України "Про господарські товариства", відповідно до якого вони повинні створювати резервний (страховий) фонд у розмірі, встановленому установчими документами, але не менш як 25 відсотків статутного фонду, а також інші фонди, передбачені законодавством України або установчими документами товариства [5]. Окремий випадок становлять акціонерні товариства, які відповідно до Закону України "Про акціонерні товариства" зобов'язані формувати резервний капітал у розмірі не менше ніж 15 відсотків статутного капіталу, якщо інше не визначено статутом товариства [3]. Для цих видів товариств резервний капітал формується шляхом щорічних відрахувань від чистого прибутку товариства або за рахунок нерозподіленого прибутку [5].

На підприємствах України величина прибутку визначається за податковим та за бухгалтерським методом. У зв'язку з цим виникає неточність стосовно вибору методу визначення прибутку, який є основою для відповідних відрахувань до резервного капіталу. Адже створення резервного капіталу передбачене і в Цивільному кодексі України, і в Господарському кодексі України, і в Законі України "Про господарські товариства". Проте у першому законодавчому акті визначення поняття прибутку подається як у податковому обліку, а вже наступні нормативні документи ідентифікують категорію прибутку згідно з нормативно-законодавчими актами, які регулюють бухгалтерський облік. Тому оскільки створення резервного капіталу в податковому обліку не передбачене, то основою для нарахування резервного капіталу є прибуток, визначений за принципами бухгалтерського обліку [2, с. 307].

Для того щоб захистити підприємство від негативних економічних наслідків, держава на законодавчому рівні встановлює мінімальні розміри резервного капіталу суб'єктів господарювання. Однак, прив'язуючи величину резервного капіталу лише до розміру зареєстро-

ваного статутного капіталу, досягти цієї цілі повною мірою неможливо. Мінімальний розмір статутного капіталу акціонерного товариства сьогодні встановлюється в розмірі 1 250 мінімальних заробітних плат, враховуючи ставку мінімальної заробітної плати, що діяла на момент створення акціонерного товариства [3]. Сьогодні розмір статутного капіталу господарських товариств зменшено до розміру однієї мінімальної заробітної плати [4], що не забезпечить виконання основного завдання резервного капіталу – забезпечення захисту підприємства від зазнання збитків та настання банкрутства. Розмір мінімальної заробітної плати встановлюється щорічно Законом України "Про державний бюджет", проте зі зміною мінімальної заробітної плати вже зареєстровані товариства не зобов'язані перераховувати розмір свого статутного капіталу, а отже, й – розмір резервного капіталу. Тобто розмір резервного капіталу у товариствах, статутний капітал яких був сформований раніше, відрізнятиметься від резервного капіталу товариств, створених пізніше, і тому не відповідатиме сучасним реаліям. Оскільки мінімальна зарплата відображає зміни в економіці України та її розмір постійно зростає, то відповідно і збільшуються мінімальні розміри статутного та резервного капіталу. Тому виникає необхідність переглянути законодавчо встановлений мінімальний рівень визначення резервного капіталу. Підставою для перегляду мінімальної заробітної плати в Україні, як правило, є інфляційні процеси. Тому для того щоб створений резервний капітал виконував свою основну ціль – надійно захищав підприємство від негативних явищ, його розмір необхідно коригувати відповідно до рівня інфляції [2, с. 307].

У сучасній економічній практиці все більшого поширення набирає використання математичних методів. На нашу думку, для визначення обсягу резервного капіталу на підприємстві можна застосовувати методи, що згідно з Базелем II [1, с. 107] рекомендовані банкам для оцінки їх ризику:

Метод базового індикатора. Найбільш простий метод, оскільки величина ризику, на який наражається підприємство, оцінюється за допомогою єдиного показника – чистого доходу. Для розрахунку величини резервного капіталу беруться результати діяльності підприємства за кожен з трьох останніх років. Формула розрахунку величини резервування капіталу відповідно до цього підходу є такою:

$$K_{BIA} = \alpha \cdot \frac{\sum_{i=1}^{3} GI_i}{n}, \qquad (1)$$

де GIi – чистий дохід за кожен рік впродовж трьох років; у випадку річного збитку, тобто Gii < 0, для розрахунку приймається GIi = 0; α –

коефіцієнт, що відображає загальногалузевий рівень мінімальних вимог до регулятивного капіталу (його необхідно встановлювати державі).

У порівнянні з наступними двома методами, він визначає найбільшу суму резервування капіталу та є найменш чутливим до ризику, оскільки залежить лише від одного агрегованого показника діяльності підприємства, яким є чистий річний дохід. Тому його рекомендовано застосовувати підприємствам, які недавно почали вести свою діяльність і мають невелику кількість напрямів діяльності.

У рамках *стандартизованого підходу* підприємству слід розділити свою діяльність на вісім основних напрямів, за кожним з яких мінімальний обсяг резервування капіталу визначається як добуток чистого доходу від цього виду діяльності на відповідний коефіцієнт β_k. Коефіцієнти за напрямами діяльності підприємства, які відображають взаємозв'язок між випадками реалізації ризику та сукупним чистим доходом по окремих напрямах, необхідно встановлювати державі. Розмір резервного капіталу підприємства за цим методом розраховується за формулою:

$$K_{TSA} = \frac{\sum_{i=1}^{3}\sum_{k=1}^{8}\max(GI_{ik}\cdot\beta_k;0)}{3}, \qquad (2)$$

де GI_{ik} – чистий дохід підприємства за і-й рік по k-му напряму діяльності (у випадку річного збитку, тобто GIi < 0, для розрахунку приймається GIi = 0); β_k – коефіцієнт для k-го напряму діяльності;

$\sum_{k=1}^{8}\max(GI_{ik}\cdot\beta_k;0)$ – максимальна річна величина резервного капіталу підприємства за і-й рік для всіх напрямів діяльності.

Завдяки виділенню основних напрямів діяльності обсяг резервування капіталу є точнішим, а сам підхід – більш чутливим до ризику, ніж у випадку застосування методу базового індикатора. Світова практика показує, що із використанням цього підходу величина резервування капіталу менша в порівнянні з аналогічним показником, визначеним за методом базового індикатора.

Удосконалені методи оцінювання не обмежують суму резервного капіталу підприємства конкретною математичною моделлю. Відповідно до нього, підприємства заохочуються до розробки власних методів оцінки їх потреби у резервному капіталі, які були б більш гнучкими та точними, аніж подані вище підходи, оскільки враховували б особливості діяльності кожного конкретного суб'єкта господарювання. Як свідчить практика, такі підходи визначають найменші розміри

резервного капіталу, що дозволяє підприємству вивільнити додаткові кошти для подальшого інвестування [1, с. 109].

Висновки. Отже, сьогодні на практиці досить незначна частина підприємств обчислює потребу у сумі резервного капіталу, розподіляючи власні кошти згідно з поточними потребами та не враховуючи стратегії довгострокового розвитку компанії. За умови отримання збитків такі підприємства позбавляються своєрідного "буфера", який би зменшив їх негативний вплив. З іншого боку, господарські та акціонерні товариства змушені створювати резервний капітал у розмірі не менше 25% та 15% статутного капіталу відповідно, що не завжди сприятливо впливатиме на діяльність підприємств, оскільки зменшуватиме суму коштів, яка могла б бути реінвестована в оборотні та необоротні активи, а також спрямована на купівлю цінних паперів, формування депозиту в банку тощо. На нашу думку, розмір резервного капіталу необхідно коригувати, враховуючи інфляційні процеси, а також не обмежуватися законодавчо встановленим рівнем резервного капіталу, а розраховувати його із можливих реальних потреб підприємства відповідно до обраної математичної моделі.

Література:

1. Водзянова Н. Концептуальні підходи до моделювання та управління операційним ризиком комерційного банку / Н. Водзянова, В. Водзянова // Зб. наукових праць: Моделювання та інформаційні системи в економіці. – 2010. – № 81. – С. 105-113.

2. Воськало Н. Проблеми формування та використання резервного капіталу / Н. Воськало, В. Воськало // Вісник національного університету "Львівська політехніка". Серія: "Менеджмент та підприємництво в Україні:етапи становлення та проблеми розвитку". – 2009. – № 649. – С. 305-309.

3. Закон України "Про акціонерні товариства" [Електронний ресурс] : / Верховна Рада України. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=514-17.

4. Закон України "Про внесення змін до деяких законів України щодо спрощення умов ведення бізнесу в Україні" [Електронний ресурс] : / Верховна Рада України. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1759-17.

5. Закон України "Про господарські товариства" [Електронний ресурс] : / Верховна Рада України. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1576-12.

УДК 657.1

Ткаченко С. А.,
кандидат економічних наук, проректор з наукової роботи Миколаївського політехнічного інституту

ПІДСИСТЕМА БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

У статті запропоновано конкретні рішення, що будуть сприяти підвищенню науково-технічного рівня робіт, які проводяться на підприємствах із створення систем управління, та дозволять підняти на якісно новий ступінь загальний рівень управління маркетинговою діяльністю компаній.

Ключові слова: *бухгалтерський облік, впровадження, ефективність, маркетингова діяльність підприємств, підвищення, фактор.*

В статье предложены конкретные решения, которые будут способствовать повышению научно-технического уровня работ, проводимые на предприятиях по созданию систем управления, и позволят поднять на качественно новую ступень общий уровень управления маркетинговой деятельностью компаний.

Ключевые слова: *бухгалтерский учет, внедрение, эффективность, маркетинговая деятельность предприятий, повышение, фактор.*

A specific solution that will enhance the scientific and technical level of work carried out in the business of creating management systems and will raise to a qualitatively new level of overall management of marketing activities of companies.

Keywords: *accounting, implementation, efficiency, marketing activities, enhancement, factor.*

Постановка проблеми. Виходячи із того, що сучасні підприємства як інноваційно-спрямовані управлінські системи перебувають під постійним впливом як ендогенних, так і екзогенних чинників, керівництву підприємств, які намагаються ефективно функціонувати в умовах ринку, необхідно мати інформацію про стан як внутрішнього, так і зовнішнього середовища. Звідси випливає необхідність у створенні належної системи управління маркетинговою діяльністю підприємств,

© Ткаченко С. А., 2011

провідною ланкою якої повинна виступати методологічно розвинута система бухгалтерського обліку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Широке коло питань, пов'язаних із функцією бухгалтерського обліку підприємств було розглянуто у дослідженнях як вітчизняних, так і іноземних вчених-економістів [1-10] та інших. Однак питанням створення ефективних систем управління та можливим вирішенням проблемних ситуацій у своїх працях потрібної уваги не приділили. У цьому зв'язку, на наш погляд, необхідно навести пропозиції щодо вирішення злободенних питань, що буде сприяти підвищенню науково-технічного рівня робіт, які проводяться на підприємствах із створення систем управління та дозволить підняти на якісно новий ступінь загальний рівень управління маркетинговою діяльністю компаній. Означений факт встановлює проблему в загальному вигляді, якій і присвячується публікація.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження стало визначення наукових засад, розробка та обгрунтування теоретичних положень, науково-практичних методів і рекомендацій щодо забезпечення розвитку промислових підприємств у ринкових умовах на основі удосконалення облікового забезпечення їх маркетингової діяльності.

Для досягнення поставленої мети були визначені та вирішені такі завдання: узагальнено погляди вітчизняних та закордонних учених на механізм бухгалтерського обліку як управлінської функції; досліджена сучасна практика використання методологічно-інформаційного інструментарію бухгалтерського обліку в здійсненні машинобудівними підприємствами Миколаївської області господарської діяльності; запропоновано конкретні рекомендації щодо підвищення маркетингової діяльності підприємств на основі більш повного використання інструментарію бухгалтерського обліку в управлінні.

Виклад основного матеріалу. Початок широкого розвитку робіт із створення систем управління і їх впровадження у нас в країні було покладено із впровадженням ринкових процесів і підтриманням конкурентних взаємин. За ці роки в країні було створено безліч систем управління технологічними процесами та ще більше систем управління підприємствами. Отриманий досвід у сфері створення систем управління дозволив сформулювати найважливіші вимоги до питань забезпечення систем управління.

Велика робота в цій сфері була зроблена і за останні роки. Так, було розроблено і впроваджено велику кількість систем управління. У результаті прийнятих додаткових заходів із прискорення найбільш ефективного використання сучасних технічних засобів впроваджено в дію системи управління складними технологічними процесами. Отримані результати вигідно виділяються не тільки своєю кількісною, але

і якісною стороною. У цей період розпочато створення універсальних систем управління на принципово нової технічної базі, розроблено нові методи створення систем управління і сформовані спеціалізовані колективи розробників таких систем.

Створення і впровадження систем управління – складова частина конкурентної стратегії підвищення ефективності маркетингової діяльності підприємств на сучасному ринку. Впровадження систем управління дозволяє зменшити витрати праці управлінського апарату на 80-90%. При цьому використання сучасних технічних засобів дозволяє підвищити якість управлінських функцій: підвищити якість і аналітичність облікової інформації тощо. Саме ці чинники зумовили значний економічний ефект від впровадження систем управління в цей час.

Вивчення практики функціонування систем управління на підприємствах машинобудівних галузей показало також, що неоднаковий економічний ефект від використання систем зумовлений не тільки масштабами діяльності того або іншого підприємства, але і типом впровадженої системи управління, їх орієнтацією на вирішення завдань визначеного класу. Так, у деяких системах управління економічний ефект забезпечується, насампереед, за рахунок вирішення завдань плану, в інших системах – за рахунок впровадження завдань оперативного управління виробництвом та інше.

Отримання значного економічного ефекту від систем управління на підприємствах не вичерпує великого значення застосування сучасних технічних засобів в управлінні їх діяльністю. Досить цінним є те, що впровадження систем управління різного призначення дозволяє підвищити ефективність, науковий рівень бухгалтерського обліку і управління маркетингом підприємств.

Як відомо, якість управління багато в чому визначається якістю здійснення його основних функцій, зокрема, такої як бухгалтерський облік. На жаль, бухгалтерський облік ще не в усьому відповідає вимогам, які висуваються до нього сучасним рівнем розвитку ринкових відносин у нас в країні. Наявні й окремі недоліки в роботі облікових відділів підприємств, які призводять до негативних наслідків. Іноді допускаються неточності і затримки при складанні звітів. Ці недоліки в основному спричинені тим, що облікові відділи підприємств не мають достатньої і своєчасної інформації. Доволі часто-густо бухгалтерський облік не в усьому відповідає вимогам, які висуваються до нього, економічна обробка цифрового матеріалу буває поверхнева, деякі важливі показники діяльності окремих ланок діяльності підприємства взагалі відсутні, облікові матеріали надходять з великим запізненням і не завжди точні.

Застосування систем управління дозволяє перейти від одноваріантного до оптимального бухгалтерського обліку, зміцнює цілеспря-

мованість і якість звітів підприємств, створює можливість у порівняно стислі терміни обробляти великий обсяг інформації і своєчасно передавати необхідні дані в центральні органи управління суб'єктами господарювання. В сучасних ринкових умовах не є можливим здійснити ефективне управління діяльністю, розвитком у масштабі усього підприємства без впровадження системи управління. Тому створення системи управління виступає як дієвий інструмент, який дозволяє послідовно і більш науково керувати економікою підприємства, повніше використовувати переваги ринкового способу ведення процесу господарювання в здійсненні якісних програм маркетингу підприємств і координування великих досліджень, розробок. Системи управління зміцнюють тенденцію до централізації, бо дозволяють оптимально вирішувати усі основні питання в центрі і спрямовувати усіх інших на виконання вироблених рішень.

Разом з тим, ієрархічна структура систем управління, які впроваджують на різних рівнях управління підприємствами, створює сприятливі умови для розвитку ініціативи на місцях, забезпечує оперативність і гнучкість у прийнятті рішень завдяки більш чіткому розподіленню області їх прийняття.

Окремі системи управління дуже дорогі, і надзвичайно важливим є те, щоб вони надавали максимально можливу віддачу. Практика останніх років показала, що поряд з високоефективними системами управління в промисловості мають місце системи, які мають доволі низьку економічну ефективність, а іноді і збиткові. Поява подібних систем зумовлена тим, що їх розробники, нехтуючи давно сформульованими принципами побудови систем управління, спрямували свої зусилля не на докорінне покращення системи управління маркетинговою діяльністю підприємства, а на вирішення локальних завдань. При цьому на системи управління перекладаються задачі у тому вигляді, в якому вони вирішувалися в традиційних умовах управління. В низці випадків розробники не отримали ефекту і від успішно працюючих систем управління.

Що ж потрібно зробити для того, щоб запустити в дію невикористані резерви і різко підвищити ефективність систем управління, які розробляють?

1. З цією метою є доцільним створення спеціального відділу, який сконцентрував би усі методично-організаторські функції, пов'язані з проектуванням і впровадженням систем управління, а також забезпечив би координування розробок систем управління підприємств.

2. У зв'язку з тим, що особливу актуальність набуло завдання значного скорочення періоду між народженням і практичною реалізацією нових науково-технічних рішень, необхідно перейти до створення

якісних систем управління, які об'єднують в собі системи управління проектуванням, технологічними процесами, виробництвом і збутом тощо. Якісні системи управління забезпечують ув'язку і впровадження процесів управління, починаючи від складання первинних проектних планів підрозділами підприємств до їх реалізації. Однак, це тільки часткова інтеграція. Цей клас систем передбачає також і більш ефективну ув'язку процесів управління підприємством.

3. В основу методології створення систем повинне бути покладено наскрізне впровадження функцій управління підприємством за ієрархічними рівнями. Системи управління повинні бути побудовані за принципом замкненості контуру управління, охоплюючи усі його основні функції.

4. Зменшення вартості і скорочення строків розроблення систем управління вимагає більш широкого розгортання робіт із універсальності проектних рішень. Подальше підвищення рівня універсальності розробок за системами управління повинне ґрунтуватися на створенні універсальних адаптивних систем, а також державних і галузевих стандартів на форми планово-облікової документації, документообігу, системи класифікації і кодування інформації тощо.

Висновки. Вирішення перерахованих проблем в комплексі з вирішенням проблеми кадрів і економічного стимулювання, безперечно, буде сприяти підвищенню науково-технічного рівня робіт, які проводяться на підприємствах із створення систем управління та дозволить підняти на якісно новий ступінь загальний рівень управління маркетинговою діяльністю компаній. Серед перспектив подальших розвідок у даному напрямку особливою актуальністю, на наш погляд, відрізняється питання пов'язане із всебічним висвітленням сучасної практики організації бухгалтерського обліку в ринкових умовах на машинобудівних підприємствах Миколаївської області України.

Література:

1. Аткинсон. Управленческий учёт / Аткинсон, А. Энтони, Банкер, Д. Раджив, Каплан, С. Роберт, Янг, С. Марк; [пер. с англ.; 3-е издание]. – М. : Издательский дом "Вильямс", 2005. – 878 с.

2. Атрилл П. Управленческий учёт для нефинансовых менеджеров / П. Атрилл, Э. МакЛейни; [пер. с англ.; под ред. С. Л. Каныгина]. – Днепропетровск : Баланс-Клуб, 2003. – 624 с.

3. Голов С. Ф. Управлінський облік : підручник / С. Ф. Голов. – К. : Лібра, 2003. – 704 с.

4. Івакіна І. Управлінський облік: стисло і доступно / І. Івакіна. – Х. : Фактор, 2007. – 320 с.

5. Керимов В. Э. Управленческий учёт коммерческо-сбытовой деятельности: учебное пособие / В. Э. Керимов, П. В. Селиванов, А. А. Епифанов,

М. С. Крятов; [под ред. В. Э. Керимова]. – М. : Издательство “Экзамен”, 2003. – 128 с.

6. Керимов В. Э. Управленческий учёт производственной деятельности: учебное пособие / В. Э. Керимов, А. А. Епифанов, П. В. Селиванов, М. С. Крятов; [под ред. В. Э. Керимова]. – М. : Издательство “Экзамен”, 2002. – 160 с.

7. Федосеев А. Практика постановки управленческого учёта на российских предприятиях [Електронний ресурс] / А. Федосеев, П. Боровков. – Режим доступу: http://www.intalev.ru/?id=778.

8. Федосеев А. Управленческий учёт: опыт и практика [Електронний ресурс] / А. Федосеев, П. Боровков, А. Цымбал. – Режим доступу: http://www.intalev.ua/?id=9953.

9. Хенсен Дон Р. Управлінський облік / Дон Р. Хенсен, Меріен М. Моувен, Небіл С. Еліас, Девід У. Сєнков; [пер. з англ. 5-го канад. вид. О. Григораша, О. Рахубовського, Н. Краснік та ін.]; наук. ред. пер. Н. П. Краснік. – К. : Міленіум, 2002. – 974 с.

10. Atkinson A. Management Accounting / Anthony Atkinson, Rajiv D. Banker, Robert S. Kaplan, and S. Mark Young. – N. J. : Prentice-Hall International, 1997. – 724 p.

УДК 336.64

Юсвалієва А. В.,
аспірант кафедри фінансів Харківського національного економічного університету

ВИЗНАЧЕННЯ ПОТЕНЦІЙНОЇ МОЖЛИВОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ

У статті запропоновано методику визначення потенційної можливості здійснення стратегічного планування фінансової безпеки суб'єкта господарювання, яка може засосовуватись для окремого підприємства шляхом розрахунку показників його фінансової стійкості, а також групи підприємств завдяки застосуванню економіко-математичних та статистичних методів.

Ключові слова: *планування, стратегічне планування, фінансова безпека суб'єкта господарювання, фінансова стійкість.*

В статье предложена методика определения потенциальной возможности осуществления стратегического планирования финансовой безопасности предприятия, которая может применяться для отдельного предприятия путем расчета показателей его финансовой устойчивости, а также группы предприятий благодаря применению экономико-математических и статистических методов.

Ключевые слова: *планирование, стратегическое планирование, финансовая безопасность предприятия, финансовая устойчивость.*

The article generated the method of determining the feasibility of the strategic planning financial safety of the enterprise. The method can be used for individual or group enterprises through the use of economic-mathematical and statistical methods.

Keywords: *planning, strategic planning, financial security of the entity's financial stability.*

Постановка проблеми. В складних умовах розвитку постіндустріального суспільства та нестабільності економічного середовища на ефективність прийняття управлінських рішень щодо реалізації стратегічних цілей та тактичних дій з їх досягнення звертається все більше уваги як з боку вчених-економістів, так і з боку фінансових менеджерів суб'єктів господарювання. Особливої актуальності набувають питання здійснення внутрішнього аналізу наявності реальної можливості стратегічного планування фінансової безпеки підприєм-

© Юсвалієва А. В., 2011

ства. Процес стратегічного планування фінансової безпеки сприяє обґрунтованому визначенню реальної потреби суб'єкта господарювання у власних та залучених джерелах фінансування заздалегідь прогнозованих напрямів господарської діяльності в довгостроковому періоді.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Аналіз теоретичних напрацювань у галузі фінансової безпеки свідчить про незначну кількість наукових доробок щодо забезпечення максимального рівня фінансової безпеки підприємства шляхом здійснення його ефективного планування. Це роботи І. Бланка, М. Єрмошенка, Т. Кузенко, Н. Чумаченка та ін. Проведені науково-теоретичні дослідження здобутків економічної науки з проблем забезпечення фінансової безпеки суб'єктів господарювання та практичних напрацювань з управління її рівнем свідчать про відсутність дієвих концепцій, методів та механізмів планування фінансової безпеки підприємства, які б відповідали повною мірою вимогам сучасного економічнго простору та мінливості зовнішнього і внутрішнього середовища суб'єкта господарювання.

Мета і завдання дослідження. Мета дослідження – наукове обґрунтування теоретичних аспектів визначення потенційної можливості здійснення стратегічного планування фінансової безпеки суб'єкта господарювання. Для досягнення мети виконано такі завдання: визначено показник, який найбільш точно відображає спроможність підприємства реалізовувати власні стратегічні фінансові інтереси; розроблено методику визначення потенційної можливості здійснення стратегічного планування фінансової безпеки суб'єкта господарювання.

Виклад основного матеріалу. Певним внеском у розвиток науково-теоретичних та методичних аспектів забезпечення та планування фінансової безпеки підприємства є наукове обґрунтування визначення потенційної можливості здійснення стратегічного планування фінансової безпеки на підприємстві, яке враховує значну кількість обєктів, що підлягають аналізу, та розгалуженість показників, які відображають спроможність підприємства реалізовувати власні стратегічні фінансові інтереси. Найбільш концентрованим показником, на думку більшості вчених [1 – 4], який відображає фінансовий потенціал та спроможність підприємства виконувати свої функції в змінних умовах внутрішнього і зовнішнього середовища, а також володіє ознаками комплексності і системності та включає в себе всі аспекти діяльності підприємства є фінансова стійкість суб'єкта господарювання. Під час дослідження за перший етап визначення потенційної можливості здійснення стратегічного плануваня фіансової безпеки суб'єкта господарювання прийнято розрахунок показників фінансової стійкості. Багатомірність простору фінансових показників та значний обсяг

об'єктів, які підлягають аналізу, зумовлює необхідність поділу схожих підприємств на групи відповідно до заздалегіть обраного та обґрунтованого показника як головної компоненти процесу визначення здатності підприємства ефективно здійснювати стратегічне планування фінансової безпеки, а саме фінансової стійкості.

Для отримання достовірного результату оцінки фінансової стійкості підприємства та високої ефективності застосування економіко-математичних і статистичних методів обробки фінансової інформації, за результатами дослідження М. М. Юзбишева [5], мінімальна кількість підприємств, діяльність яких аналізується, має становити не менш ніж 9 одиниць. Зазначена умова задовольняється, бо для подальшого аналізу із загальної сукупності промислових підприємств Харківської області відібрано 16 підприємств машинобудівної галузі у часовому розрізі з 2006 року до 2010 року включно. Вибір галузі функціонування підприємств ґрунтується на зосередженні регіональної політики на підвищенні рівня розвитку суб'єктів господарювання машинобудівної галузі, відповідно до Проекту стратегії сталого розвитку Харківської області до 2020 року [6]. Значна кількість об'єктів, що підлягають аналізу, викликають об'єктивну необхідність поділу підприємств на групи за сформованою системою показників фінансової стійкості за умов використання сукупності методів кластерного аналізу [7], що представляє собою другий етап процесу визначення потенційної можливості здійснення стратегічного планування фінансової безпеки суб'єкта господарювання.

Метою кластерного аналізу є утворення груп схожих між собою об'єктів, які прийнято називати кластерами [7]. Для спрощення процесу кластеризації існує необхідність висунення критерію мінімізації кількості фінансових показників. Запропоновано здійснювати скорочення признакового простору за рахунок виключення з сукупності показників, коефіцієнт варіації яких не перевищує 0,33 [7]. Розрахунок коефіцієнтів варіації сприятиме визначенню значимості впливу показників на якість формування груп підприємств за рівнем фінансової стійкості. За результатами розрахунку коефіцієнта варіації відібрано 14 показників фінансової стійкості суб'єкта господарювання, значущість яких у процесі кластеризації більш ніж 0,33. Необхідно зауважити, що для формування інформації щодо наявної на підприємстві можливості здійснювати стратегічне планування фінансової безпеки сформовані кластери мають чітко відображати фінансовий потенціал згрупованих об'єктів.

За умови відсутності гіпотези стосовно кількості груп суб'єктів господарювання доцільним є застосування ієрархічного методу, сутність якого полягає в послідовному об'єднанні окремих об'єктів у

групи з наданням можливості визначення кількості кластерів відповідно до їх природного розподілу. Використовуючи програму Statistica 6. 0, здійснено кластеризацію 16 машинобудівних підприємств у розрізі 5 років (з 2006 року до 2010 року включно). Як міру відстані обрано Евклідову відстань як найбільш розповсюджену у використанні метрики кластерного аналізу, як алгоритм ієрархічного об'єднання кластерів – Метод Уорда, спрямований на об'єднання близько розміщених кластерів [7].

Таблиця 1

Групування підприємств за показниками фінансової стійкості

	Аналізований період				
	2006 р.	**2007 р.**	**2008 р.**	**2009 р.**	**2010 р.**
Кількість кластерів	2	2	2	2	2

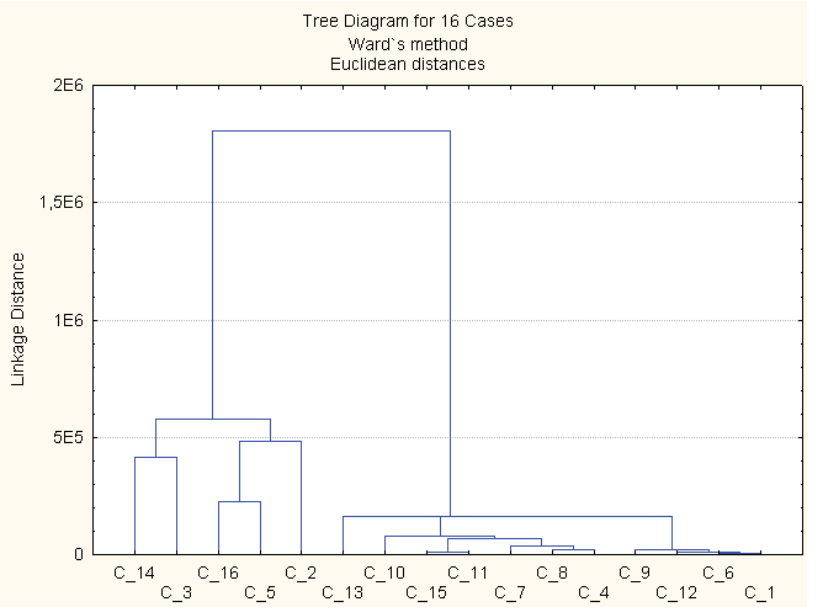


Рис. 1. Дендрограма об'єднання підприємств за ієрархічним методом за показниками фінансової стійкості 2008 р.

Аналіз табл. 1 свідчить про наявність стабільності розподілу підприємств за показниками фінансової стійкості на дві групи, підтвер-

дженням чого є дендрограма, наведена на рис. 1. Для підтвердження гіпотези про існування двох груп суб'єктів господарювання, надання їх якісної характеристики та визначення складу кластерів проведено кластерний аналіз методом k-середніх, сутність якого полягає в розподіленні підприємств відповідно до вказаної кількості груп [7].

Проведення кластерного аналізу підприємств машинобудівної галузі методом k-середніх дозволило виділити групи подібних підприємств за наявністю можливості здійснення стратегічного планування їх фінансової стійкості. Характеристики кластерів, отриманих у 2006 та 2010 рр., абсолютно порівняні, про що свідчить їх подібна структура (табл. 2). При використанні методів кластерного аналізу для однієї й тієї ж сукупності за різні проміжки часу для зменшення похибки у визначенні потенційної можливості здійснення стратегічного планування фінансової безпеки суб'єктів господарювання необхідно використання міри якості класифікації, яку прийнято називати функціоналом або критерієм якості. Найкращим за обраним критерієм варто вважати таку розбивку, за якої досягається екстремальне значення цільової функції – функціонала якості.

Таблиця 2

Динаміка структури кластерів за період 2006-2010 рр.

Кластер	**2006 р.**	**2007 р.**	**2008 р.**	**2009 р.**	**2010 р.**
1	Підприємство А	Підприємство А	Підприємство А	Підприємство А	Підприємство А
	Підприємство Б	Підприємство Б	Підприємство Б	Підприємство Б	Підприємство Б
	Підприємство В	Підприємство В	Підприємство В	Підприємство В	Підприємство В
	Підприємство Г	Підприємство Г	Підприємство Г	Підприємство Г	Підприємство Г
	Підприємство Д	Підприємство Д	Підприємство Д	Підприємство Д	Підприємство Д
	Підприємство Ж	Підприємство Ж	Підприємство Ж	Підприємство Ж	Підприємство Ж
	Підприємство З	Підприємство З	Підприємство З	Підприємство З	Підприємство З
	Підприємство К	Підприємство К	Підприємство К	Підприємство К	Підприємство К
	Підприємство Л	Підприємство Л	Підприємство Л	Підприємство Л	Підприємство Л
	Підприємство М	Підприємство М	Підприємство М	Підприємство М	Підприємство М

	Підприємство Н	Підприємство Н	Підприємство Н	Підприємство Н	Підприємство Н
			Підприємство Т	Підприємство Т	Підприємство Т
2	Підприємство О	Підприємство О	Підприємство О	Підприємство О	Підприємство О
	Підприємство П	Підприємство П	Підприємство П	Підприємство П	Підприємство П
	Підприємство Р	Підприємство Р	Підприємство Р	Підприємство Р	Підприємство Р
	Підприємство С	Підприємство С	Підприємство С	Підприємство С	Підприємство С
	Підприємство Т	Підприємство Т			

Під час аналізу динаміки структури кластерів суб'єктів господарювання визначено, що найбільш чисельним є кластер 1, стабільну позицію в якому протягом аналізованого періоду зберігають 11 підприємств. У складі другого кластера стабільну позицію займають 4 суб'єкта господарювання. Підприємство Т під час кластеризації змінює свою позицію. Для оцінки якості кластеризації обраної сукупності підприємств розраховано суму внутрішньокласових відстаней між об'єктами [7].

За результатами розрахунку, набільш значимою варто вважати розбивку за 2008 рік, що виходить з максимальної щільності кластера та мінімального значення функціонала якості в порівнянні з результатами класифікації за інші чотири роки. Таким чином, сформовано два кластери, до першого з яких зараховано 12 підприємств та 4 до другого. Для надання якісної характеристики отриманих груп суб'єктів господарювання та визначення здатності підприємств, що до них належать, до стратегічного планування фінансової безпеки, проаналізовано графіки середніх значень змінних у кластерах за показниками 2008 року, враховуючи максимальну якість кластеризації, що являє собою третій етап на шляху встановлення потенційної можливості здійснення стратегічного планування фінансової безпеки на підприємстві.

Виходячи з рис. 1, можна стверджувати, що середні значення показників кластера 2 свідчать про властивий підприємствам зазначеної групи нормальний стан фінансової стійкості. Показники за першим кластером дають можливість дійти висновку про наявність кризового стану фінансової стійкості, що виключає подальшу можливість здійснення стратегічного планування фінансової безпеки на підприємствах другої групи та зумовлює необхідність впровадження лише

тактичних дій з підвищення рівня фінансової безпеки, оскільки підприємство перебуває на межі банкрутства, бо короткострокові цінні папери і дебіторська заборгованість не покривають навіть кредиторську заборгованість разом з простроченими позичками.

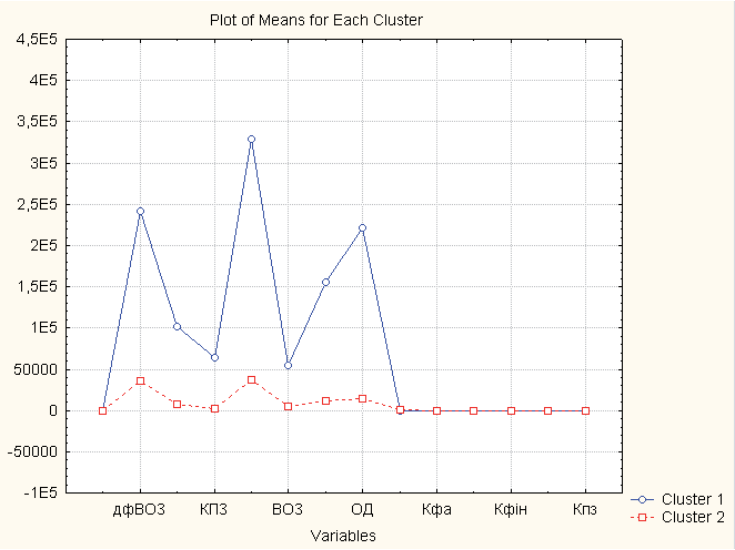


Рис. 1. Дендрограма середніх значень показників фінансової стійкості за двома кластерами за 2008 р.

Висновки. Таким чином, визначення потенційної можливості здійснення стратегічного планування фінансової безпеки суб'єкта господарювання є важливою складовою процесу планування фінансової безпеки підприємства та належить безпосередньо до внутрішнього аналізу суб'єкта господарювання. Визначення здатності суб'єкта господарювання до стратегічного планування його фінансової безпеки включає три етапи: 1) розрахунок показників фінансової стійкості; 2) поділ підприємств на групи за сформованою системою показників фінансової стійкості (кластеризація підприємств); 3) аналіз середніх значень змінних у групах (кластерах).

Головним результатом кластеризації підприємств за рівнем їх фінансової стійкості є отримання інформації, яка закладається у стратегічні плани, щодо наявності потенційної можливості стратегічного планування фінансової безпеки суб'єктів господарювання.

Література:

1. Єрмошенко М. М. Фінансова складова економічної безпеки: держава і підприємство : монографія / М. М. Єрмошенко, К. С. Горячова. – К. : Національна академія управління, 2010. – 232 с.

2. Мороз Ю. Ю. Система показників для моніторингу рівня фінансової стійкості сільськогосподарських підприємств та їх облікове значення / Ю. Ю. Мороз // Міжнародний збірник наукових праць. – 2010. – № 1 (16). – С. 138-149.

3. Москаленко В. П. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства як основа для діагностики його банкрутства / В. П. Москаленко, О. Л. Пластун // Актуальні проблеми економіки – 2006. – № 6 (60). – С. 180-191.

4. Омецінська І. Оцінка фінансової стійкості підприємств будівельної галузі на основі аналізу структури власного капіталу та зобов'язань / І. Омецінська // Економічний аналіз. – 2008. – № 3 (19). – С. 209-212.

5. Юзбышев М. М. Расчет объема выборки для належного установления святи / М. М. Юзбышев // Вопросы статистики. – 2004. – № 6. – С. 38-39.

6. Проект Стратегії сталого розвитку Харківської області до 2020 року [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http:// www. kharkivoda. gov. ua

7. Дюран Б. Кластерный анализ / Б. Дюран // Под ред. А. Я. Боярского. – М., Статистика, 1977. – 128 с.

УДК 336.648

Якимчук Т. П.,
кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Криворізького економічного інституту

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЯКІСНИХ ПОКАЗНИКІВ НАДІЙНОСТІ КОРПОРАТИВНИХ ОБЛІГАЦІЙ

У статті досліджено методичні основи якісного аналізу надійності корпоративних облігацій.
Ключові слова: *корпоративна облігація, фінансова надійність емітента, якісні показники надійності корпоративних облігацій.*

В статье исследовано методические основы качественного анализа надежности корпоративных облигаций.
Ключевые слова: *корпоративная облигация, финансовая надежность эмитента, качественные показатели надежности корпоративных облигаций.*

The article studies the methodical grounds for qualitative analysis of the corporate bond`s reliability.
Key words: *corporative bond, financial reliability of issuer, qualitative indices of the corporate bond`s reliability.*

Постановка проблеми. Статистичні дані щодо залучення інвестиційних ресурсів в Україні протягом останніх років свідчать про суттєве скорочення обсягів банківського кредитування, що в умовах посткризового розвитку економіки актуалізує питання фінансування підприємств за рахунок випуску облігацій. Сьогодні вітчизняний ринок облігацій, що з 2008 р. переживав значний спад, здатен виступити основним чинником стабілізації роботи підприємств реального сектору економіки.

Зростанню обсягів запозичень шляхом емісії такого цінного паперу сприяє вдосконалення механізму державного регулювання ринку облігацій, активізація дій уряду з впровадження другого етапу пенсійної реформи, підвищення ліквідності фінансових посередників у цілому та комерційних банків зокрема, отримання досвіду вирішення конфліктних питань у разі дефолтів та підвищення захисту прав інвесторів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Традиційні підходи до оцінки надійності корпоративних облігацій викладено в роботах

© Якимчук Т. П., 2011

західних вчених: Е. Брігхема, Дж. Ван Хорна, Р. Уілсона, Ф. Фабоцці та ін. [1-3]. Питання оцінки можливостей компанії обслуговувати борги та аналізу надійності позичальника, що виражається поняттям "кредитоспроможності", набули широкого висвітлення у публікаціях багатьох вітчизняних вчених: І. Брітченка, Г. Великованенко, В. Галасюка, Л. Долінського, В. Савчука [4-9] та ін.

Мета і завдання дослідження. Узагальнюючи наявні підходи до аналізу надійності корпоративних облігацій, слід констатувати, що науковці та практики велику увагу концентрують на кількісних показниках. Натомість недостатньо науково-обґрунтованими залишаються питання оцінки якісних показників надійності корпоративних облігацій. Метою дослідження є розробка методичних підходів до оцінки якісних показників надійності вкладання грошових коштів у корпоративні облігації.

Виклад основного матеріалу. Аналіз якісних показників фінансової надійності підприємства-емітента облігацій ґрунтується на методиках оцінки кредитоспроможності комерційних банків з виділенням показників, важливих для інвестора та емітента корпоративних облігацій. До складу цієї групи показників доцільним буде обрати:

– розмір діяльності підприємства,
– якість забезпечення зобов'язань,
– кредитну історію,
– досвід попередніх випусків облігацій.

Зазначені показники в подальшому можуть слугувати основою для побудови інтегрального якісного показника оцінки фінансової надійності емітентів.

Діяльність будь-якого підприємства передбачає не лише виробництво продукції, товарів або надання послуг, але й постійний рух фінансових ресурсів. Тому оцінка фінансової надійності підприємства-емітента має включати дослідження показників, які відображають розмір діяльності підприємства та безпосередньо характеризують його ринкову нішу [10]. На нашу думку, розмір діяльності підприємства-емітента можна визначити шляхом розрахунку чистих активів. Наявність у підприємства-емітента або особи, що надає гарантії за облігаціями, значних за розміром чистих активів виступає додатковим показником забезпечення емітованих корпоративних облігацій, відображає довгострокову платоспроможність емітента або його поручителя. Такий розрахунок ґрунтується на використанні публічної фінансової звітності.

Відповідно до Методичних рекомендацій щодо визначення вартості чистих активів акціонерних товариств, затверджених Рішенням ДКЦПФР від 17. 11. 2004 року № 485, чисті активи – це "величина,

яка визначається шляхом вирахування із суми активів, прийнятих до розрахунку, суми його зобов'язань, прийнятих до розрахунку" [11]. З метою переведення цієї абсолютної величини у відносну для визначення інтегральної оцінки фінансової надійності емітента пропонується, згідно з п. 3 ст. 155 Цивільного кодексу України [12], розраховувати показник співвідношення вартості чистих активів (ЧА) до розміру статутного капіталу (СК) емітента.

Законодавством чітко визначено, що в разі ЧА < СК емітент зобов'язаний внести зміни до статуту та зменшити розмір статутного капіталу, або, якщо їх вартість виявиться меншою за мінімальний розмір статутного капіталу, емітент підлягає ліквідації. На наш погляд, наявність зазначених фактів підвищує ризик вкладання коштів у корпоративні облігації такого емітента, що зумовлює необхідність розрахунку цього показника.

Отримані значення співвідношення чистих активів до статутного капіталу з метою можливості порівняння з іншими підприємствами-емітентами пропонуємо переводити в бальну систему (табл. 1).

Зважаючи на те, що при випуску облігацій може надаватися додаткове забезпечення, виникає необхідність у оцінці його якості. Основними способами додаткового забезпечення при випуску корпоративних облігацій виступають застава, поручительство або банківська гарантія.

Таблиця 1

Оцінка розміру діяльності підприємства-емітента облігацій

Значення показника	**Бал**			
	1	**2**	**3**	**…**
Значення показника співвідношення чистих активів і статутного капіталу	1,00–1,99	2,00–2,99	3,00–3,99	…

Найпоширенішим видом забезпечення як при банківському кредитуванні, так і при емісії боргових цінних паперів є застава. Однак її основний недолік полягає в тому, що з плином часу змінюється її якість. Це питання стає особливо важливим при емісії довгострокових корпоративних облігацій.

Оцінюючи корпоративні облігації, що мають додаткове забезпечення у формі застави, як критерії якості застави пропонуємо використовувати такі:

– ліквідність. Цей критерій у разі неплатоспроможності підприємства-емітента характеризує швидкість реалізації предмета застави;

– достатність. Така достатність застави визначається співвідношенням величини грошових коштів, які будуть одержані від реаліза-

ції предмета застави, і суми виставлених вимог кредиторів. Отримане співвідношення при оцінці достатності застави має перевищувати 1. Однак його значення неможливо встановити достовірно точно, адже розмір грошових коштів, отриманих від реалізації предмета застави, залежить від ринкової кон'юнктури та строку, на який випускають корпоративні облігації;

– співвідношення ринкових і заставних цін предмета застави. При оцінці цього критерію застави необхідно брати до уваги, що вартість предмета застави не завжди дорівнює ринковій вартості майна підприємства-емітента. Це пов'язано з існуванням двох чинників.

По-перше, завищені вимоги до ліквідності предмету застави. Коли виникає потреба в негайному поверненні грошових коштів, підприємство-емітент буде змушене продавати предмет застави із знижкою в порівнянні з наявними ринковими цінами.

По-друге, необґрунтоване завищення вартості предмета застави під час оцінки. Цей факт має місце, коли підприємство-емітент бажає скоротити витрати, які виникають при залученні грошових коштів за рахунок випуску корпоративних облігацій.

Пропонуємо наведені критерії якості застави при здійсненні її оцінки переводити в бальний показник за алгоритмом, наведеним у табл. 2.

Таблиця 2

Оцінка якості застави при випуску корпоративних облігацій

Критерії якості застави	**Бал**		
	немає	**немає/є**	**є**
Ліквідність	0	1	2
Достатність	0	1	2
Співвідношення ринкових і заставних цін	0	1	2
Усього			

Загальний показник якості застави визначається як сума балів, одержаних за кожним критерієм, і знаходиться в межах від 0 до 6.

Інших підходів при аналізі вимагає оцінка додаткового забезпечення облігацій, наданого третіми особами – поручителями. У практиці випусків корпоративних облігацій поручитель відповідає перед власниками облігацій у тому ж обсязі, що і підприємство-емітент, включаючи виплату процентного доходу, суми основного боргу та відшкодування витрат у разі судового вирішення питання повернення боргу. У зв'язку з цим поручитель несе відповідальність за емітованими облігаціями в межах суми поручительства всім своїм майном. Визначення

якості забезпечення поруки вимагає проведення аналізу фінансової звітності поручителя.

Потрібно підкреслити, що у договорі поручительства поручитель може відповідати за невиконані облігаційні зобов'язання перед кредиторами не повністю, а в межах його частки [12]. Оцінка забезпечення поруки, у такому разі, повинна ґрунтуватися на критерії її достатності. Тоді алгоритм кількісної оцінки такого забезпечення буде ідентичним оцінці достатності застави.

У разі, якщо предмет поручительства відсутній, необхідно здійснити аналіз фінансової надійності поручителя та його кредитної історії. При дослідженні останньої детальну увагу необхідно приділити встановленню випадків відмови від виконання будь-яких боргових зобов'язань – фактів неповернення отриманих банківських кредитів, невиконання зобов'язань за комерційним кредитом тощо. Зазначені критерії оцінки якості поруки з визначенням бального показника наведені в табл. 3.

Таблиця 3

Оцінка якості поруки при випуску корпоративних облігацій

Критерії якості наданого поручительства	**Бал**		
	немає	**немає/є**	**є**
Фінансова надійність поручителя	0	1	2
Кредитна історія поручителя	0	1	2
Достатність поруки	0	1	2
Усього			

Загальний показник якості поруки визначається як сума балів за кожним з критеріїв, запропонованих у табл. 3, і знаходиться в межах від 0 до 6.

Кредитна історія підприємства-емітента – ще один якісний показник оцінки фінансової надійності, що характеризує здатність такого емітента своєчасно та в повному обсязі виконувати грошові зобов'язання перед кредиторами. Оцінку якості кредитної історії пропонується здійснювати за такими критеріями:

– наявність у підприємства випадків непогашених позик при банківському кредитуванні або емісії боргових цінних паперів;

– наявність випадків непогашення відсотків за зобов'язаннями;

– виникнення ситуацій, що призвели до необхідності пролонгації банківських кредитів або облігаційних позик;

– наявність випадків прострочення погашення суми основного боргу або відсотків за ним.

Зазначені критерії оцінки кредитної історії підприємства-емітента з визначенням бального показника наведені в табл. 4.

Переведення окремих критеріїв оцінки кредитної історії підприємства-емітента облігацій у загальний показник оцінки кредитної історії здійснюється на підставі сумування балів. Цей показник може знаходитися в діапазоні від 0 до 6.

Таблиця 4

Оцінка кредитної історії підприємства-емітента облігацій

Критерії оцінки кредитної історії	**Бал**	
	є	**немає**
Факти неповернення зобов'язань	0	2
Пролонгація зобов'язань	0	2
Прострочення суми основного боргу	0	1
Прострочення виплати відсотків	0	1
Усього		

Окремо доцільно здійснювати оцінку досвіду випусків та управління облігаційною позикою емітента. На наш погляд, серед основних критеріїв, на які потрібно звернути увагу при здійсненні такої оцінки, варто виділити:

– кількість попередніх випусків корпоративних облігацій;

– оцінку якості підготовки випуску цінних паперів (відсоток розміщених цінних паперів, строк обігу облігацій, періодичність купонних платежів);

– оцінку якості обслуговування обігу емітованих облігацій (механізм виплати процентного доходу та процедури погашення облігацій).

Переведення зазначених критеріїв у загальний показник здійснюється за алгоритмом, який запропоновано в табл. 4. Комплексний аналіз досвіду випусків та управління облігаційною позикою емітента надасть можливість оцінити здатність підприємства виконувати зобов'язання за емітованими облігаціями.

Висновки. Підсумовуючи вищесказане, варто зазначити, що для проведення аналізу надійності корпоративних облігацій на підставі публічної фінансової звітності традиційні методичні підходи доцільно доповнити оцінкою якісних показників, а саме: розміром діяльності підприємства-емітента, якістю забезпечення зобов'язань, кредитною історією, досвідом попередніх випусків облігацій. Використання запропонованої методики дозволить удосконалити механізм захисту інтересів інвесторів на ринку корпоративних облігацій.

Література:

1. Brigham, Eugene F. Fundamentals of Financial Management. – [6-th ed.]. – Orlando : The Driden Press, 1992. – 950 p.

2. Ван Хорн, Джеймс, К. Основы финансового менеджмента / Ван Хорн, Джеймс, К., Вахович, мл., Джон, М.; пер. с англ. О. Л. Пелявского. – [12-е изд.]. – М. : ООО "И. Д. Вильямс", 2006. – 1232 с.

3. Уилсон Р. С. Корпоративные облигации: Структура и анализ / Уилсон Ричард С., Фрэнк Дж. Фабоцци; пер. с англ. А Шматова. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 445 с.

4. Брітченко І. Оцінка кредитоспроможності емітента корпоративних облігацій / І. Брітченко, Р. Перепелиця // Вісник Національного банку України. – 2005. – № 11. – С. 52–56.

5. Великованенко Г. Рейтингове оцінювання надійності емітентів боргових інструментів на підґрунті нечітко-множинного аналізу / Г. Великованенко, Л. Долінський, Л. Рудницька // Ринок цінних паперів України. – 2005. – № 5–6. – С. 59–64.

6. Галасюк В. В. Методика оцінки кредитоспроможності позичальників / В. В. Галасюк, В. В. Галасюк // Вісник НБУ. – 2002. – № 2. – С. 39-45.

7. Галасюк В. В. Оцінка кредитоспроможності позичальників: що оцінюємо? / В. В. Галасюк, В. В. Галасюк // Вісник НБУ. – 2001. – № 5. – С. 54-56.

8. Долінський Л. Б. Оцінка надійності підприємства: теоретико-методологічний підхід / Л. Б. Долінський, Д. П. Сащук // Фінанси України. – 2008. – № 1. – С. 108–117.

9. Савчук В. П. Финансовый менеджмент предприятий; прикладные вопросы с анализом деловых ситуаций / Савчук В. П. – К. : Издательский дом "Максимум", 2001. – 600 с.

10. Колягин А. Современный подход к оценке кредитных рисков и надёжности компаний / А. Колягин // Рынок ценных бумаг. – 2006. – № 19. – С. 56-58.

11. Методичні рекомендації щодо визначення вартості чистих активів акціонерних товариств: Рішення ДКЦПФР від 17. 11. 2004 р. № 485 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ssmsc.gov.ua/Laws/2/2004-11-17.485.txt.

12. Цивільний Кодекс України: Закон України від 16.01.2003 р. № 435–IV // Відомості Верховної Ради. – 2003. – № 40–44. – Ст. 356.

ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ

УДК 352.862

Галашко С. І.,
старший викладач ПВНЗ "Міжнародний економіко-гуманітарний університет ім. акад. С. Дем'янчука"

СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ОЦІНКИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ В КОНТЕКСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ

У статті досліджено теоретичні та практичні підходи щодо забезпечення сталого розвитку суспільства при умові ефективного поєднання економічної, екологічної та соціальної складових з метою забезпечення належного життєвого рівня населення.

***Ключові слова**: сталий розвиток, економічна, екологічна та соціальна складові, індекс сталого розвитку, соціально-інституціональна сфера, індекс якості життя.*

В статье исследованы теоретические и практические подходы относительно обеспечения устойчивого развития общества при условии эффективного сочетания экономической, экологической и социальной составляющей с целью обеспечения надлежащего жизненного уровня населения.

***Ключевые слова**: устойчивое развитие, экономическая, экологическая и социальная составляющие, индекс устойчивого развития, социальноинституциональная сфера, индекс качества жизни.*

In the article theoretical and practical approaches are investigational in relation to providing of steady development of society subject to condition effective combination of economic, ecological and social constituent with the aim of providing of the proper standard of life of population.

***Keywords**: steady development, economic, ecological and social constituents, index of steady development, socialinstitutional sphere, index of quality of life.*

Постановка проблеми. Сучасні соціально-економічні та політичні трансформаційні процеси в Україні на державному та регіональному рівнях свідчать про необхідність формування теперішніх і майбутніх управлінських стратегій на основі концепції сталого розвитку, при якій забезпечується збалансоване вирішення соціально-економічних завдань, збереження природно-ресурсного потенціалу, сприятливого стану навколишнього середовища з метою задоволення життєвих потреб населення.

© Галашко С. І., 2011

Наслідки світової кризи, яка розгорнулася у 2008-2009 роках, позначилися саме на найпріоритетніших напрямках розвитку нашої держави. В результаті суттєвого регіонального дисбалансу соціально-економічного та культурного розвитку стало доволі складним формування єдиної загальнодержавної стратегії управління соціально-економічними перетвореннями, що, своєю чергою, збільшило загрозу регіональних криз.

Тому виникає необхідність розробки організаційно-економічних механізмів активації та прискорення економічного розвитку суспільства з урахуванням екологічної та соціальної компоненти з метою задоволення потреб сучасних і майбутніх поколінь з точки зору забезпечення сталого національного розвитку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Слід зазначити, що вагомий внесок у вирішення окремих аспектів цієї проблеми зробили у своїх працях такі українські та закордонні вчені, як: С. Вегер, В. Гусаков, Б. Данилишин, А. Дрон, В. Кремень, В. Кукса, Е. Лібанова, В. Муляр, Г. Онищук, О. Палій, М. Шульга, В. Яценко, О. Вебер, В. Вернадський, М. Дробноход, Н. Мойсеєв, В. Коптюг, М. Руткевич, Е. Мейо, Д. Макгрегор, Ж. Фрідман, Е. Печчеї та ін. Наукові розробки зазначених дослідників з проблем сталого людського розвитку широко розвиваються сьогодні, проте питання їх забезпечення організаційними заходами і економічними ресурсами, методами і способами впровадження залишаються актуальними.

Мета і завдання дослідження. Мета статті полягає у дослідженні, подальшому вдосконаленні та адаптації напрацьованих теоретичних положень і практичних підходів з питань забезпечення сталого розвитку суспільства до сучасних умов внутрішнього і зовнішнього середовища при умові ефективного поєднання економічної, екологічної та соціальної складових шляхом аналізу системи показників оцінки сталого розвитку в контексті вітчизняних економічних реформ.

Виклад основного матеріалу. Концепція сталого розвитку є одним з найбільш прийнятних теоретичних підходів до визначення альтернатив суспільного поступу [1, с. 7]. У проекті Концепції сталого розвитку України дається таке визначення: "Сталий розвиток України – це процес розбудови держави на основі неподільності проблем збереження довкілля і процесу соціально-економічного розвитку з домінуванням критеріїв, вимог і показників якості навколишнього природного середовища" [2].

Пріоритетним напрямом сталого розвитку є оптимізація життєдіяльності людства в умовах безпечного природного середовища і гармонійних взаємин як усередині суспільства, так і між окремими спільнотами [3].

При цьому критерієм сталого розвитку повинен бути не приріст обсягів виробництва, а потенціал його зростання в умовах збереження та переходу до покращення якісних показників навколишнього природного середовища [4], у зв'язку з чим необхідно докорінно змінити наявну практику господарювання шляхом відмови від "нульової" вартості природних ресурсів, що створить фінансові передумови для збалансованості соціально-економічного розвитку.

Слід відмітити, що ідея сталого розвитку стосується не тільки сучасності. Це дослідження ґрунтується на концепції "сталого розвитку", яка є розвитком вчення В. Вернадського про ноосферу [5].

Теорія і практика загальносвітового цивілізаційного розвитку засвідчили, що на межі століть вчення про ноосферу виявилося необхідною платформою для напрацювання триєдиної концепції сталого соціально-еколого-економічного розвитку. Таким чином, нова концепція системно поєднала три головні компоненти сталого розвитку суспільства: економічну, природоохоронну і соціальну [6].

Економічний підхід полягає в оптимальному використанні обмежених ресурсів та застосуванні природо-, енерго– і матеріалозберігаючих технологій для створення потоку сукупного доходу, який би забезпечував принаймні збереження (не зменшення) сукупного капіталу (фізичного природного або трудового), з використанням якого цей сукупний дохід створюється. Водночас перехід до інформаційного суспільства призводить до зміни структури сукупного капіталу на користь людського, збільшуючи нематеріальні потоки фінансів, інформації та інтелектуальної власності [5].

Другою головною компонентою сталого розвитку суспільства є природоохоронна. З погляду екології, глобальна стабільність усієї біосфери залежить від того, наскільки сталий розвиток зможе забезпечити цілісність біологічних і фізичних природних систем, їх життєздатність.

При цьому особливого значення набуває здатність таких систем самооновлюватися й адаптуватися до різноманітних змін, замість збереження в певному статичному стані або деградації та втрати біологічної різноманітності [5].

Соціальна складова орієнтована на людський розвиток, на збереження стабільності суспільних і культурних систем, на зменшення кількості конфліктів у суспільстві. Людина має стати не об'єктом, а суб'єктом розвитку: вона повинна мати умови для збереження та відтворення свого фізичного та морально-психологічного потенціалу, формування своєї життєдіяльності, прийнятті й реалізації рішень, контролі за їх виконанням у контексті гармонії з зовнішніми обставинами та внутрішніми потребами.

При цьому важливою проблемою на шляху втілення концепції сталого розвитку є формування системи вимірювання (метрики) для кількісного та якісного оцінювання цього складного процесу – сталого суспільного розвитку. Головні вимоги до зазначеної системи – її інформаційна повнота й адекватність подання взаємопов'язаної тріади компонентів сталого розвитку [7, 9], хоча однозначного її узгодження як з боку міжнародних організацій, так і наукових колективів поки що не досягнуто.

Рівень сталого розвитку оцінюється за допомогою індексу сталого розвитку, що вираховується як сума індексів трьох вимірів: економічного, екологічного та соціального з відповідними ваговими коефіцієнтами [7, 12]. Своєю чергою, кожен з цих індексів обчислюється з використанням відомих у міжнародній практиці індексів.

1. Індекс економічного виміру формується з двох глобальних індексів: індексу конкурентоспроможності та індексу економічної свободи.

2. Індекс екологічного виміру кількісно визначає здатність тієї чи іншої країни захищати своє навколишнє середовище як у поточний період часу, так і в довготерміновій перспективі.

3. Індекс соціального виміру, що використовується для більш детального дослідження стану соціально-інституціональної сфери, формується із двох глобальних індексів: індекс якості життя, розроблений міжнародною організацією "International Living", та індекс людського розвитку, який щорічно розраховується в рамках програми ООН "United Nations Development Program" (UNDP) для більшості країн – членів цієї організації.

Характерною особливістю країн з надзвичайно високим рівнем розвитку є те, що базові галузі промисловості цих країн не зорієнтовані на використання значних природних ресурсів і дешевої робочої сили. Зокрема, це такі країни, як: Ісландія, Швеція, Австралія, Нова Зеландія, Норвегія, Швейцарія, Фінляндія, Канада, Данія, Люксембург та низка інших [7, с. 62]. У структурі доданої вартості їхніх економік домінує значна частка інтелектуальної та високотехнологічної праці. Ці країни перебувають серед світових лідерів саме за індексами екологічного виміру, конкурентоспроможності та за індексом суспільства, заснованого на знаннях. Вони дуже активні в інноваційній діяльності, спрямовують близько 3% ВВП і більше на дослідження та розвиток.

Від початку 90-х років минулого століття ці країни активно розбудовували у себе модель "екологічної економіки" та "економіки знань". Вони почали масово виробляти нові знання [8, 9], "екосистемні" товари і послуги, а через декілька років ввели до своєї стратегії ще один продуктивний чинник розвитку – соціальний капітал [9]. Тому сьогодні це країни з добре гармонізованими складовими сталого розвитку: економічною, екологічною і соціальною, чого не скажеш про Україну, яка

практично за всіма визначальними індексами і показниками сталого розвитку істотно поступається більшості країн (табл. 1).

Результати проведених досліджень щодо світової позиції України у контексті якості та безпеки життя свідчать про те, що Україна за результатами 2010 року має досить низький індекс сталого розвитку, який дорівнює 1,836, і займає, відповідно, 69 місце серед 169 країн світу, що гірше на 0,773 пункта в порівнянні з 2008 роком. Це пояснюється, зокрема, значним погіршенням компоненти якості життя з 1,089 у 2008 р. до 0,686 у 2010-му за всіма трьома складовими, що призвело до пониження рейтингу країни з 63 місця на 74-те, а також деяким пониженням рівня компоненти безпеки життя, хоча за цим показником рейтинг України навіть покращився (на 14 позицій).

Таблиця 1

Світовий профіль України у контексті якості та безпеки життя

Показники	**2008 рік**	**2009 рік**	**2010 рік**
Населення, млн.	45,9	46,3	46,3
ВВП на душу, дол.	6453	3899	3899
Індекс сталого розвитку [місце серед країн світу]	2,609 [69]	1,866 [69]	1, 1,836 [69]
Компонента якості життя [місце серед країн світу]:	1,089 [63]	0,714 [73]	0,686 [74]
– Економічна складова	0,442	0,294	0,255
– Екологічна складова	0,741	0,432	0,434
– Соціальна складова	0,703	0,511	0,500
Індекс гармонізації	0,791	0,704	0,745
Компонента безпеки життя [місце серед країн світу]:	1,520 [77]	1,152 [65]	1,149 [63]
ES Енергетична безпека	0,010	0,388	0,385
BB Біологічний баланс	0,418	0,438	0,440
GINI Нерівність	0,719	0,706	0,716
CP Сприйняття корупції	0,250	0,267	0,285
WA Доступ до води	0,960	0,638	0,644
GW Глобальне потепління	0,768	0,457	0,436
CM Дитяча смертність	0,822	0,613	0,613
GD Глобальні хвороби	0,379	0620	0,593
SF Державна нестабільність	0,474	0,128	0,151
ND Природні катастрофи	0,999	0,565	0,577

Розроблено автором за даними Світового центру даних з геоінформатики та сталого розвитку

Це свідчить про значне погіршення безпеки життя в інших країнах світу. В результаті індекс гармонізації якості життя за 2008-2010 роки понизився на 46 пунктів і становив у 2010 році 0,745 [10]. При цьому потрібно враховувати: кожна з загроз стає тим "наближенішою" до конкретної країни, чим її числове значення ближче до нуля, і тим "віддаленішою" від цієї країни, чим її значення ближче до одиниці.

Особливе занепокоєння викликає соціально-інституціональна сфера нашої країни, яка є безпосереднім індикатором життєвого рівня населення.

У міжнародних документах (в офіційних та неофіційних перекладах) використовується термін "життєвий рівень", який включає в себе також показники якості життя. Так, у статті 25 Декларації прав людини [11] визначено: кожна людина має право на такий життєвий рівень, включаючи їжу, одяг, житло, медичний догляд та необхідне соціальне обслуговування, що є необхідним для підтримки здоров'я і добробуту її самої та її сім'ї.

Для дослідження ступеня "якості життя" використовується показник індексу якості життя, який є комплексним показником і характеризує рівень суспільного розвитку, якого досягла країна. Він розраховується за визначеними критеріями за 100-бальною шкалою.

Такими критеріями є: вартість життя, відпочинок, культура, економіка, навколишнє середовище, свобода, інфраструктура, ризик, безпека, клімат.

Стан розвитку людського потенціалу аналізується за допомогою індексу розвитку людства (ІРЛ), який у 2010 році був істотно відкорегованим.

Наприклад, замість валового національного продукту на душу населення (ВНП) використовується валовий національний дохід на душу населення (ВНД), виражений у доларах США за паритетом купівельної спроможності (ПКС), що дозволяє враховувати дохід від грошових перекладів і міжнародної допомоги.

У сфері освіти замість показника валового охоплення населення освітою використовується показник очікуваної тривалості навчання дітей шкільного віку, а замість рівня письменності дорослого населення – середня тривалість навчання дорослого населення, що дає більш повну картину рівнів освіти.

Стосовно здоров'я основним індикатором залишається очікувана тривалість життя при народженні.

Індекс розвитку людства у кожній окремій країні (досліджується 169 країн) вираховується, виходячи із таких показників:

1) здоров'я і довголіття, вимірювані показником очікуваної тривалості життя при народженні;

2) доступу до освіти, вимірюваний рівнем письменності дорослого населення і сукупним валовим коефіцієнтом обхвату освітою;

3) гідного рівня життя, вимірюваний величиною валового внутрішнього продукту (ВВП) на душу населення в доларах США за паритетом купівельної спроможності (ПКС).

У цілому країни світу розподілено за чотирма категоріями ІРЛ:

– з надзвичайно високим рівнем його розвитку (42 країни, у 2009 р. – 38 країн), серед якої є країни з колишнього СРСР, зокрема Естонія (34 місце);

– з високим рівнем (43 країни, у 2009 – 45 країн), Литва (44), Латвія (48), Білорусь (61), Росія (65 місце, у 2009 – 75), Казахстан (66), Азербайджан (67), Україна (69 місце, у 2009 – 85), Вірменія (76);

– з середнім розвитком (41 країна, у 2009 –75 країн), серед яких інші країни колишнього СРСР та країни з його низьким розвитком (41 країна, у 2009 – 24 країни) [12].

За першим показником здоров'я і довголіття Україна потрапила в дев'ятку держав, де очікувана тривалість життя нижча показників 1970-х років [22]. І хоча тривалість життя збільшилась до 68,6 років у 2010 році з 68,2 років у 2009 році, у рейтингу вона посідає 104 місце [12].

За другим показником доступу до освіти, Україна посіла 17 місце з середньою тривалістю навчання у 11,03 роки [13]. Найбільший цей показник у Норвегії – 12,6 років, найменший в Мозамбіку – 1,2 роки.

За індексом освіти Україна (0,795) випереджає такі країни, як Іспанія (22-ге місце з індексом освіти 0,781), Велика Британія (24-те місце, 0,766), Франція (27-ме 0,751), Польща (30-те 0,728), Білорусія (35-те 0,683), Російська Федерація (53-тє місце, 0,631). При цьому індекс освіти у світі – 0,436, тобто Україна його перевищує в 1,8 раза.

За третім показником гідного рівня життя або валового національного доходу на душу населення за паритетом купівельної спроможності (ПКС) у доларах США Україна посідає 90-те місце [3]. У 2010 р. Україна з показником 6 535 дол. США знаходиться нижче Албанії, Азербайджану, Туркменістану та Китаю.

У середньому в світі цей показник становить 10631 дол. США (за ПКС), що в 1,6 раза більше, ніж в Україні.

Що до формування інституційної бази сталого розвитку, то слід зазначити, що після розпаду Радянського союзу виявилося, що пошук моделей ринкової трансформації економіки відбувався переважно шляхом спроб і помилок через прискорену лібералізацію економічних відносин без достатньої оцінки внутрішніх умов і особливостей національної економіки, що призвело значною мірою до втрати керованості економічними процесами, інфляції та обвального спаду ви-

робництва. І сьогодні такий розвиток не є пріоритетом державної політики України, адже на інституційному рівні не існує міністерства чи відомства, відповідального за політику сталого розвитку.

Висновки. Враховуючи все вищесказане, слід зазначити, що для переходу на принципи сталого розвитку необхідними є економічні реформи, стратегічним напрямом яких має стати посилення їх соціально-економічної спрямованості.

Оптимальне співвідношення у тріаді економічної, екологічної та соціальної складової сталого розвитку, їх системне узгодження і баланс сприятимуть ефективному та бережному використанню природних ресурсів, впровадженню екологічно безпечних сучасних технологій. Результативне впровадження окреслених напрямів державної політики дозволить реально поліпшити якість життя людей.

Отже, беручи до уваги цілі державної політики щодо сталого розвитку країни та принципи, на яких вона ґрунтується, пріоритетними заходами і напрямами в забезпеченні сталого національного розвитку повинні стати:

– розробка та реалізація сукупності економічної, екологічної та соціальної стратегій розвитку суспільства у зв'язку та на засадах збалансованості;

– запровадження національної системи індикаторів збалансованого розвитку та програми дій з переходу до збалансованого розвитку;

– формування механізмів інтеграції екологічної компоненти у стратегію соціально-економічного розвитку;

– створення системи збалансованого управління розвитком суспільства, що стимулюватиме охорону довкілля та відновлення його природних властивостей, забезпечить належне регулювання використання природних ресурсів та розвиток продуктивних сил держави;

– проведення експертизи чинного законодавства щодо його відповідності принципам збалансованого розвитку з метою створення адекватного правового поля і стимулюючих фінансово-економічних механізмів;

– розробка і впровадження державної регіональної політики, яка забезпечуватиме гармонійне поєднання загальнонаціональних і регіональних інтересів, а також регулярний моніторинг її виконання. Спрямування регіональної політики має узгоджуватися із стратегією збалансованого розвитку держави.

Література:

1. Аналіз сталого розвитку – глобальний і регіональний контексти: У 2 ч. / Міжнар. рада з науки (ICSU) [та ін.]; наук. кер. М. З. Згуровський. – К. : НТУУ "КПІ", 2010. – Ч. 2. Україна в індикаторах сталого розвитку. – 216 с.

2. Закон України про Концепцію сталого розвитку України від 30.04.1999 від 25.04.2001 № 3234.

3. Стратегія сталого розвитку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www. doippo. dp. ua/... /096_Стратегія%20ст.

4. Where to Find the World's Best Quality of Life in 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://internationalliving. com/2009/01/qofl2009/.

5. Сталий розвиток регіонів України [текст] / науковий керівник М. З. Згуровський. – К. : НТУУ "КПІ", 2009. – 197 с.

6. Небава М. І. Формування системи вимірів цілісної моделі сталого економічного, соціального і екологічного розвитку. Збірник матеріалів ІІ-го Всеукраїнського з'їзду екологів з міжнародною участю [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://eco.com.ua/sites/eco.com.ua/files/lib1/konf/2vze/zb_m/0171_zb_m_2VZE.pdf.

7. Аналіз сталого розвитку – глобальний і регіональний контексти: моногр. / Міжнар. рада з науки (ICSU) [та ін.]; наук. кер. М. З. Згуровський. – К. : НТУУ "КПІ", 2010. – Ч. 1. Глобальний аналіз якості та безпеки життя людей. – 252 с.

8. Небава М. І. Знання як інноваційний ресурс сталого динамічного розвитку // Інноваційно-інвестиційна модель розвитку економіки Вінниччини: Матеріали регіональної науково-практичної конференції, 24 листопада 2004 р. Збірник статей. – Вінниця: УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2005. – С. 9-14.

9. Небава М. І. Еволюція поглядів на систематизацію соціального капіталу // Проблеми системного підходу в економіці. Електронне наукове фахове видання. Київ. – № 4. – 2008. – [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/ PSPE/ 2008-4/Nebava_M_408. htm.

10. Світовий центр даних з геоінформатики та сталого розвитку. – Ч. 2: Україна в індикаторах сталого розвитку, 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: wdc.org./ua/uk.

11. Загальна декларація прав людини. ООН; Декларація, Міжнародний документ від 10. 12.1948 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: uk.wikipedia.org/…/Декларація прав людини.

12. Підсумковий моніторинг розвитку соціальної сфери в 2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: cpsr.org.ua/index.php?

13. http://hdr.undp.org/en/media/HDR_2010_RU_Contens_reprint.pdf.

УДК 331.101.262

Грішнова О. А.,
доктор економічних наук, професор кафедри теоретичної та прикладної економіки КНУ ім. Т. Шевченка

ВИТРАТИ ДОМОГОСПОДАРСТВ ЯК ПЕРШООСНОВА СИСТЕМИ ФОРМУВАННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ

У статті обґрунтовано значення витрат домашніх господарств як визначального чинника формування людського капіталу. Розраховано витрати домогосподарства на утримання та виховання дитини. Зроблено висновки щодо ролі домогосподарств у системі людського розвитку.

Ключові слова: *домогосподарства, людський капітал, інвестиції.*

В статье обосновано значение расходов домашних хозяйств как определяющего фактора формирования человеческого капитала. Рассчитаны расходы домохозяйства на содержание и воспитание ребенка. Сделаны выводы о роли домохозяйств в системе человеческого развития.

Ключевые слова: *домохозяйства, человеческий капитал, инвестиции.*

The article defines expenses of households as determining factor of forming of a human capital. Expenses of a household on the maintenance and education of the child are calculated. Conclusions on a role of households in system of human development were provided.

Keywords: *households, human capital, investments.*

Постановка проблеми. В українській економічній літературі домогосподарство розглядається як елемент цілісної економічної системи, поведінка якого визначає перспективи соціально-економічного розвитку країни. Науковці визначають провідну роль держави у стимулюванні зростання доходів домогосподарств [1; 2], підкреслюють роль політики доходів у системі антикризових заходів. Водночас, системного бачення ролі домогосподарств як першооснови системи формування людського капіталу і забезпечення людського розвитку в українській економічній літературі поки що немає, що й зумовлює актуальність цього дослідження.

Поширення концепції людського розвитку, дослідження і застосування категорії "людський капітал" відкриває перед наукою нові можливості в аналізі проблем планування і розвитку домогосподарства

© Грішнова О. А., 2011

та формування продуктивних здібностей людини в родині. Розвиток людини – дуже складний процес, і пов'язані з ним проблеми, зокрема економічне відтворення в родині, ще недостатньо розроблені нашою наукою. У ранній період життя людини відбувається накопичення фізичного й інтелектуального потенціалу людського капіталу за рахунок виховання та освіти в родині. Всі складові людського капіталу набуваються і збільшуються за рахунок інвестицій, які домогосподарство вкладає в дитину, сподіваючись, що ці витрати буде компенсовано і вони принесуть економічні та моральні зиски людині в майбутньому. Родина зазнає витрат, що необхідні для фізичного формування та виховання дітей, і ці витрати є інвестиціями, оскільки відбуваються за рахунок зменшення поточного споживання батьків і здійснюються не лише з альтруїстичних почуттів любові до ближнього, а і з надією на їхню прибутковість у майбутньому.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання економіки домогосподарства в межах концепції людського капіталу стали предметом спеціального дослідження в роботах Г. Беккера [3]. На думку Г. Беккера, рішення мати дітей аналогічне іншим інвестиційним рішенням, які приймають раціональні агенти. Діти, в його трактуванні, є своєрідними "благами тривалого користування". Для батьків вони – джерело задоволення потреб (у сучасному суспільстві переважно нематеріальних), однак утримання і виховання їх вимагає великих витрат як прямих матеріальних, так і моральних та витрат часу батьків. Тому попит на дітей обернено пов'язаний з витратами на утримання їх і прямо – з рівнем доходів батьків. На перший погляд, це твердження заперечує тенденція зменшення розмірів сім'ї під час економічного розвитку. Та при вищих ставках оплати праці зростають не лише доходи сім'ї, а й дорожчає час батьків, а виховання дітей потребує дуже багато часу. Із зростанням заробітної плати "ефект заміщення" перевищує "ефект доходу", і народжуваність зменшується. Тобто, за Г. Беккером, домогосподарства поводяться як раціональні інвестори. У поведінці домогосподарства виділяються "капітальні інвестиційні аспекти", а людський час визнається ключовим економічним ресурсом батьків.

Викладені підходи нерідко критикуються. Наприклад, на думку Х. Боуена, витрати на створення людського капіталу здебільшого пов'язані з його фізичним формуванням. Однак більшість витрат, що здійснюються з цією метою, водночас є важливими статтями споживання, отож, якщо люди – не раби, ототожнення подібних витрат з інвестиціями і спроби оцінити дохід від них, за незначним винятком, не мають сенсу [4].

Дж. Кендрик вважав доказом на користь трактування витрат на виховання дітей як інвестицій той факт, що в структурі сукупних витрат

домогосподарства (суспільства) вони конкурують не лише із споживанням, а й з іншими видами інвестицій. Без сумніву, ці витрати зменшують споживання батьків завдяки "ефекту заміщення". Вони також призводять до зменшення заощаджень. Безпосередньо це відбивається на інвестиціях домашніх господарств в освіту, охорону здоров'я, на придбання товарів тривалого користування [5, с. 37]. Відповідно, витрати на утримання та виховання дітей зменшують кошти сім'ї, призначені для інших (нерідко високодохідних) видів інвестування.

Мета і завдання дослідження – обґрунтувати роль і значення інвестицій домашніх господарств як визначального чинника, основи системи формування людського капіталу.

Виклад основного матеріалу. На нашу думку, визнання витрат на виховання дітей інвестиціями має важливі не лише теоретичні, а й практичні наслідки. Традиційно зменшення народжуваності вважається тривожною передумовою подальшого зменшення чисельності трудоактивного населення та, відповідно, трудового потенціалу країни або регіону. Але такий погляд ґрунтується на аналізі переважно кількісних показників, не зачіпаючи якісні аспекти проблеми. У розвинутих країнах з 70–80-х років XX ст. має місце суттєве зменшення народжуваності, яке, на наш погляд, можна пояснити вибором родин між кількістю і якістю дітей, тобто станом їхнього здоров'я, рівнем освіти, вихованістю тощо. Скорочення попиту на кількість дітей збільшує попит на їхню якість, а це викликає ще більше падіння попиту на кількість, що прискорює зростання попиту на якість і т. д. Навіть незначне подорожчання утримання дітей (наприклад, через зменшення економічної цінності їхньої праці в міських умовах порівняно з сільськими, або, для наших умов, – через платність здобуття вищої освіти) може запустити цей механізм мультиплікатора і призвести до значного зменшення народжуваності. Крім того, економічне зростання, збільшуючи норми віддачі освіти і стимулюючи цим попит на якість дітей, також зменшує попит на їхню кількість. Взаємодія між попитом на кількість та якість дітей лежить в основі раціонального планування домогосподарства.

Важливо зазначити, що у визначенні обсягу витрат на виховання дитини оцінюються лише витрати грошей і часу батьків на її утримання, а для оцінки сукупних інвестицій у людину необхідно враховувати також витрати на її освіту та зміцнення здоров'я. Важливим є також питання, який вік вважати закінченням витрат на виховання дітей. Ми пропонуємо для нашої країни застосовувати вік 18 років, тобто час від народження до досягнення дитиною економічно активного віку або повноліття, крім того, що з переходом на 11-річну загальну середню освіту молодь закінчуватиме школу саме у 18 років (повна загальна середня освіта).

Витрати сім'ї на виховання дитини до 18 років у сучасних умовах України ми спробували оцінити в середньому за даними про прожитковий мінімум та середню заробітну плату в Україні в 2011 р. Наші приблизні усереднені розрахунки грошових витрат на задоволення мінімальних з нормальних потреб (які відображаються у вартості прожиткового мінімуму) в цінах, що діють, без урахування чинника часу, наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Оцінка мінімальних з прийнятних витрат домогосподарства на утримання та виховання дитини (станом на 1.12.2011 р.)

	Витрати за місяць, грн.	**Тривалість періоду**	**Сума, грн.**
Утримання і виховання дитини від 0 до 6 років (прожитковий мінімум для дітей від 0 до 6 років)	870	6 років = 72 міс	62640
Утримання і виховання дитини від 6 до 18 років (прожитковий мінімум для дітей від 6 до 18 років)	1042	12 років = 144 міс	150048
Втрачені заробітки матері за час відпустки по догляду за дитиною (середня заробітна плата)	2730	3 роки = 36 міс	98280
Витрати часу батьків на виховання дитини (90 годин = 1/2 місячного фонду робочого часу)	1365	18 років = 216 міс	294840
Усього витрат			605808

Зазначимо, що цілковита коректність розрахунків за методикою теорії людського капіталу потребує підрахунку фактичних кумулятивних витрат у поточних цінах року здійснення і подальшого дисконтування їх. Унаслідок таких розрахунків ми б одержали розмір суми грошей, яку б мало домогосподарство сьогодні, якби протягом 18 років замість витрат на виховання та утримання дитини всі ці кошти складалися б на депозит. Однак підрахунки за цим методом не виходять за межі вихідних даних, а саме затрат минулих періодів. Але минулі витрати – це не економічний чинник і вони не відображають сучасного стану економічного потенціалу. Крім того, такий розрахунок практично неможливо здійснити тому, що немає достовірних даних про прожитковий мінімум та рівень інфляції за попередні 18 років.

Тому ми обрали доступний для розрахунків і, на нашу думку, економічно достовірніший метод – врахували витрати в поточних цінах, але не дисконтували їх. Ми вважаємо, що така оцінка точніше відо-

бражає реальну економічну цінність того запасу коштів, сили і часу, який потрібно вкласти у виховання й утримання дитини з погляду теперішнього часу.

Як бачимо з таблиці, витрати домогосподарства лише на утримання та виховання дитини до 18-ліття (без витрат на її освіту й оздоровлення), розраховані за офіційними даними про прожитковий мінімум і середню заробітну плату в Україні в 2011 р., перевищують у реальній оцінці на теперішній час 605 800 грн. Звичайно, це середня узагальнена оцінка. Витрати можуть бути значно більшими, якщо родина в змозі дозволити собі оплату додаткових освітніх послуг (наприклад, у гімназіях, ліцеях, музичних та художніх школах і т. ін.), оздоровлення і додатковий розвиток дитини (наприклад, у санаторіях, туристичних поїздках і т. ін.), заняття спортом тощо. Витрати більші також у тих домогосподарствах, у яких більші "втрачені заробітки" та вартість батьківського часу (заробітна плата вища від середньої). Витрати можуть бути і значно меншими, якщо сім'ї недоінвестовують у дітей або якщо діти працюють (за наймом чи в сім'ї), якщо менші "втрачені заробітки" та вартість батьківського часу (заробітна плата нижча від середньої), якщо значна частина предметів споживання виробляється вдома.

Реально інвестиції домогосподарства в дитину найчастіше не припиняються у віці 18 років, оскільки для здобуття професійної освіти людині потрібно продовжувати навчання. Але вкладення в людину після 18 років ми умовно будемо розглядати не як витрати родини, а як інвестиції особи в себе.

Знаючи ситуацію заздалегідь, раціональні домогосподарства можуть планувати кількість дітей так, щоб забезпечити при цьому належну їхню якість. Але якщо ситуація різко змінюється вже після народження дітей (як це сталося для більшості родин з дітьми в Україні в перехідний період), то вибір домогосподарства практично зводиться до двох альтернатив: 1) менше споживати або/і 2) більше заробляти. Обидва ці варіанти негативно впливають на інвестування родини в дітей, оскільки перший означає зменшення грошових витрат на дітей, а другий – зменшення витрат часу на їх виховання.

Накопичення фізичних, інтелектуальних і психофізіологічних здібностей людини в родині є основою для подальшого розвитку та постійного вдосконалення людського капіталу індивіда і суспільства в цілому. Крім того, воно опосередковано, але дуже суттєво впливає і на якість людського капіталу наступних поколінь. За нашим дослідженням, наприклад, рівень освіти батьків, і особливо матерів, тісно корелює із станом здоров'я їхніх дітей та їхніми подальшими успіхами в навчанні і професійному зростанні. Є логічне пояснення цьому. По-перше, вищий рівень освіти визначає відповідальніше ставлення

батьків до свого здоров'я: здоровий спосіб життя, по можливості вибір менш шкідливих та важких умов праці, кращих умов проживання, вчасне і грамотне лікування та профілактика хвороб. Це визначає за інших рівних умов меншу ймовірність спадкових хвороб та вроджених патологій у дітей. По-друге, освіченіші батьки грамотніші в питаннях профілактики й лікування захворювань дітей, виховання їх, формування у них певних ціннісних орієнтацій, що позитивно відображається на всій системі здібностей, знань, звичок, реакцій дитини. Інакше кажучи, родина формує вихідні адаптивні характеристики людини, тобто якість об'єкта інвестицій. По-третє, родина виховує основного суб'єкта інвестицій, адже різні люди по-різному засвоюють і накопичують людський капітал. І справа не лише в природних даних (ці ресурси використовуються людьми менш ніж наполовину). Справа в тому, наскільки людина зорієнтована на розвиток, мобілізацію і максимально ефективне використання своїх ресурсів, які вона має вольові та ділові риси, що закладаються передусім родинним вихованням. По-четверте, домогосподарство забезпечує фінансування процесу формування людського капіталу, прямо оплачуючи більшу частку необхідних витрат і покриваючи податками відповідні витрати держави. Отже, за інших рівних умов людський капітал дитини дуже сильно залежить від умов і якості життя батьків, рівня їхньої освіти та здоров'я.

Наші дослідження, проведені серед студентів у 2010 р., засвідчують, що чим благополучніша сім'я (за критеріями не лише матеріального становища, а також і взаємин), тим більшою мірою молоді люди орієнтовані на майбутнє, готові йти на обмеження, пов'язані з нарощенням людського капіталу (старанно навчатися, здобувати додаткові знання, займатися спортом, не створювати сім'ю до отримання освіти тощо). Разом з тим вони меншою мірою готові до зниження якості життя (працювати у несприятливих умовах, на важкій, шкідливій, небезпечній роботі тощо).

Таким чином, ми виділяємо родинний рівень формування людського капіталу як такий, що має особливо важливе значення на початку життя і багато в чому визначає подальший вибір індивіда. На жаль, сучасний економічний розвиток України, недостатність державного фінансування освіти, низькі інвестиційні можливості домогосподарств роблять проблематичним належне формування людського капіталу в родині. Виховання дітей, яке забезпечує розвиток їхньої індивідуальності, в сучасних умовах в Україні можливе лише в умовах елітних навчальних закладів та якісної домашньої освіти. Додаткові освітні послуги в ліцеях і гімназіях платні. Отже, абсолютна більшість сімей не має можливості забезпечити дітям таку освіту, тому вимушено недоінвестотує у людський капітал. Компенсувати нестачу інвестицій-

них ресурсів домогосподарств у людський капітал покликана держава, адже вона відіграє активну роль у формуванні людських ресурсів в усіх країнах – і у високорозвинутих, і в тих, що розвиваються. Цьому сприяє визнання витрат на виховання дітей інвестиціями, які дають тривалий економічний ефект.

На жаль, у наш час у більшості українських сімей складаються несприятливі умови і для домашнього виховання й освіти дітей. Це пояснюється насамперед невисоким рівнем життя населення і пов'язаним із цим збільшенням трудового навантаження на батьків і матерів, особливо в неповних та багатодітних сім'ях. Рівень економічної активності жінок нині становить 58,4%. Серед українських жінок, які працюють, (як і серед чоловіків) значно поширена вторинна зайнятість. За нашим дослідженням, нею зайняті 33,8 % опитаних чоловіків і 22,9 % жінок. Частка тих, хто постійно має додаткову роботу, становить 10,3 % серед чоловіків і 10,1 % серед жінок. Непроста ситуація на ринку праці, яка ще й ускладнилася останніми роками, змушує людей із сімейними обов'язками відмовлятися від передбачених для них законом не таких уже й суттєвих пільг у трудовій сфері, "закривати очі" на порушення їхніх трудових і громадянських прав. Чимало жінок працюють на важких і шкідливих роботах, з ненормованим робочим днем, позмінно.

Високий рівень зайнятості матерів і батьків найманою працею, з одного боку, і низький рівень життя та значна нетоварна зайнятість (здебільшого роботою вдома і в підсобному господарстві) при недостатній забезпеченості домогосподарств побутовою технікою та неплатоспроможності щодо побутових послуг, з іншого боку, практично не залишає сім'ям сили і часу на виховання та навчання дітей. Адже людський час є дуже важливим ресурсом, абсолютно необхідним для формування людського капіталу. Зрозуміло, що все це негативно відбивається і на бажанні сімей мати дітей, і на здоров'ї майбутніх дітей, і на якості виховання та навчання дітей у родині.

Формуванню людського капіталу на рівні домогосподарств значно допомагає дошкільне та позашкільне виховання. У дореформенний період ці види послуг фінансувалися переважно за рахунок коштів державного бюджету, великих підприємств та профспілкових організацій. Нині всі ці джерела фінансування дуже зменшилися, і, відповідно, відбулося різке скорочення цих соціально важливих послуг. Велика частка українських дітей сьогодні не дістають дошкільної та позашкільної освіти, що негативно відбивається на формуванні їхніх творчих здібностей та на розвитку майбутнього людського капіталу.

На наше переконання, дошкільна освіта має стати частиною загальної обов'язкової освіти. Необхідно розробити мінімальні стан-

дартні вимоги до дошкільного виховання й освіти. Доцільно запроваджувати гнучкі програми дошкільної освіти, зокрема відвідування дитсадка неповний день або неповний тиждень. В організаційній структурі системи дошкільної освіти необхідно розділити дошкільну освіту й утримання дітей. Дошкільна освіта має бути сферою повного державного фінансування (з місцевих бюджетів). Дедалі зростаючу частку витрат на утримання дітей мають фінансувати батьки (при збереженні адресної допомоги пільговим категоріям населення).

Висновки. З проведеного дослідження можна дійти таких висновків: 1) витрати домогосподарств на виховання, освіту і зміцнення здоров'я дітей ми визнаємо інвестиціями, оскільки вони зменшують поточні витрати родини на споживання і в майбутньому приносять доходи; 2) досліджуючи формування людського капіталу в родині, час розглядається нами як важливий економічний ресурс батьків при інвестуванні в людський капітал дітей, а домогосподарства розглядаються як раціональні інвестори; 3) взаємодія між попитом на кількість і якість дітей у конкретних економічних умовах лежить в основі раціонального планування домогосподарства. Якщо економічна ситуація змінюється на гірше вже після народження дітей, сім'ї вимушено недоінвестовують у них, оскільки мусять менше споживати або/і більше заробляти; 4) людський капітал нащадків на рівні домогосподарства формується за рахунок витрат часу, сили і коштів на виховання, освіту та зміцнення здоров'я дітей; 5) інвестиції в попередні покоління частково переходять у людський капітал наступних поколінь як успадковані характеристики та здібності. Рівень освіти і здоров'я батьків є основою формування людського капіталу дітей; 6) якість і доступність дошкільної та позашкільної освіти створюють передумови розвитку людського капіталу дітей і сприяють його якісному накопиченню.

Література:

1. Бажал Ю. М., Михалевич М. В. Шляхи підвищення вартості людського капіталу в перехідній економіці // Економіка і прогнозування. – 2009. – № 4. – С. 5-32.

2. Цибін О. С. Шляхи вдосконалення державної політики доходів домашніх господарств в Україні // Держава та регіони. – Серія: "Економіка та підприємництво". – 2010. – № 4. – С. 186-191.

3. Беккер Г. С. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории / Пер. с англ. – М. : ГУ ВШЭ, 2003. – 672 с.

4. Bowen H. R. Investment in Human Capital and Economic Growth // Perspectives on Economic Growth. N. Y., 1968.

5. Кендрик Дж. Совокупный капитал США и его формирование. – М., 1978. – 275 с.

УДК 338.46:37

Дерій Ж. В.,
кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри економічної теорії і економіки підприємства Чернігівського державного технологічного університету,
Карпюк О. А.,
кандидат економічних наук, старший викладач Житомирського державного університету ім. Івана Франка

ШЛЯХИ МОДЕРНІЗАЦІЇ СУЧАСНОЇ СИСТЕМИ ФІНАНСУВАННЯ ВИЩОЇ ОСВІТИ В КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ

У статі розглянуто основні напрями диверсифікації джерел фінансування вищої освіти в умовах самозабезпечення вищих навчальних закладів та розвитку людського капіталу.
Ключові слова: *модернізація, освіта, фінансування, людський капітал.*

В статье рассмотрены основные направления диверсификации источников финансирования высшего образования в условиях самообеспечения высших учебных заведений и развития человеческого капитала.
Ключевые слова: *модернизация, образование, финансирование, человеческий капитал.*

The main directions of sources diversification of the higher education financing in the conditions of the higher schools self-securing and development of human capital.
Key words: *modernization, education, financing, human capital.*

Постановка проблеми. Протягом років незалежності України у сфері вищої освіти має місце уповільнення темпів зростання державної підтримки, а в реальних цінах відбувається скорочення її фінансування. У таких умовах набуває актуальності розробка та реалізація різноманітних методів адаптації до умов державного недофінансування. Для виконання затверджених законодавством обов'язків, українські виші вдаються до диверсифікації джерел фінансування своєї діяльності, зокрема активніше залучають кошти із приватних джерел. Варто зазначити, що таку політику у сфері вищої освіти обрано враховуючи досвід розвинених європейських країн, де, незважаючи на існування потужної державної підтримки студентів, відбувається посилення ринкового сектору у галузі освіти.

© Дерій Ж. В., Карпюк О. А., 2011

Для забезпечення доступності вищої освіти для кожної людини, незалежно від її соціального чи матеріального статусу, необхідно розглянути сучасні можливі напрями диверсифікації джерел фінансування вищої освіти в Україні, що дозволить оптимально поєднувати державні та приватні джерела та ефективно їх використовувати.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемам фінансування вищої освіти присвячено низку праць зарубіжних і вітчизняних авторів. Зокрема, питанню державної підтримки студентів за кордоном приділяли увагу Н. Барр, Г. Джонсон, Л. Леслі, К. Салерно, Дж. Тілак, Х. Г. Хофман. Серед вітчизняних та російських науковців, які у своїх публікаціях досліджували нові моделі та джерела фінансування вищої освіти, способи їх адаптації до економічних умов країн, що розвиваються, варто зазначити таких як: Й. М. Бескид, С. А. Бєляков, В. С. Вахштайн, Л. М. Добровольська, Б. В. Желєзов, І. С. Каленюк, І. І. Кичко, Т. Л. Клячко, В. І. Куценко, Р. Патора, А. Я. Рубінштейн, Б. Л. Рудник, В. П. Щетінін, М. М. Юдкевич, Л. І. Якобсон та інші. Проте додаткових досліджень потребують способи та основні етапи впровадження нових моделей фінансування вищої освіти в Україні в контексті позиціонування людини як головного елементу продуктивних сил суспільства.

Мета і завдання дослідження. Мета статті полягає в обґрунтуванні можливих шляхів модернізації сучасної системи фінансування вищої освіти на основі вивчення способів і етапів впровадження нових моделей в контексті розвитку людського капіталу**.**

Виклад основного матеріалу. Дослідивши сучасну систему освіти України та ринок освітніх послуг, варто виділити три основні її проблеми, пов'язані з такими основними характеристиками, як:

1. Доступність: у сучасній системі вищої освіти спостерігається щорічне скорочення бюджетних місць та зростання вартості навчання, що знижує рівень економічної доступності вищої освіти для населення.

2. Якість: пов'язана із невідповідністю підготовки фахівців національним та світовим потребам ринків праці, а також вимогам інноваційного розвитку економіки країни.

3. Ефективність: полягає в неефективному використанні бюджетних коштів на підготовку незатребуваних на ринку праці спеціалістів.

Беззаперечним є той факт, що основною причиною виникнення вищезазначених проблем є значний рівень недофінансування вищої освіти. В умовах звуження фінансових можливостей, держава наполегливо підштовхує ВНЗ до пошуку альтернативних джерел фінансування, що призводить до скорочення впливу суспільства та держави на систему вищої освіти та підриває координацію діяльності вищої школи. Тому виникла необхідність введення індивідуальної плати та пошук аль-

тернативних джерел фінансування освіти, що є об'єктивною вимогою сучасності. По-перше, це відповідає світовим тенденціям та процесу інтеграції національних освітніх систем. По-друге, поділ студентів на "комерційних" та "бюджетників", який порушує принцип доступності вищої освіти для перших та який перетворює других "в особливо рівних серед рівних", вимагає реформування вітчизняної системи фінансування вищої школи. Низький рівень платоспроможності населення, і, як наслідок, незадовільний рівень економічної доступності освітніх послуг для населення стає значним супротивом на шляху розширення частки індивідуальної плати за навчання (табл. 1) [5].

Таблиця 1

Рівень економічної доступності освітніх послуг вищої освіти в Україні, %

Показник	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**
Сукупні ресурси в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, грн.	903,5	1229,4	1442,8	1722,0	2590,4	2754,1	3072,7
Сукупні витрати на освіту в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, грн.	11,7	13,5	20,2	22,4	33,7	35,8	39,9
Економічна доступність, %	1,3	1,1	1,4	1,3	1,3	1,3	1,3

Обмежене державне фінансування вищої освіти зумовлює виникнення взаємопов'язаних проблем: навчальні заклади підвищують вартість навчання, що призводить до зниження рівня доступності освітніх послуг для населення; низький рівень оплати праці зумовлює зниження мотивації викладачів, що призводить до підготовки некваліфікованих спеціалістів тощо. Вирішення цих проблем вимагає отримання відповідей на основні три питання, що задовольнили б інтереси трьох основних суб'єктів цього ринку: держави, населення (споживачів) та безпосередньо ВНЗ (рис. 1).

Сучасна концепція реформування системи фінансування вищої освіти передбачає низку стратегічних перетворень. Аналіз останніх публікацій свідчить, що основними підходами щодо фінансового забезпечення та його обговорення серед економістів, соціологів та політологів є поєднання принципів економічної ефективності та соціальної справедливості адаптації молоді на ринку праці та перспектив соціально-економічного розвитку. Найбільшої популярності та рівня

обговорюваності в наукових колах здобули три основі моделі диверсифікації джерел фінансування вищої освіти:

– фінансування на основі Державних іменних фінансових зобов'язань (освітніх ваучерів), отриманих за результатами зовнішнього незалежного оцінювання (ЗНО);

– субсидії на навчання на основі поверненості (державний/комерційний кредит);

– державний кредит на освіту, відсотки за користування якого будуть погашатися за рахунок спеціального податку на дохід найманих працівників та відрахувань працедавців у спеціальний фонд вищої освіти.

Що потрібно змінити в системі фінансування вищої освіти, для того щоб:

Рис. 1. Узгодженість інтересів суб'єктів ринку освітніх послуг на основі чинника рівня фінансування освіти

Варто зазначити, що модель фінансування вищої освіти на основі впровадження додаткових податків не знайде своєї підтримки в українському суспільстві на цьому етапі розвитку економіки країни, враховуючи сучасний незадовільний рівень платоспроможності населення та фінансовий стан більшості підприємств. Тому більш детально зупинимось на розгляді перших двох запропонованих схем фінансування.

*Освітні ваучери***.** Відповідно до запропонованої моделі, держава сплачує за навчання студента, але залежно від успішності складання ЗНО: чим кращий результат – тим більшу частку від вартості навчання компенсує держава (встановлюються 4 категорії освітніх ваучерів відповідно до частки фінансування державою – вища категорія, 1-ша, 2-га та 3-тя категорії). Різницю між вартістю навчання та державним

фінансуванням сплачує студент. Така система не передбачає включення у систему фінансування ВНЗ виплати стипендій і лише частково компенсує вартість навчання (рис. 2).

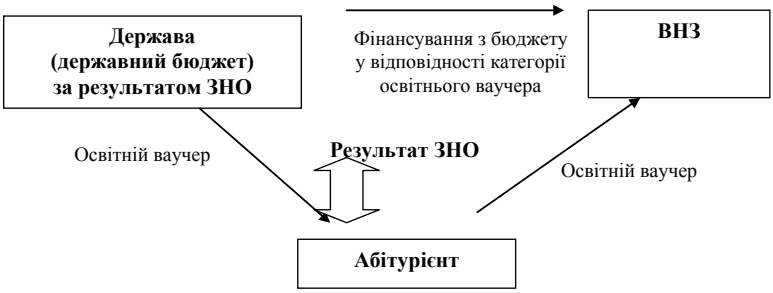


Рис. 2. Фінансування вищої освіти на основі освітніх ваучерів

Першим ідею "освітніх ваучерів" запропонував М. Фрідман на початку 60-х років минулого століття. Інтерпретовану версію заміни бюджетного фінансування ВНЗ ваучерами підтримав С. Дженкс. У цілому ж, до кінця двадцятого сторіччя економічна теорія знала вже близько декількох тисяч ваучерних схем фінансування вищої освіти. При цьому, через велику кількість недоліків, жодна з них так і не знайшла свого практичного застосування [4].

Конкретні ж моделі застосування освітніх ваучерів на основі єдиного державного екзамену були розроблені у Вищій школі економіки Російської Федерації під керівництвом Т. Клячко у 2003 р. Запропонована схема була впроваджена як експериментальна модель у декількох вищих навчальних закладах Російської Федерації. Проте їх впровадження мало і певний супротив серед громадськості – питання економічної та соціальної нерівності (найбільше фінансуватимуться найбільші ВНЗ (найпрестижніші); діти із сіл, де якість навчання гірша, приречені отримувати ваучери із низьким рівнем фінансування).

Основними перевагами фінансування вищої освіти на основі освітніх ваучерів є те, що:

– відбувається відбір у ВНЗ студентів з високими знаннями, а не фінансовими можливостями. Таким чином, освітні ваучери виконують функцію зовнішньої незалежної оцінки виробників освітніх послуг, що, насамперед, вплине на якість надання освітніх послуг;

– зарахування у ВНЗ відбуватиметься не лише за результатами незалежного оцінювання, але і з врахуванням результатів олімпіад, конкурсів, профільних іспитів ВНЗ, матеріального становища сім'ї тощо.

Державні цільові кредити на вищу освіту. Відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України № 916 від 16. 06. 2003 р "Про затвердження Порядку надання цільових пільгових державних кредитів для здобуття вищої освіти" [3], альтернативним джерелом фінансування навчання студентів є надання державних цільових кредитів на здобуття вищої освіти.

Нормативних актом встановлено певний перелік вимог для отримання цього кредиту: громадяни України віком до 28 років, що успішно склали вступні іспити або навчаються на будь-якому курсі вищого навчального закладу (переваги мають абітурієнти з числа дітей-сиріт і дітей, позбавлених батьківського піклування, дітей з малозабезпечених і багатодітних сімей, інвалідів I-II груп).

Процедура повернення кредиту передбачає, що одержувач повертає кредит та відсотки за користування ним через вищий навчальний заклад (3% річних протягом 15 років), починаючи з дванадцятого місяця після закінчення навчання у ВНЗ з виплатою щороку 1/15 частини загальної суми одержаного кредиту та відсотків. Строк повернення кредиту продовжується на період строкової військової служби одержувача кредиту або перебування його у відпустці по догляду за дитиною до досягнення нею трирічного віку.

Відраховані з ВНЗ одержувачі кредиту повертають кошти, починаючи з третього місяця після відрахування. Одержувач кредиту, який після закінчення вищого навчального закладу пропрацював за фахом не менше 5 років у державному або комунальному закладі чи установі в сільській місцевості, кредит та відсотки за користування ним не повертає, що підтверджується щороку на момент оплати довідкою з місця роботи.

Проте не всі ВНЗ України мають змогу надавати державні кредити (приміром в 2009 р. лише дев'яносто семи ВНЗ, що були підпорядковані Міністерству освіти і науки, молоді та спорту України надано право на видачу таких кредитів). Щороку бюджетом України передбачено розподіл квот різним навчальним закладам на надання пільгових цільових державних кредитів на здобуття вищої освіти. Проте за яким принципом та за якими показниками здійснюється розподіл бюджетних коштів на цільове кредитування в нормативних актах не наведено. З метою дослідження цього питання, розглянемо приклад розподілу квот для медичних навчальних закладів України у 2009-2010 н. р. (табл. 2).

Суттєвим недоліків системи державного цільового кредитування залишається і розмір освітнього кредиту. Законом України "Про державний бюджет на 2010 р." передбачено виділення 14,715 млн. грн. на державне кредитування щодо здобуття студентами вищої освіти, що надало можливість отримати освітні кредити приблизно 3 000 студентам.

Таблиця 2

Квота для вищих медичних навчальних закладів IV рівня акредитації, які підпорядковані МОЗ України, для цільового державного кредитування на здобуття вищої освіти, 2009-2010 н. р.

№ з/п	Вищі навчальні заклади	Сума (грн.)
1	Національний медичний університет ім. О. О. Богомольця	578905,0
2	Одеський державний медичний університет	17600,0
3	Дніпропетровська державна медична академія	77288,0
4	Донецький національний медичний університет ім. М. Горького	74200,0
5	Вінницький національний медичний університет ім. М. І. Пирогова	226925,0
6	Львівський національний медичний університет ім. Данила Галицького	24495,0
7	Луганський державний медичний університет	122400,0
8	Івано-Франківський державний медичний університет	253100,0
9	Тернопільський державний медичний університет ім. С. Я. Горбачевського	342110,0
10	Буковинський державний медичний університет	232483,0
11	Національний фармацевтичний університет	359111,0
12	Українська медична стоматологічна академія	44251,0
Разом		3917244,0

Тобто в середньому розмір державного кредиту становить 4 905 грн., що забезпечить покриття витрат на навчання у звичайному ВНЗ приблизно за півсеместру.

Комерційний кредит на навчання. Недосконаліть або відсутність ринку кредитів на послуги освіти дехто з учених розглядає як основне виправдання державної допомоги вищій школі. Підтвердженням цього є і те, що такий вид кредитування не знайшов своєї підтримки більшою мірою у фінансових установах, і належить до категорії "найбільш ризикованих". Про це свідчать і ставки кредитування, обмеженість строків кредитування та невеликий розмір максимальної суми кредитування. Спеціальні кредитні програми на освіту існують лише в декількох банках, тому абітурієнтам в основному пропонують скористатися програмами споживчого кредитування, ставки яких, як усім відомо, не низькі (табл. 3) [6].

Таблиця 3
Умови надання кредитів на здобуття освіти молоддю банками України

Банк	Процентна ставка	Одноразові комісії	Максимальна сума кредиту	Максимальний строк кредитування
"Фінанси і Кредит"	1,75% в м-ць	-	15 000 грн	3 роки
Правекс-Банк	1,67% в м-ць	від 6% від суми кредиту	10 000 грн	3 роки
ТАС-Комерцбанк	4% в м-ць	-	10 000 грн	3 роки
ОТП Банк	3% в м-ць	10%	25 000 грн	5 років
Надра банк	2,5 % в м-ць	2,5%	50 000 грн	8 років
СБЕРБАНК РОСІЇ	1,3% в м-ць	-	100 000 грн	5 років

Правила надання кредитів суттєво відрізняються по країнам. У низці країн їх надання пов'язано із матеріальним становищем сім'ї (Німеччина, Нідерланди), в інших країнах кредити надаються всім, хто за ними звертається (Данія, Швеція, Великобританія). В останні роки всі країни, які надають підтримку студентам (у вигляді грантів або кредитів), пов'язують її отримання із академічною успішністю, що перетворює їх в один із стимулів підвищення якості отриманої студентом освіти. В 2011 році представники української влади почали жваво обговорювати ідею щодо створення спеціального банку, який кредитуватиме українських абітурієнтів для отримання ними освіти у вищих навчальних закладах держави.

Висновки. Основним напрямом сучасної освітньої державної політики у сфері вищої освіти є тотальна економія на ресурсах, які забезпечують функціонування цієї системи, та економія за рахунок масштабу (об'єднання навчальних закладів). Однак такі заходи не завжди є доцільними, особливо в районах з невеликою чисельністю населення, що, своєю чергою, призводить до виникнення безробіття серед викладачів та зниження якості освіти. В таких умовах доцільним є використання нових, дешевших технологій навчання: дистанційного, навчання по телебаченню тощо. Але сьогодні навчальні заклади та вчителі ще здебільшого не готові до впровадження таких методів навчання. Підсумовуючи все вищезазначене, на нашу думку, необхідни-

ми кроками модернізації сучасної системи фінансування вищої освіти та способами їх впровадження є:

– вироблення регулятивних і стимулюючих важелів для запровадження регіонального комерційного кредитування для отримання вищої освіти, що забезпечить переведення кредитів на навчання із групи ризикових у групу забезпечених і економічно вигідних. У цьому напрямі доцільно внести відповідні зміни до Постанови Кабінету Міністрів України № 916 від 16. 06. 2003 р. "Про затвердження Порядку надання цільових пільгових державних кредитів для здобуття вищої освіти", у структурі регулювання як державних, так і комерційних кредитів, а також затвердити державні гарантії на погашення комерційних кредитів на навчання у випадку їх неповернення боржником;

– встановлення в регіоні верхньої та нижньої межі оплати навчання (щорічно переглядаючи), з урахуванням рейтингу навчального закладу (рівня конкурентоспроможності) та реальних доходів (споживчого бюджету) населення. Адже деякі ВНЗ регіону вдаються до заходів недобросовісної конкуренції, надаючи освітні послуги за демпінговими цінами у відповідній якості;

– децентралізація та підвищення автономії навчальних закладів, що дасть змогу успішніше адаптувати освітні видатки до потреб закладів і покласти на їх керівників і місцевих адміністраторів більшу відповідальність. Але впровадження цих заходів потребує ухвалення низки законів і нормативних актів, які б чітко визначали відповідальність і контролювали ресурси та видатки таким чином, щоб уникнути проблеми корупції та розтрати суспільних коштів;

– на основі децентралізації навчальних закладів, впроваджувати багатоканальне фінансування закладів освіти шляхом залучення нових інструментів ресурсного забезпечення навчання. У західноєвропейських університетах довгостроковим джерелом фінансування вищої освіти виступає створення так званого "ендаумента" – спеціалізованого некомерційного фонду, що є сукупністю фінансових та інших матеріальних цінностей ВНЗ, інвестованих для отримання доходу. Кошти цього фонду не можуть використовуватися на поточну діяльність ВНЗ, а їх ефектне інвестування приносить вищому навчальному закладу в середньому 40-50% річного доходу [2, с. 74]. Для формування таких фондів ВНЗ, в українській системі освіти необхідно створити сприятливий податковий клімат для їх розвитку, а також законодавчу базу щодо порядку створення, функціонування та контролю коштів цього фонду.

Література:

1. Барр Н. Финансирование высшего образования / Н. Барр // Университетское управление. –2006. – № 3 (43). – С. 84-89.

2. Вахтин Н. Б. Эндаумент: новое слово и новые возможности для российского образования / Н. Б. Вахтин // Управление финансовой и хозяйственной деятельностью. – 2006. – № 3. – С. 73-76.

3. Про затвердження Порядку надання цільових пільгових державних кредитів для здобуття вищої освіти: Постанова Кабінету Міністрів України № 916 від 16 чер. 2003 р. / Верховна Рада України. – Офіц. вид. // Офіційний вісник України. – 2003 р. – № 25. – С. 218. – (Бібліотека офіційних видань).

4. Рубинштейн А. Я. Концепция альтернативной реформы высшей школы [Электронный ресурс] / А. Я. Рубинштейн // материалы научно-практической интер.-конф. [“Финансирование и доступность высшего образования”], 10.09. – 30.10.2004. – Режим доступа : http://www. ecsocman. edu. ru/text/16211904/.

5. Статистичний щорічник України за 2010 рік : [стат. зб.]. – К. : Державний комітет статистики України, 2011. – 566 с.

6. Умови надання кредитів на здобуття освіти молоддю банками України: офіційний сайт освітнього порталу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.osvita.org. ua/student/studying/articles/6. html.

УДК 631:338.331

Іванович І. Ю.,
аспірант Хмельницького національного університету

РОЛЬ ЛЮДСЬКОГО РЕСУРСУ В ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСАХ ВІТЧИЗНЯНОГО АПК

У публікації досліджено проблеми відтворення та ефективного використання людського ресурсу в контексті інвестиційної діяльності підприємств АПК.

Ключові слова: *інвестиції, інвестиційна діяльність, кадри, людський капітал, освіта, досвід, сільське господарство.*

В публикации исследованы проблемы воспроизводства и использования человеческого ресурса в контексте инвестиционной деятельности предприятий АПК.

Ключевые слова: *инвестиции, инвестиционная деятельность, кадры, человеческий капитал, образование, опыт, сельское хозяйство.*

The article explored the problem of reproduction and use of human resources in the context of the investment activities of agricultural enterprises.

Keywords: *investments, investment activity, personnel, human capital, education, experience, agriculture.*

Постановка проблеми. Сьогодні людський чинник в інвестиційній діяльності вітчизняних господарств відіграє ключову роль. Потребу в якісній робочій силі сільське господарство задовольняє частково, оскільки механізми освіти та навчання втратили свою дієвість в охопленні передових знань та навиків роботи через відсутність професійної спрямованості, фахового рівня та застарілості навчально-матеріальної бази. Як результат – втрата людського потенціалу, що являє собою основу інвестиційного процесу і є визначальним у формуванні, використанні та розвитку всіх інших ресурсів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження основних проблем теорії і практики розвитку людських ресурсів в умовах інвестиційної діяльності АПК представлені публікаціями таких вчених, як Д. П. Богині, М. П. Бутка, Н. М. Глевацької, Т. І. Грінки, О. А. Дороніна, Г. Т. Кулікова, Л. С. Лисогор, Н. В. Романова, С. М. Самойленко, Г. В. Середи, Н. М. Сливінської. Безпосередньо проблемам стану людських ресурсів як передумові для успішної реа-

© Іванович І. Ю., 2011

лізації інвестиційного проекту не присвячені спеціальні дослідження, що потребує окремого вивчення.

Мета і завдання дослідження. Метою публікації є дослідження впливу якісного стану людського ресурсу на інвестиційні процеси в сільському господарстві. Головним завданням є визначення чинників, що впливають на його погіршення, та запропонувати рекомендації щодо підвищення освітньо-кваліфікаційного рівня, покращення матеріального добробуту, соціального розвитку працівників, що зайняті в цьому секторі економіки України.

Виклад основного матеріалу. Ще фундатор політичної економії У. Петті розглядав робітника не тільки як споживача благ, але й як носія вартості робочої сили в її капіталізованій сфері [3, с. 74]. З часом його теорія "трудівника" трансформувалася у концепцію "людського капіталу", коли працівник є не лише учасником інвестиційних процесів, а й сам потребує інвестицій. В інвестиційному процесі сьогодення людські ресурси оцінюються, насамперед з позицій якісної характеристики робочої сили, що набута індивідом шляхом інвестування у свою освіту, професійне навчання, здібності та навички.

Розбудова соціально орієнтованої ринкової економіки потребує створення умов для збереження і розвитку трудового потенціалу села шляхом забезпечення умов гідної праці та добробуту людей, поліпшення якості його життя. З одного боку, держава не в змозі забезпечити модернізацію сільського господарства та залучає інвесторів з вимогою створення робочих місць, але при цьому відсутні кадри, які їх могли б зайняти. Таким чином, держава "заганяє" інвесторів АПК в замкнуте коло, коли відсутній паритет між економічною та соціальною складовою у відносинах приватного та державного секторів [2, с. 124].

На початок 2011 р. каталог інвестиційних проектів Хмельниччини включає близько 50 інвестиційних пропозицій зі створенням більш ніж 1 000 нових робочих місць (табл. 1). При особистій розмові з представниками інвесторів ТОВ "Новий двір" та ТОВ "Житниця 1" була висловлена найбільш значуща проблема – відсутність персоналу, який міг би освоїти новітню техніку механізованих цехів та комп'ютерні стенди доїльних установок. Існує й дефіцит на працівників, що можуть здійснити ремонт та обслуговування техніки закордонних виробників, оскільки їх знання та навики як і устаткування, на якому вони звикли працювати, є "морально застарілим".

Під час подальшого спілкування було встановлено, що в господарствах зайняті працівники, серед яких 3/5 мають вищу освіту аграрного спрямування. Представники ТОВ "Новий двір" на питання щодо відбору кадрів на роботу, зазначили, що сьогодні показник наявності вищої освіти для них не є головним, ключовою вимога – наявність

передового досвіду роботи в сільському господарстві, а також уміння його передачі, оскільки саме за це інвестори згідні "платити".

Таблиця 1

Оцінка ключових інвестиційних проектів сільського господарства Хмельницької області, 2011 рік [7]

Інвестиційні проекти	**Термін початку та закінчення реалізації проекту**	**Загальний обсяг фінансування, тис. грн.**	**Кількість нових робочих місць**
Реконструкція елеватора Волочиського комбінату хлібопродуктів	2011-2014	16000	86
Комплекс з переробки м'яса і молока, ТОВ "Новий двір" (с. Остапківці, с. Кремінна)	2008-2012	150000	35
Відкриття українсько-польського підприємства "Городоцький м'ясний комбінат"	2007-2012	11200	150
Будівництво зони ремонтного молодняка птахофабрики ЗАТ Агрофірма "Авіс", с. Гуменці	2008-2012	650000	50
Розвиток тваринництва та рослинництва, ПП "Дзюбак", с. Вачів	2011-2015	4000	35
Реконструкція будівель ВАТ "Сільгосптехніка" під регіональну базу з ремонту та обслуговування сільськогосподарської техніки (сервісний центр), смт. Теофіполь	2010-2013	50000	150
Будівництво Теофіпольського молокопереробного заводу, смт Теофіполь	2011-2012	75000	60
Виробництво мясної продукції – свинини, ТОВ "Житниця 1", с. Жилинці	2011-2015	50000	30
Будівництво заводу з виробництва згущеної сироватки потужністю 1,5 тис. тонн на добу, ТОВ "Каскад-Продакшн", м. Луцьк	2011-2013	1175270	150

На сучасному етапі до сфери управління Міністерства аграрної політики та продовольства належить 23 ВНЗ III-IV рівнів акредитації, зокрема 94 коледжі і технікуми у складі аграрних університетів. При цьому тільки 14 із науково-дослідних інститутів УААН мають спільне

розташування з аграрними університетами, що могло б стати основою для нового підходу до поєднання наукової та освітньої роботи в Україні. У галузі також функціонують 10 закладів і 25 підрозділів післядипломної освіти та 33 – з підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації робітничих кадрів. Навчальний процес забезпечують близько 16,7 тисяч науково-педагогічних та педагогічних працівників. Серед них майже дві третини – доктори і кандидати наук, більша частина – професори та доценти, майже 400 старших викладачів та понад 800 викладачів-методистів [6, с. 24].

Невирішеним є питання, чому при такій кількості навчальних закладів (у середньому один аграрний ВНЗ на область) виникла гостра потреба в спеціалізованих кадрах, що не лише мають вищу освіту, а можуть водночас приступити до виконання своїх робочих обов'язків. Така ситуація відображає типову проблему сучасності як освіту та її орієнтації на практичну сферу діяльності в сільському господарстві. Застаріла матеріально-технічна база АПК, що має в наявності 74% зношеного устаткування, актуалізує вимогу щодо зміцнення навчально-матеріальної бази аграрних ВНЗ, поліпшення науково-методичного забезпечення, а з врахуванням цього висувається й потреба в удосконаленні системи підготовки та перепідготовки педагогічних та науково-педагогічних працівників. Доцільним, на наш погляд, є й запровадження системи безперервної аграрної освіти, оскільки можливість виходу з кризи та нарощення конкурентоспроможності галузі стає можливим лише при систематичному ознайомленні з передовими технологіями та обміні досвідом із закордонними колегами.

Аналіз ринку праці в сільському господарстві показав, що наявна диспропорція у ступеніальному розвитку потенційного працівника сільськогосподарського підприємства починається вже на етапі здобуття загальноосвітніх знань, що трансформується в проблему вибору майбутньої професії та виду діяльності. В умовах дефіциту кадрів АПК доцільно запроваджувати професійну орієнтацію вже на шляху до обрання професії та спеціалізованого навчального заходу, оскільки така галузь вимагає не теоретичних знань, а наявність досвіду господарювання (в т. ч. за принципом "соціальної естафети") в сукупності з передовими методами роботи.

"Не шукай щастя, а шукай інвестора" – вислів із новітнього українського фольклору**.** Таким "щастям" для більшості випускників аграрних ВНЗ, що шукають своє місце на ринку праці, є вітчизняні "магнати інвестицій" – агрохолдинги, що здійснюють безкоштовне навчання та забезпечують працевлаштуванням. Діяльність агрошкіл корпорацій "Мрія" та "Астарта" свідчить про той факт, що інвестиції можуть бути не лише матеріалізовані в активах, а й у кадровому потенціалі.

Наприклад, агрохолдинг "Мрія" забезпечує безкоштовне навчання, що складається з теоретичної та практичної частин. Середній термін навчання – близько 6 місяців, під час якого молодих фахівців забезпечують житлом, харчуванням, стипендією у розмірі від 1 000 до 3 000 гривень залежно від його кваліфікації. За умови успішного складання іспитів та захисту дипломної роботи учасники матимуть можливість продовжити працювати у "Мрії". З таким випускниками укладаються довгострокові трудові угоди, зазвичай строком на 5-10 років. Такий період агрохолдинги вважають періодом, за який окупаються інвестиції в людський капітал [5, с. 44].

Спеціалісти агентства "AgriJob" Асоціації "Український клуб аграрного бізнесу" вважають, що такі інвестиції містять "подвійну дозу окупності", коли вони трансформуються у досвід, який передається від наставників до учнів. Такий механізм здобуття навиків роботи має місце при наявності осередку кваліфікованих працівників, досвід яких переноситься до інших за принципом "естафети".

Доцільно проаналізувати діяльність такого агрохолдингу як "Авангард", який навчився "економити" на інвестиціях у людський капітал на прикладі "соціальних естафет". Його входження в діяльність господарств Хмельниччини було здійснено в рамках співпраці з науково-дослідними та фермерськими господарствами, що мають не лише потужну дослідну базу, а й сімейний досвід. Таким чином, об'єднавши у своїй структурі таких суб'єктів, холдинг зменшив свої затрати на підготовку працівників, а вивільнені за цей рахунок кошти зміг інвестувати в оновлення матеріально-технічної бази сільськогосподарських підприємств.

Очевидним є й той факт, що інвестиції в людський капітал є більшою потребою для сучасного інвестора, ніж для держави. За таких умов вітчизняній освіті доцільно посилатись на досвід американської системи університетів, яка функціонує за принципом осередків технопарків, де не лише засвоюються практичні знання, а й здійснюється залучення майбутніх фахівців до науково-дослідної діяльності в обов'язковому порядку. Університети США завдяки суміші базового та грантового фінансування домоглися серйозних інвестицій у конкурсні гранти для сільського господарства, що стали поштовхом для інших видів фінансування, особливо партнерств університетів і промисловості для розширення обсягів дослідницьких робіт та нарощення конкурентного потенціалу американського АПК [8, с. 8].

За таких умов існує значна потреба у розширенні навчальної місії університетів, пов'язаних із аграрними дослідженнями, з метою охоплення як стаціонарного академічного навчання (підготовку наступного покоління), так і дистанційного навчання (побудова мережі

поширення та передачі ідей і технологій). Лише тоді потужна ґрунтована на університетах сільськогосподарська науково-освітня система призведе до трансформації аграрного сектору України та максимізує ефект від вкладених інвестицій у його розвиток.

Висновки. Таким чином, високоякісна робоча сила (з комунікативними вміннями) стала критичною складовою успішного інвестування та поліпшення рівнів соціального капіталу. Сучасний інвестор аграрного сектору України висуває вимоги щодо наявності в кадрів передових знань у межах своєї спеціалізації, що повинні ґрунтуватись не лише на теоретичних, а й на практичних знаннях та навиках роботи. Вважаємо, що проблема наявності якісних кадрів лежить в основі сучасної аграрної освіти, професійної підготовки та орієнтації, що потребує змін та нововведень.

Література:

1. Кавецький В. В. Інвестиції в людський капітал та його формування / В. В. Кавецький // Економічні науки. Управління трудовими ресурсами. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/3. _KAND_2007/Economics/18884.doc.htm.

2. Кириленко І. Г. Трансформація соціально-економічних перетворень у сільському господарстві України: проблеми, перспективи / І. Г. Кириленко. – К. : ННЦ "Інститут аграрної економіки", 2005. – 452 с.

3. Кір'ян Т. Людський капітал в історії економічної думки / Т. Кір'ян // Економіка України. – 2008. – № 9. – С. 46-73.

4. Мельник О. М. Стан людського капіталу в аграрному секторі економіки Львівщини / О. М. Мельник, Т. В. Овчиннікова, В. В. Юкіш // Сталий розвиток економіки. – 2010. – № 2. – С. 8-14.

5. Онищенко О. Сільське господарство, село і селянство України у дзеркалі пострадянської аграрної політики / О. Онищенко, В. Юрчишин // Економіка України. – 2000. – № 9. – С. 42-50.

6. Аграрні вищі навчальні заклади України / за ред. Іщенко Т. Д. – Київ : "Аграрна освіта". – 2008. – 426 с.

7. Офіційний сайт Хмельницької обласної адміністрації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://adm.km.ua/index1.php?link=1.

8. Юрчишин В. Формування і системна розбудова новітньої державної аграрної політики / В. Юрчишин // Економіка України. – 2007. – № 10. – С. 4–14.

УДК 336

Куценко В. О.,
аспірант Національного університету ДПС України

ДЕТЕРМІНАНТИ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

У статті проведено дослідження детермінантів трудової міграції населення України. Проведений регресійний аналіз на основі офіційних даних Держкомстату дозволив встановити перелік статистично значущих чинників-детермінантів та виявити кількісні взаємозв'язки. Визначено, що найбільш істотним чином внутрішню трудову міграцію зумовлюють економічні та соціальні фактори, а зовнішню трудову міграцію – соціальні та екологічні фактори.

Ключові слова: *міграція, населення, внутрішня міграція, зовнішня міграція, трудова міграція.*

В статье проведено исследование детерминантов трудовой миграции населения Украины. Проведенный регрессионный анализ основных официальных данных Госкомстата разрешил определить перечень статистически значимых факторов – детерминантов и очертить количественные взаимосвязи. Определено, что наибольшее влияние на внутреннюю миграцию определяют экономические и социальные факторы, а на внешнюю миграцию – социальные и экологические факторы.

Ключевые слова: *миграция, население, внутренняя миграция, внешняя миграция, трудовая миграция.*

The paper analyzed the determinants of labor migration of Ukrainian population. Conducted a regression analysis based on official data of State Statistics Committee allowed to establish a list of statistically significant factors and to identify determinants of quantitative relationships. It was shown that the most significant influence on internal migration is caused by economic and social factors, and on external labor migration – by social and environmental factors.

Key words: *migration, population, internal migration, external migration, labor migration.*

Постановка проблеми. З поширенням глобалізаційних процесів у світі істотним чином зросла мобільність робочої сили. Основна форма прояву цієї мобільності полягає в міграції трудових ресурсів яку межах однієї країни, так і між різними країнами. При цьому для країн, які

© Куценко В. О., 2011

виступають донорами процесу міжнародної трудової міграції, існують певні як переваги, так недоліки. Зокрема, до негативних економічних наслідків цього процесу належать такі: зменшення пропозиції праці на внутрішньому ринку країни, в яку були зроблені досить вагомі інвестиції в людський капітал, погіршення вікової структури населення, депопуляція сільськогосподарських регіонів країни тощо.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Так, підсумковий ефект міграції робочої сили з України протягом періоду незалежності дозволяє констатувати, що в 2011 році структурне безробіття в нашій країні становитиме близько 550 – 560 тис. осіб. Станом на сьогодні за експертними оцінками брак робочої сили у вітчизняній економіці сягає 1,5 – 2 млн. осіб [1] . За більшістю параметрів це негативне явище, принаймні для економіки України, оскільки призводить не лише до дефіциту робочої сили, але й погіршує в цілому соціально-економічну, демографічну ситуацію в країні, знижує якість трудового потенціалу. Крім того, якщо до країни відбувається приток некваліфікованих мігрантів, то це негативним чином відбивається на системі соціального забезпечення країни, оскільки такі працівники стають чистими бенефіціаріями системи соціального забезпечення за рахунок внесків резидентів країни [2]. Проте в науковій літературі виділяють й позитивні сторони міграції. Так, зовнішня трудова міграція призводить до зменшення рівня безробіття в економіці, збільшення рівня кваліфікації робітників, якщо вони повертаються до рідної країни, також завдяки зовнішній міграції збільшується обсяг грошових переказів. Ці фінансові ресурси впливають не лише на добробут окремої категорії громадян чи родин, до яких вони надходять, а й у цілому на економіку та фінансову систему країни. Адже грошові перекази, крім того, що мають стійку тенденцію до зростання, а тому займають вагоме місце у світовій системі фінансових потоків, є одним з найбільш стабільних джерел фінансових (валютних) надходжень для країн, що розвиваються, та країн з перехідною економікою.

Мета і завдання дослідження. Таким чином**,** мета статті полягає у визначенні основних факторів міграції робочої сили, яка детермінує постійно зростаючу динаміку грошових переказів в Україну.

Виклад основного матеріалу. Одним із основних факторів міграції робочої сили є глобалізація, яка має здебільшого економічні причини. Цей процес характеризується якісними та кількісними параметрами, головними з яких є посилення взаємозв'язку та взаємозалежності економік різних країн, поглиблення міжнародного розподілу та водночас кооперації праці.

А. Філіпенко зазначає, що розвиток глобалізації відбувається у певних формах, однієї з яких є міграція робочої сили в межах усього

світового господарства [3, с. 24]. При цьому він також підкреслює, і з цією позицією слід цілком погодитися, що одним із головних стимулів до міграції є отримання місця роботи та поліпшення соціальних умов життєдіяльності людини. Таким чином, у результаті поширення глобалізаційних процесів в усьому світі фактично унеможливлюється реалізація режиму економічної автаркії. Тому незалежно від політичної волі, бажань і прагнень національних лідерів у світовій економічній системі відбувається зростання масштабів трудової міграції населення. Щодо динаміки зростання масштабів трудової міграції у світі див., зокрема, [4, 5].

Слід розрізняти зовнішню трудову міграцію, тобто зміна місця перебування та працевлаштування окремої особи між різними країнами, і внутрішню трудову міграцію, тобто зміну місця працевлаштування робітників між різними регіонами однієї країни.

У зв'язку з існуванням різних форм трудової міграції слід зазначити, що внутрішня міграція, тобто міграція в межах однієї країни, та зовнішня міграція, хоча й мають ідентичні стимули та економічну природу, проте різняться за формами реалізації та, що найважливіше, за своїми соціально-економічними результатами.

Основна відмінність між ними є абсолютно очевидною і полягає у тому, що потік фінансових ресурсів, який породжується внутрішньою трудовою міграцією, не змінює фінансову базу країни. Внутрішня міграція може призводити до зростання рівня соціально-економічної диференціації між різними регіонами країни, проте на макроекономічному рівні фінансова база країни залишається незмінною. Адже і джерело доходів, і напрями витрат економічних агентів територіально знаходяться в межах однієї країни, а тому макроекономічні пропорції первинного розподілу та перерозподілу національного доходу залишаються незмінними.

На відміну від цієї ситуації, у випадку зовнішньої трудової міграції, джерело доходів певної особи знаходиться поза межами країни, з якої він виїхав на роботу. Проте, коли здійснюються грошовий переказ між країнами, напрями використання частини доходу, тобто витрати, або заощадження, які мають іноземне джерело походження, будуть знаходитися на батьківщині робітника. Таким чином, зовнішній грошовий переказ змінює фінансову базу як країни, тимчасового працевлаштування робітника, так і тієї країни, звідки він прибув. Зрозуміло, що у випадку коли трудова міграція зростає в масштабах, сумарний ефект зовнішніх грошових переказів змінюється здебільшого прямо пропорційно до кількості мігрантів. Проте на величину переказів, зрозуміло, впливає не тільки фактор масштабів трудової міграції, а й багато інших чинників. Найважливішими серед них у науковій літера-

турі виділяють такі: дохід мігранта, дохід родини мігранта, рівень безробіття, відсоткові ставки, валютний курс, величина інфляції [6, с. 73]. Зрозуміло, що цей перелік не є повним. Без зайвих застережень можна передбачити, що важливими економічними детермінантами величини грошових переказів є також зокрема такі як: термін перебування і працевлаштування в іноземній країні, економічний статус професії, соціальний статус працівника, податки, сектор, в якому робітник є працевлаштованим. Так, істотним чином на фінансові рішення трудового мігранта буде мати важлива обставина – влаштований працівник в офіційному чи в тіньовому секторі економіки. Неодмінно варто брати до уваги також такий важливий момент, як те, чи планує працівник залишатися в іноземній країні на постійній основі, чи планує з часом повернутися на батьківщину. Від цих намірів будуть залежати не лише споживча поведінка чи схильність до заощаджень, а й обсяги переказів. Зокрема, для тих мігрантів, які планують залишитися в іноземній країні на постійне місце проживання, заощадження є важливим детермінантом асиміляційного процесу на чужині [7].

Таким чином, можна констатувати, що наявні в науковій літературі дослідження з цієї проблематики визначають широкий спектр чинників – детермінантів грошових переказів. Проте не всі вони є значущими саме для явища трудової міграції.

Стимули до зовнішньої трудової міграції можуть бути навіть не пов'язаними з причинами, які зумовлюють таке явище, як грошові перекази. Так, зокрема щедрість "країн суспільного добробуту" у вигляді запровадження високих соціальних стандартів для населення є важливим чинником, який приваблює велику кількість іммігрантів, проте низького професійного рівня [2, 8]. Проте можливо одним із основних детермінантів, який зумовлює існування такого явища, як міграція є істотна диференціація у рівнях середньодушового доходу на людину між різними країнами. В пошуках якщо не кращого життя, то більшого заробітку відбувається найбільший потік мігрантів від країн з низьким середньодушовим рівнем доходу до країн з високим значенням зазначеного показника. Іншими словами, диференціація в рівнях середньодушового доходу, зокрема заробітку, є важливим економічним детермінантом трудової міграції.

Важливим чинником, який, без сумніву, суттєво впливає на обсяги трудової міграції як всередині країни, так і поза її межами є рівень безробіття. Адже від ємності, можливості працевлаштування та інших характеристик ринку праці безпосередньо залежать мотиваційні рішення економічних агентів. Проте, на нашу думку, цей чинник є похідним від чинника доходу, заробітку, оскільки загальновідомо, що ціна трудової сили на ринку праці формується під впливом та з

урахуванням попиту, пропозиції праці та їх співвідношень (надлишку чи дефіциту).

В останні роки важливим чинником, що впливає на перебіг більшості соціально-економічних процесів у світі, є глобальна фінансова економічна криза 2008 – 20190 рр., яку в науковій літературі ідентифікують як Велику рецесію.

Що стосується українських заробітчан, то, за даними проведених досліджень, зазначається, що "при оцінюванні можливих наслідків світової фінансової кризи для трудових міграцій громадян України слід виходити з характеру зайнятості, зокрема з особливостей ніші на ринку праці, яку заповнюють наші співвітчизники. Переважною мірою їхні трудові міграції побудовані за стратегією маргінальної ринкової ніші… Що стосується заробітків, то навіть у перші місяці вони помітно перевищують стандарти оплати праці на батьківщині, хоча і значно поступаються таким у країні – реципієнті" [9, с. 68]. Саме ця відмінність дає підстави стверджувати, що фінансова криза навряд чи призведе до скорочення трудової міграції українського населення.

Отже, попередній аналіз та відомі в науковій літературі результати попередніх досліджень вказують на широке коло чинників – детермінантів трудової міграції, серед яких є економічні, соціальні, політичні, екологічні, демографічні тощо.

З метою виявлення найбільш значущих чинників – детермінантів внутрішньої та зовнішньої трудової міграції в Україні та встановлення кількісних взаємозв'язків було проведено регресійний аналіз на основі офіційних даних Держкомстату України [10]. Потрібно відразу зауважити, що оскільки аналіз здійснювався за роками в регіональному розрізі, це істотним чином обмежувало відбір факторів – детермінантів для цілей цього дослідження. Це пов'язано з тим, що не всі показники представлені в потрібному розрізі. Зокрема, дані про рівень безробіття населення за регіонами України існують тільки з 2008 року, водночас на момент проведення дослідження дані про валовий регіональний продукт на людину були доступні тільки до 2008 року.

Ввесь масив статистичних даних, що характеризує залежні змінні, представляє собою інформацію про міграційний рух населення в межах та за межі України в розрізі регіонів за 2006 – 2009 рр. У випадку визначення чинників – детермінантів трудової міграції в межах України за її регіонами як залежної змінної виступали дані про баланс (нетто-співвідношення) прибулих та вибулих з цього регіону протягом відповідного року, що представлені у вигляді коефіцієнта нетто – співвідношення прибулих та вибулих на 1 тис. осіб. На відміну від цього, у випадку визначення чинників – детермінантів зовнішньої трудової міграції як залежна змінна виступав показник абсолютної кількості

осіб, що виїхали на роботу за кордон протягом року з відповідного регіону.

Така відмінність показників, які характеризують зовнішню та внутрішню трудову міграцію, пов'язана з тим, що сукупна пропозиція робочої сили в Україні у випадку внутрішньої міграції на макрорівні не змінюється. Якщо особа вибула з одного регіону України і працевлаштувалася в іншому, то змінюється лише її географічне місцеперебування, яке не відбивається у макроекономічних показниках пропозиції робочої сили, загальної чисельності населення країни тощо. Таким чином, підсумковий річний баланс внутрішньої трудової міграції населення за усіма регіонами України є нульовим.

На відміну від цього, виїзд особи на працевлаштування за межі України змінює регіональні та макроекономічні показники.

Крім цього, з мотивів чистоти експерименту свідомо не бралася до уваги чисельність прибулих до України трудових мігрантів з інших країн. Слід припустити, що існують певні відмінності мотивів внутрішньої та зовнішньої трудової. Крім того, внутрішні чинники – детермінанти, що були обрані для аналізу, навряд чи безпосередньо визначають поведінку та рішення тих мігрантів, які приїхали на роботу з інших країн. З огляду на це, до уваги бралися лише трудові мігранти, що виїхали з країни, а не нетто-баланс, як у випадку з внутрішньої трудової міграцією.

Уся сукупність регресорів представлена трьома групами факторів: економічні, соціальні, екологічні (таблиця 1).

Отже, уся сукупність чинників представлена 4 економічними показниками, 6 соціальними та 1 екологічним. Таким чином, розмірність матриці регресорів становить 11 × 27, а загальний вигляд регресійної моделі, що використовується для дослідження, є таким:

$$y = a + \sum_{r=1}^{1} X_r + u, \qquad (1)$$

де y – залежна змінна, що характеризує зовнішню чи внутрішню міграцію; a – константа; X_r – регресори представлені в таблиці 1; u – помилка моделі з параметрами білого шуму. У кожному випадку N=27, тобто кількість спостережень дорівнює кількості регіонів України.

Варто зазначити, що обмеження лише цими групами факторів має як об'єктивні, так й суб'єктивні причини. Зрозуміло, що на обсяги і масштаби трудової міграції можуть мати також політичні, релігійні, расові чинники, геноцид тощо. Проте з високим рівнем достовірності слід припустити, що їх значущість є значно меншою і менш вагомою, оскільки у більшості країн світу не існує політичних, релігійних репресій, расової дискримінації чи дискримінації національних меншин.

Таблиця 1

Характеристика чинників-детермінантів трудової міграції

ГРУПИ ФАКТОРІВ	№	Характеристика (назва) показника	Вимір показника
Економічні	1.	Валовий регіональний продукт	Грн. / людину
	2.	Наявний дохід у регіоні	Грн. / людину
	3.	Річний темп приросту середньомісячної заробітної плати у регіоні	Проценти
	4.	Рівень безробіття у регіоні	у процентах до населення працездатного віку
Соціальні	5.	Природний приріст (зменшення) кількості населення у регіоні	Коефіцієнт кількості на 1 тис. осіб.
	6.	Смертність дітей у віці до 1 року у регіоні	Коефіцієнт кількості на 1 тис. осіб
	7.	Кількість шлюбів у регіоні	Коефіцієнт кількості на 1 тис. осіб
	8.	Кількість розлучень у регіоні	Коефіцієнт кількості на 1 тис. осіб
	9.	Міське населення у регіоні	Тис. осіб
	10.	Сільське населення у регіоні	Тис. осіб
Екологічні	11.	Викиди шкідливих речовин та діоксиду вуглецю в атмосферне повітря	Тис. тонн

Джерело: складено автором

В Україні принаймні ці ганебні явища не мають системного та масового характеру, а тому їх впливом можна нехтувати. Крім того, особливий інтерес цього дослідження становить виявлення саме первинних чинників трудової міграції, до яких, на нашу думку, слід віднести саме економічні та соціальні чинники.

Потрібно також зазначити, що нами свідомо під час регресійного аналізу не використовувались лагові значення регресорів та метод "dummy" – змінних, який можна було б використовувати, наприклад, для диференціації регіонів України за географічним місцем розташування або наближення до зовнішнього кордону країни.

Таблиця 2

Регресійна статистика моделей із залежною змінною – внутрішня міграція населення за регіонами України

РІК	2006		2007		2008		2009	
Регресійна статистика								
Множинний R	0,9674		0,8949		0,9439		0,9399	
R-квадрат	0,9359		0,8008		0,8910		0,8834	
Нормований R-квадрат	0,8959		0,6763		0,8111		0,8105	
Стандартна похибка	0,7675		1,2523		0,9362		0,5029	
F-критерій	23,3675		6,4326		11,1498		12,1235	
№ чинника в таблиці 1	Коефіцієнти	t-стат	Коефіцієнти	t-стат	Коефіцієнти	t-стат	Коефіцієнти	t-стат
Y – перетин	-31,18531	-3,1288	-20,5143	-1,2237	-18,8764	-1,1207	-12,6004	-1,4096
1	0,0002	1,6226	0,0002	1,0586	0,0000	0,4567	н/д	н/д
2	-0,0004	-0,6090	-0,0002	-0,2681	0,0001	0,2771	0,0001	1,8592
3	18,0564	2,2955	10,5432	0,7819	8,2090	0,6450	1,1660	0,1591
4	н/д	н/д	н/д	н/д	-0,3632	-1,6063	-0,1573	-1,5132
5	0,0531	0,4740	0,1823	1,1933	-0,1500	-0,9564	-0,1649	-2,0957
6	-0,3197	-3,3443	0,0301	0,1636	-0,1047	-0,4658	0,0558	0,4820

7	1,5979	3,8600	0,6171	1,1491	2,3269	3,1406	1,6898	4,4497
8	0,1768	0,3470	0,5519	0,6217	-1,5834	-1,6795	-0,5254	-1,0099
9	0,0013	2,2734	0,0006	0,6014	0,0000	-0,0486	-0,0001	-0,1948
10	-0,0015	-1,5646	-0,0008	-0,4988	-0,0016	-1,1939	0,0003	0,5133
11	-0,0015	-1,5269	-0,0013	-0,8351	-0,0070	-0,2848	-0,0007	-0,7361

Джерело: розрахунки автора.

Загалом загальновизнаним є факт того, що міграція та схильність до міграції населення регіонів, які межують з зовнішніми кордонами України, особливо на заході і сході країни, є вищою ніж, наприклад, у центральних регіонах країни. З огляду на це метод “dummy” – змінних не використовувався.

Таблиця 3

Регресійна статистика моделей із залежною змінною – зовнішня міграція населення за регіонами України

РІК	2006		2007		2008		2009	
Регресійна статистика								
Множинний R	0,9178		0,9289		0,9598		0,9324	
R-квадрат	0,8423		0,8628		0,9212		0,8694	
Нормований R-квадрат	0,7437		0,7771		0,8634		0,7877	
Стандартна похибка	461,7727		423,7169		256,5678		248,8762	
F-критерій	8,5453		10,0659		15,9380		10,6488	
№ чинника в таблиці 1	Коефіцієнти	t-стат	Коефіцієнти	t-стат	Коефіцієнти	t-стат	Коефіцієнти	t-стат
Y – перетин	338,1705	0,0564	2008,8845	0,3542	494,7899	0,1072	994,5295	0,2248

1		0,0477	0,5186	0,0354	0,5659	-0,0526	-1,7677	н/д	н/д
2		-0,5197	-1,4946	-0,4043	-1,6133	-0,0176	-0,1818	-0,0953	-2,6826
3		3786,3503	0,8001	1635,4000	0,3585	6107,6378	1,7512	802,8267	0,2214
4		н/д	н/д	н/д	н/д	-227,6894	-3,6744	-40,5935	-0,7890
5		38,7084	0,5740	10,6578	0,2062	77,4332	1,8014	-13,8686	-0,3562
6		0,2894	0,0050	66,7892	1,0713	-106,4610	-1,7283	2,2598	0,0394
7		-168,2883	-0,6757	-162,8936	-0,8965	-449,6359	-2,2144	13,3670	0,0711
8		37,9177	0,1237	67,2921	0,2240	11,4004	0,0441	-143,5040	-0,5573
9	1,3184	3,9818	1,5326	4,8865	0,9781	8,0336	0,9900	4,3164	
10	-0,8894	-1,5142	-0,8987	-1,5709	-1,3688	-3,7947	-0,5458	-1,6415	
11	-0,1982	-0,3344	-0,9357	-1,7777	-2,8630	-0,4223	-0,7578	-1,6417	

Джерело: розрахунки автора.

У результаті проведених економетричних розрахунків (використовувався лінійний регресійний аналіз, МНК) було отримано результати, які наведені в таблицях 2 і 3.

Висновки. З отриманих результатів регресійного аналізу випливають такі висновки.

Серед економічних чинників впливовим є такий економічний чинник як рівень безробіття. Він досить істотно, з від'ємним знаком в обох випадках впливає як на внутрішню, так і на зовнішню міграцію населення України (див. таблицю 2 і 3 за 2008 рік). Це досить неоднозначний і неочікуваний статистичний факт, оскільки варто було б очікувати іншої залежності. Зокрема, зростання рівня безробіття призводить до пошуку роботи в інших регіонах або за кордонами України. У нашому випадку залежність є не прямою, а зворотньою, а саме, зростання безробіття зменшує масштаби як внутрішньої, так і зовнішньої міграції в Україні. Очевидно, така залежність є результатом особливостей вітчизняного ринку праці, а також економіки країни в цілому. Інші економічні чинники є менш значущими порівняно з соціальними чинниками.

У результаті проведеного аналізу було встановлено, що на внутрішню міграцію населення за різні роки позитивним чином впливає такий соціальний фактор як кількість шлюбів. Можна припустити, що цей чинник є значущим тому, що шлюби відбуваються між особами, які мешкають у різних регіонах. В результаті створення сім'ї, хтось із подружжя переїжджає на постійне місце проживання в інших регіон, що врешті-решт позитивно відбивається на статистиці внутрішньої міграції.

На зовнішню міграцію суттєво впливає, з позитивним знаком, наявність міського населення, і з від'ємним знаком – наявність сільського населення у регіоні (див. табл. 3). Очевидно, що за кордон на роботу в першу чергу виїжджають працівники з міст України, що є непрямим свідченням наступного твердження. На роботу за межі країни ідуть в перше чергу більш кваліфіковані працівники, в той час як представники сільських регіонів більш схильні до міграції в межах України або ідуть за кордон лише після певної асиміляції в містах нашої держави.

Варто зазначити, що статистично значущим виявився й екологічний чинник, а саме викиди шкідливих речовин та діоксиду вуглецю в атмосферне повітря. Проте логічно було б припустити, що зростання цього показника, яке призводить до погіршення екологічного стану регіону призводить до збільшення як внутрішньої, так й зовнішньої трудової міграції. Проте цей чинник несподівано виявився значущим із від'ємними коефіцієнтами (див. табл. 2 і 3). Тому логічним пояснення такого співвідношення може бути те, що цей чинник опосередковано характеризує такий показник, як економічна активність суб'єктів

господарювання й особливо в промислових регіонах країни. Зменшення викидів означає зменшення економічної активності суб'єктів господарювання і, як наслідок цього, повне або часткове (неповний робочий день, відпустка за власний рахунок тощо) безробіття, що примушує до пошуку в інших регіонах або за межами країни.

Узагальнюючи результати потрібно зазначити таке.

По-перше, на сучасному етапі розвитку соціально-економічних взаємин у світовій господарській системі основним економічним рушієм трудової міграції виступають глобалізаційні процеси, які в основному мають економічну природу, зокрема, трудова зайнятість, що дозволяє отримувати більший рівень доходу, поліпшення матеріального добробуту, виробничих та соціальних умов життєдіяльності громадян. Коло причин, з яких відбувається трудова міграція, суто економічними причинами не обмежується, проте ми можемо констатувати, що саме вони є першопочатковими детермінантами, вихідними стимулами міграційного процесу. Наявна диференціація між доходами та рівнями добробуту населення світу різних країн зумовлює існування масштабних міграційних процесів у господарській системі світу.

По-друге, за статистичними даними про обсяги внутрішньої та зовнішньої міграції за регіонами України було проведено економетричне дослідження, спрямоване на виявлення найбільш значущих детермінантів міграційного процесу в Україні. Як детермінанти були відібрані 3 групи показників (економічні, соціальні, екологічні). Як незалежна змінна у випадку дослідження внутрішньої міграції використовувались статистичні дані про баланс (нетто-співвідношення) прибулих та вибулих з цього регіону протягом відповідного року. Як незалежна змінна у випадку дослідження зовнішньої міграції використовувались статистичні дані про абсолютну кількість осіб, що виїхали на роботу за кордон протягом року з відповідного регіону.

Проведений регресійний аналіз на основі офіційних даних Держкомстату дозволив встановити перелік статистично значущих чинників – детермінантів та виявити кількісні взаємозв'язки. Визначено, що найбільш істотним чином внутрішню трудову міграцію зумовлюють економічні та соціальні фактори, а зовнішню трудову міграцію – соціальні та екологічні чинники.

Література:

1. Електронний ресурс. – Режим доступу : http://www.dt.ua/newspaper/articles/75323#article.

2. Razin A., Wahba J. Free vs. Controlled Migration : Bilateral Country Study / A. Razin, J. Wahba // NBER Working paper series. – February 2011. – № 16831. – 38 p.

3. Филипенко А. С. Экономическая глобализация : истоки и результаты / А. С. Филиппенко. – Москва : "Экономика", 2010. – 511 с.

4. Гайдуцький А. П. Міграційний капітал в країнах, що розвиваються / А. П. Гайдуцький. – К. : УкрІНТЕІ, 2008. – 296 с.

5. Гайдуцький А. П. Економічна природа міграційного капіталу / А. П. Гайдуцький // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 6. – С. 192-205.

6. Lianos T. P. Factors Determining Migrant Remittances: The Case of Greece / Theodore P. Lianos // International Migration Review. – 1997. – Vol. 31. – №. 1. – P. 72-87.

7. Piracha M., Zhu Y. Precautionary Savings by Natives and Immigrants in Germany / M. Piracha, Y. Zhu // IZA Discussion Paper. – 2007. – № 2942. – 27 p.

8. Cohen A., Razin A. The Skill Composition of Immigrants and the Generosity of the Welfare State: Free vs. Policy – Controlled Migration / A. Cohen, A. Razin // NBER Working Paper. – 2008. – W14459. – 37 p.

9. Зовнішня трудова міграція населення України. – ДП "Інформаційно-аналітичне агентство". – 120 с.

10. Електронний ресурс. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.

УДК 338.27

Лучик С. Д.,
доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри соціальної економіки і інформаційних технологій Подільського державного аграрно-технічного університету,
Лучик В. Є.,
кандидат фізико-математичних наук, доцент, завідувач кафедри математичних дисциплін і моделювання Подільського державного аграрно-технічного університету

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ ДЕРЖАВНОЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ

У статті розглядаються проблеми, які виникають при формуванні та використанні фінансових ресурсів регіонів; визначені основні напрямки покращення і вдосконалення фінансового забезпечення державної регіональної політики в Україні.

Ключові слова: *фінансові ресурси регіону, фінансова політика регіону, місцеві бюджети, оптимізація доходів і видатків місцевих бюджетів, фінансові результати підприємств, фінансове забезпечення державної регіональної політики.*

В статье рассматриваются проблемы, которые возникают при формировании и использовании финансовых ресурсов регионов; сформулированы основные направления улучшения и совершенствования финансового обеспечения государственной региональной политики в Украине.

Ключевые слова: *финансовые ресурсы региона, финансовая политика региона, местные бюджеты, оптимизация доходов и расходов местных бюджетов, финансовые результаты предприятий, финансовое обеспечение государственной региональной политики.*

Problems which arise up at forming and use of financial resources of regions are examined; basic directions of improvement and perfection of the financial providing of public regional policy are determined in Ukraine.

Keywords: *financial resources of region, financial policy of region, local budgets, optimization of profits and charges of local budgets, financial results of enterprises, financial providing of public regional policy.*

Постановка проблеми. Ефективність регіональної політики будь-якої держави визначається не тільки наявністю теорії, методології, правової бази, а й фінансових ресурсів. Значимість останніх особливо велика, оскільки навіть при наявності самої прогресивної методології,

© Лучик С. Д., Лучик В. Є., 2011

сильних інститутів і ретельно підготовленого законодавства дієвість регіональної політики може бути мінімальною, якщо відсутні необхідні матеріальні та фінансові ресурси для її реалізації. Як слушно зауважує О. В. Шевченко, реальне самоврядування територій – це не тільки перелік повноважень у нормативно-правових актах і їх законодавче фінансування, а й можливості на практиці приймати рішення щодо оптимального залучення і використання джерел доходів для фінансування повноважень [1, с. 150].

Масштаби, форми та механізми формування і витрачання фінансових ресурсів регіональної політики значною мірою залежать від загальноекономічних чинників і умов розвитку країни, від політичної стабільності в державі та її регіонах, стану державного бюджету, наявності відповідної законодавчої бази. Отже, чим вищий розвиток усіх зазначених чинників, тим більше у держави можливостей для підтримки депресивних і відсталих регіонів, а також для стимулювання росту в регіонах-локомотивах на основі реалізації інвестиційних програм і проектів. Повинні застосовуватися диференційовані форми і механізми консолідації фінансових ресурсів регіональної політики та їх використання залежно від загального стану економіки і суспільства, які повинні бути чітко прив'язані до кризової ситуації або до ситуації стагнації, або до ситуації виходу з кризи та економічного зростання.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Значний внесок у дослідження державної регіональної політики внесли такі відомі вітчизняні науковці, як З. Варналій, В. Василенко, В. Воротін, Я. Жаліло, М. Долішній, С. Сонько, О. Черевко та інші фахівці в галузі державного управління та регіоналістики. Питання фінансового забезпечення державної регіональної політики досліджували відомі фахівці, такі як І. Вахович, З. Герасимчук, Я. Жаліло, О. Кириленко, О. Ковалюк, С. Кравченко, І. Лютий, О. Шевченко та інші. Їхні фундаментальні праці можуть використовуватися як основа для подальших досліджень у сфері формування ефективної державної регіональної політики, її фінансової складової та вдосконалення системи визначення пріоритетів.

Мета і завдання дослідження. Необхідність стратегічного визначення пріоритетів та завдань регіонів держави для досягнення високого рівня та якості життя населення (головної мети державної політики) потребують проведення наукових досліджень, покликаних стати підгрунтям прийняття ефективних управлінських рішень у сфері бюджетування.

Виклад основного матеріалу. Досвід розвинутих європейських країн свідчить, що саме регіони стають локомотивами економічного розвитку, що сприяє підвищенню ефективності фінансової системи у цілому. В економічно розвинутих країнах ЄС місцеві органи влади,

будучи повністю відповідальними за соціально-економічний стан відповідної адміністративно-територіальної одиниці, проводять активну економічну політику, в тому числі у питаннях пошуку та залучення інвесторів. Закономірно, що місцеві органи влади краще обізнані з фінансовими потребами регіону, тому спрямовують бюджетні кошти у ті напрями, де це більш необхідно.

Проблема України полягає у відсутності стрункої ієрархії адміністративно-територіальних одиниць, що веде до неможливості чіткого розмежування повноважень та бюджетів між органами місцевого самоврядування, що діють у цих одиницях. Місцева влада сьогодні виступає у ролі регіональних філій центральних органів влади.

Як свідчать дані Міністерства фінансів України, рівень забезпечення видатків бюджетів доходами на одну особу наявного населення в цілому в Україні за період досліджень знизився з 84,2% до 53,0%, а у 2010 р. кожна гривня видатків тільки на 53% покривалась доходами. Зниження рівня забезпечення видатків доходами спостерігаємо в усіх регіонах держави (рис. 1).

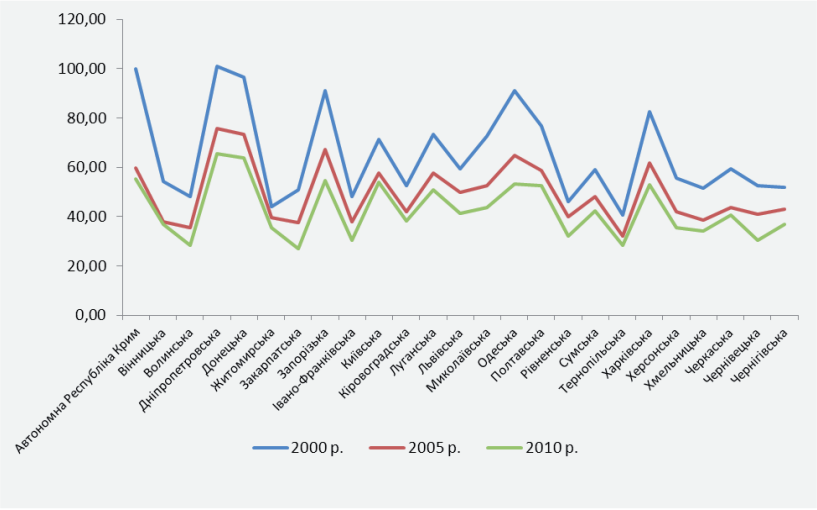


Рис. 1. Динаміка рівня забезпечення видатків доходами місцевих бюджетів (на 1 особу) за 2000-2010 рр., % [3]

Найменше доходів на одну тисячу гривень видатків у 2010 р. отримують у Закарпатській, Тернопільській та Волинській областях (відповідно 269 грн., 282 грн., 285 грн.). Рівень забезпечення видатків у Дніпропетровській області знизився з 100,8% у 2000 р. до 65,4% у 2010 р. Аналогічна тенденція має місце навіть в Автономній Республ-

ліці Крим і Донецькій області, які у 2000 р. мали рівень забезпечення 100%, тобто у бюджетному забезпеченні були самодостатніми.

У 2010 р. до складу місцевих бюджетів надійшло 57,3 млрд. грн.. доходів, що враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів ("перший кошик"), що становить 101,2% річного розрахункового показника Міністерства фінансів України. Найвищі значення спостерігалися у Луганській (115,1% річного розрахункового показника), Донецькій (110,1%), Миколаївській (108,6%) областях. Загалом у 23 регіонах розрахункові показники були виконані. Однак у Київській та Волинській областях відмічено недовиконання розрахункових показників відповідно на 3,5% і 3,3%.

Частка трансфертів у доходах місцевих бюджетів зросла з 29,0% (2000 р.) до 49,1% (2010 р.). Темпи зростання доходів (без урахування трансфертів) за період дослідження значно нижчі за темпи зростання трансфертів (рис. 2).

Рис. 2. Динаміка зростання доходів і трансфертів місцевих бюджетів за 2000-2010 рр. [3]

Різниця між показниками у 2000 р. і 2004 р. становила більше 40 в. п. Починаючи з 2005 р. різниця дещо скорочувалась і у 2010 р. сягнула 11,7 в. п. У структурі трансфертів найбільшу частку становили дотації вирівнювання (56,1% у 2010 р.). Значну частку (38,3%) становлять також субвенції з соціального захисту.

Отже, частка "першого кошика" у доходах загального фонду місцевих бюджетів сягала 84,6%. Зростання відбулось переважно за рахунок збільшення номінальних надходжень податку з доходів фізичних

осіб. Власними доходами, які не враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів, забезпечується близько 15% доходів.

Однак, чим більше доходів включається до "першого кошика", тим менше стимулів мають органи місцевого самоврядування щодо проведення роботи з їх мобілізації. Посилюється залежність місцевого самоврядування від рішень органів влади. Звідси зростання кількості дотаційних регіонів в Україні. Якщо на початку 1990-х років таких областей було 13-15, на початку 2000-х років – близько 20, то сьогодні такими є всі регіони, крім Києва [2, с. 13].

Отже, місцеві бюджети відіграють важливу роль у забезпеченні макроекономічної стабільності в державі, реалізації соціальних програм. Саме регіональні фінанси повинні забезпечувати через місцеві бюджети фінансування частини витрат на освіту, охорону здоров'я, житлово-комунальне господарство, соціальну підтримку населення. Їм також належить важлива роль у забезпеченні вирівнювання рівнів соціально-економічного розвитку регіонів через механізм міжбюджетного перерозподілу фінансових ресурсів.

Слід зауважити, що заходи щодо фінансового вирівнювання мають на меті забезпечити кожному місцевому самоврядуванню можливість надавати соціальні послуги на приблизно однаковому рівні за однакових ставок оподаткування. Оскільки дотації вирівнювання не прив'язані до фінансування конкретних видатків, ці трансферти працюють на вирівнювання видаткового потенціалу місцевого самоврядування на рівні області, міста та району. В такий спосіб дотації вирівнювання примирюють між собою мету вирівнювання та мету забезпечення розмаїтості місцевих бюджетів. Тенденції зростання частки дотацій вирівнювання свідчать про те, що держава надає можливість місцевим органам влади і самоврядування самостійно визначати напрямки витрачання коштів.

Однак наявність у органів місцевого самоврядування права на встановлення місцевих податків та зборів не забезпечує наповнення дохідної частини місцевих бюджетів. Місцеві податки і збори, як правило, характеризуються невеликим обсягом надходжень і формують лише до 2% дохідної частини місцевих бюджетів, тоді як у ЄС така частка сягає 30% (в основному завдяки податку на нерухомість).

Регіональна фінансова політика має спрямовуватися на створення сприятливих фінансових умов для розвитку виробництва тих галузей економіки, які мають вирішальне значення для розвитку конкретного регіону та задоволення потреб його населення. Досягти цього можна як шляхом вишукування додаткових інвестицій у ці галузі та стимулювання залучення додаткових коштів самих підприємницьких структур, так і шляхом створення сприятливих фінансових можливостей

для іноземних інвесторів – надання податкових пільг, вільного вивезення одержаного прибутку, гарантії збереження майна та захисту іноземних інвесторів. Стимулювання інвестицій для розширення виробництва за рахунок коштів підприємницьких структур має здійснюватися з урахуванням форми власності, галузі виробництва, природних умов, територіального розміщення та інших чинників.

Оцінка фінансового стану українських підприємств за 2000-2010 рр. свідчить, що за весь період дослідження, крім 2009 р., фінансові результати (сальдо) діяльності підприємств до оподаткування в регіонах і в країні в цілому зростали. Найвищі темпи зростання були досягнуті у 2004 р. – у 2,3 раза. У 2009 р. сальдо було мінусове і становило 42414,7 млн. грн. Різке погіршення фінансових результатів діяльності підприємств та скорочення частки прибуткових підприємств (рис. 3) спричинила економічна криза 2008 р.

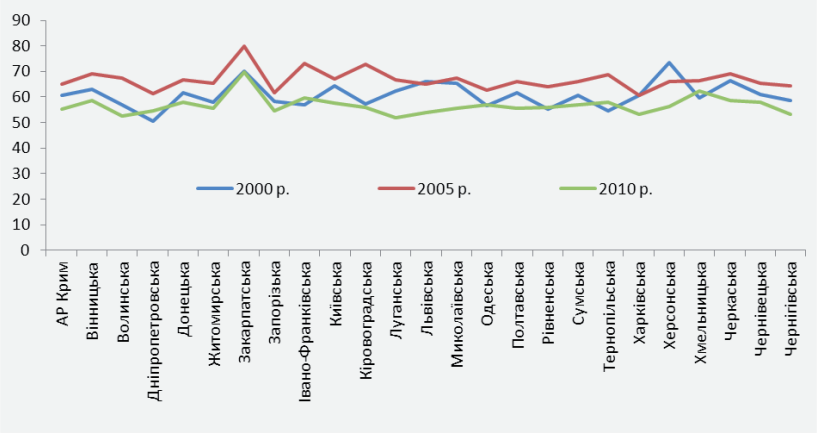


Рис. 3. Питома вага прибуткових підприємств у загальній кількості підприємств у регіонах у 2000-2010 р., % [4, с. 66; 5, с. 1]

У середньому питома вага прибуткових підприємств у 2010 р. порівняно з 2000 р. зменшилась на 5-6%. Найбільше зменшення відмічено у Львівській (на 12,2 в. п.), Луганській (10,6 в. п.) і Миколаївській (9,9 в. п.) областях. Тільки в Івано-Франківській і Одеській областях спостерігалось збільшення числа прибуткових підприємств.

Порівняння ж показника прибутковості підприємств у 2010 р. з 2005 р. дало ще гірші результати. У цьому випадку скорочення питомої ваги прибуткових підприємств відбулось в усіх регіонах і становило у цілому 9-10 в. п.

Значне погіршення фінансових результатів відбулось у діяльності промислових підприємств. За період досліджень частка прибуткових підприємств у галузі коливалась від 58,2% (2000 р.) до 66,6% (2007 р.) і знову знизилась до 58,2% у 2010 р. Зниження прибутковості відзначено у діяльності підприємств галузі будівництва і транспорту та зв'язку. Частка прибуткових підприємств у будівництві коливалась від 53,7% (2010 р.) до 68,1% (2006 р.). Галузь будівництва 2010 р. завершила зі збитками у сумі 457,8 млн. грн. Прибуткових підприємств транспорту і зв'язку за період 2000-2010 рр. стало менше на 7,9 в. п., ніж у 2007 р. (найкращому для галузі за рівнем прибутковості).

Висновки. Отже, актуальним завданням влади є запровадження нових механізмів наповнення місцевих бюджетів за рахунок розширення джерел доходів шляхом фінансової підтримки активної підприємницької та інвестиційної діяльності. Фонд місцевого бюджету розвитку має стати інституціалізованим фондом інвестицій органів місцевої влади. Допомогти у практичній реалізації цих завдань призвана адміністративно-територіальна реформа, яка сприятиме досягненню територіальної відповідності між повноваженнями органів місцевого самоврядування, доходами, які передані у їх розпорядження, та видатками відповідних бюджетів.

Основним напрямом у розвитку фінансової бази регіонів повинен стати пошук додаткових пріоритетів, які б давали змогу суттєво зміцнювати механізми поновлення їх фінансових ресурсів.

Література:

1. Шевченко О. В. Фінансова самодостатність територій як пріоритет державної регіональної політики в Україні / О. В. Шевченко // Стратегічні пріоритети. – № 3 (8). – 2008 р. – С. 150-156.

2. Нова архітектура бюджетної системи України: ризики та можливості для економічного зростання / Молдован О. О., Жаліло Я. А., Шевченко О. В.; За редакцією Я. А. Жаліла – К. : НІСД, 2010. – 35 с.

3. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2010 рік / [Щербина І. Ф., Рудик А. Ю., Зубик В. В. та ін.]; ІБСЕД, Проект "Зміцнення місцевої фінансової ініціативи",USAID – К., 2011. – 142 с.

4. Економіка України за 1991-2009 роки / за заг. ред. акад. НАН України В. М. Геєця [та ін.]; НАН України; Ін-т екон. та прогнозув. – К. : Держкомстат України, 2010. – 112 с.

5. Фінансові результати діяльності підприємств України за січень-грудень 2010 року: експрес-бюл. / Держкомстат України. – К. : ІВЦ Держкомстату України, 2011. – 3 с.

УДК 316.33

Мазурок П. П.,
доктор економічних наук, професор, директор КЕІ ДВНЗ "КНЕУ імені В. Гетьмана",
Гузенко О. П.,
заступник декана з науково-методичної роботи та заочної форми навчання ФЕФ КЕІ ДВНЗ "КНЕУ імені В. Гетьмана"

НАУКОВИЙ СЕКТОР ЯК КЛЮЧОВИЙ ЕЛЕМЕНТ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ СУЧАСНОСТІ

У статті розкриваються ключові аспекти соціальної політики з позиції наукової складової, надано графічну оцінку динаміки джерел фінансування наукових досягнень, визначено вплив науки на соціальний розвиток індивідуумів суспільства та звернуто увагу на можливі шляхи вирішення поставленої проблеми.

Ключові слова: *науковий сектор, соціальна політика, науковий потенціал, державна політика, людський капітал, витрати на інноваційну діяльність, соціальна сфера, освітянські пріоритети, соціальні проблеми.*

В статье раскрываются ключевые аспекты социальной политики с позиции научной составляющей, предоставлено графическую оценку динамики источников финансирования научных достижений, определено влияние науки на социальное развитие индивидуумов общества и обращено внимание на возможные пути решения поставленной проблемы.

Ключевые слова: *научный сектор, социальная политика, научный потенциал, государственная политика, человеческий капитал, затраты на инновационную деятельность, социальная сфера, образовательные приоритеты, социальные проблемы.*

The article covers key aspects of social policy from the standpoint of scientific component, given the graphical evaluation of the dynamics of funding scientific achievements, The influence of science on social development of society and individuals referred to the possible solutions of the problem.

Keywords: *academic sector, social policy, research capabilities, public policy, human capital, the cost of innovation, social sphere, educational priorities, social problems.*

Постановка проблеми. У більшості країн з розвиненою ринковою економікою соціальна політика займає достатньо пріоритетне

© Мазурок П. П., Гузенко О. П., 2011

значення та регулюється різними інституціями. В Україні розвиток та дієвість соціальної політики залежить від багатьох чинників серед яких достатньо помітне місце займає науковий сектор. Сьогодні існує низка проблем розвитку наукового сектору, який практично не має фінансової державної підтримки. Наслідком таких дій є зниження рівня впровадження інноваційних технологій, низька можливість реалізації наукового потенціалу населення, що негативно впливає на один із прошарків ринкового розвитку соціальної політики.

У державі назріла нагальна потреба визначити ті проблематичні моменти, які негативно впливають на розвиток соціальної політики з позиції забезпеченості повної реалізації наукових пропозицій та креативних і творчих здібностей кожного, без винятку, індивідуумів суспільства. Без осмислення ключової ролі науки в соціальній політиці держави ми приречені на зниження темпів впровадження стратегічних орієнтирів для досягнення рівня країни з ринковою орієнтацією.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Значний внесок у теоретичні аспекти соціальної політики зроблено провідними науковцями та фахівцями. Яскравими представниками наукової еліти є: А. А. Чухно, А. М. Колот, Е. М. Лібанова, Д. П. Богиня, Т. М. Кір'ян та інші. У їх працях достатньо змістовно розкривається проблематика реформування соціальної політики молодої держави та вказуються напрямки подолання наявних перешкод розвитку. Окремі аспекти напрямків вирішення проблем розвитку окремих складових соціальної політики в Україні знайшли своє відображення у працях І. Ф. Гнибіденко, М. В. Кравченко, А. В. Решетніченко, С. М. Серьогіна, Ю. П. Сурмина та Н. В. Туленкова. Наукова складова в соціальній політиці України висвітлена в працях сучасників достатньо обмежено, проте в наявності є фундаментальні наукові розробки, які не знайшли свого втілення в життєдіяльність молодої країни.

Мета і завдання дослідження. Мета розробки полягає у визначенні ролі та впливу наукового сектору на розвиток соціальної політики країни із встановленням напрямків покращення ситуації, з огляду на сучасні реалії. Основним завданням дослідження виступає оцінка сучасного стану наукового сектору та обґрунтування його взаємозв'язку із розвитком соціальної політики для встановлення напрямків удосконалення.

Виклад основного матеріалу. На сучасному етапі розвитку соціальної політики в Україні ключовим моментом вважається дослідження різних чинників впливу, здатних позитивно вплинути на її покращення. Результати досліджень доводять, що достатньо вагомий вплив на соціальні інституції в Україні чинять якісні складові людського капіталу, серед яких пріоритетність відводиться науковій та освітній складовій. При цьому ці складові мають єдину суттєву проблему, яка

за змістом зводиться до відсутності достатнього обсягу фінансування з боку держави. Підкріпленням зазначеного твердження є інформаційний блок статистичних даних, який накопичується за даними акумульованими з усієї України.

Залучаючи дані Державного комітету статистики України [1] надамо графічну оцінку динаміки джерел фінансування наукових досягнень (Д(ф)н. д.), а саме інноваційної діяльності за 2005-2010 роки (рис. 1).

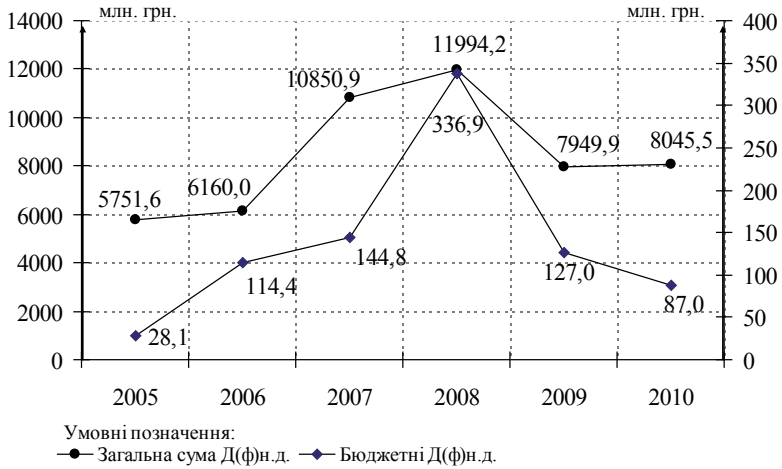


Рис. 1. Графічна оцінка динаміки загальної суми Д(ф)н. д. та обсягу бюджетних Д(ф)н. д. за 2005-2010 роки [1]

Результати графічної оцінки свідчать про суттєве збільшення загальної суми витрат на інноваційну діяльність в Україні протягом 2005-2008 років, проте фінансова криза у 2009 році практично нівелює обсяг коштів до величини 7949,9 млн. грн. У 2010 році спостерігається незначний приріст загальної суми Д(ф)н. д. в Україні до величини 8045,5 млн. грн. Своєю чергою, у 2005 році обсяг бюджетних видатків на наукові досягнення (інноваційну діяльність) сягав 28,1 млн. грн., що від загальної суми видатків становило лише 0,49%. Протягом 2006-2008 років держава збільшує обсяг джерел фінансування інноваційної діяльності та доводить його у 2008 році до 336,9 млн. грн. У 2009-2010 роках мало місце різке зниження джерел фінансування інноваційної діяльності за рахунок Державного бюджету України. На 01. 01. 2011 року обсяг державних видатків Д(ф)н. д. становить лише 87 млн. грн. Така ситуація є критичною та потребує втручання.

Життєдіяльність країни доводить, без якісної наукової платформи соціальна політика не може характеризуватися позитивним розвитком та обирати в перспективі ринкові орієнтири. Наукові розробки впливають на весь сектор економіки країни, розкривають можливості реалізації креативних і творчих здібностей її населення, забезпечують авторитетність на рівні європейського простору. Це лише обмежений перелік пріоритетів, які створюються під впливом наукового сектору в межах соціальної політики.

Перш ніж запропонувати напрямки вирішення поставленої проблеми доцільно звернутися до тлумачення категорії "соціальна політика". Так, з позиції А. М. Гриненко [2, с. 306] соціальна політика являє собою "…систему цілеспрямованих державних заходів і акцій по регулюванню відносин між різними соціальними групами населення в частині підвищення суспільного добробуту, поліпшення якості і рівня життя, раціонального використання трудового потенціалу і на цій основі – зростання ефективності функціонування економіки країни". Своєю чергою, В. А. Скуратівський та О. М. Палій [3, 5] стверджують, що "…суспільний феномен, що поєднує різноманітні багатофакторні складові: конституційно-правові, інституціональні, управлінські регулятивні, глобальні, національні, державні, наддержавні, громадські, гуманістичні, праксеологічні (ціннісні), комунікативні та інші". Кожен із зазначених тлумачень має право на існування так, як розглядає соціальну політику з позиції її змістовності. При цьому ключовим моментом виступає широкий спектр напрямків реалізації соціальної політики.

Сьогодні, як стверджує Н. Лук'янова [4, с. 152], "…у більшості випадків відокремлюють три головні напрями соціальної політики: передбачення надзвичайних подій і, при потребі, державні гарантії для пом'якшення входження суспільства в рівновагу після них; перерозподіл ресурсів для забезпечення всім соціальним групам суспільства певного рівня життя для зняття можливої соціальної напруги та регулювання способу життя громадян заохочувальними та репресивними засобами". Проте такий підхід потребує дослідження шляхом розширення напрямів соціальної політики через побудову дієвої, достатньо обґрунтованої системи наукового підґрунтя її розвитку.

Ми вважаємо, сучасні умови розвитку України, а також досвід минулих років чітко доводить, що ключовими в суспільстві мають виступати наукові та освітянські пріоритети. Не може молода країна розвиватися без вкладення інноваційно-інвестиційних ресурсів у розвиток соціальної сфери, яка зобов'язана забезпечити формування молодого покоління з новим баченням майбутнього. Все це доводить, що основна помилка в розбудові нашої країни полягає в недооцінці

зазначених пріоритетів, і, як наслідок, з'являються негативні зміни в соціально-економічній політиці взагалі. Безперечним є той факт, що відбувається реформування вищої освіти, проте необдумані поспішні реформаторські дії урядовців призводять до порушень наявних правил без адаптації нових орієнтирів розвитку.

За результатами досліджень поставленої проблеми стає зрозумілим, що сьогодні розвиток соціальної сфери стримується за рахунок обмеження коштів, а саме недостатній розмір бюджетних ресурсів, що виділяються на фінансування видатків соціальної сфери. Окрім того, негативним залишається порядок складання єдиного кошторису для бюджетних установ, який відображає деталізацію видатків, спрямованих на виконання завдань соціальної політики. Стає очевидним, що загальною проблемою бюджетного фінансування соціальної політики є декларативність та нормативна непридатність більшості положень законодавства до впровадження в життя. Відмічається відсутність рівного доступу всіх громадян країни до гарантованого рівня соціальних послуг унаслідок нерівномірного розвитку регіонів. Наяву неефективність механізму розрахунку реальної вартості забезпечення соціальних гарантій.

Розглядаючи фінансовий бік справи, можна констатувати, що для соціальної політики практично не існує умов розвитку здатних забезпечити функціонування ринкових регуляторів. Науковий сектор соціальної політики практично не отримував інвестиційний ресурс з боку держави у 2010 році, а спирався більшою мірою на власні кошти підприємницьких структур 4775,2 млн. грн. та кошти іноземних інвесторів, які становил 2411,4 млн. грн. Прикладні дослідження засвідчили наявність зазначеної ситуації протягом останніх років розвитку молодої країни, що негативно впливає на стратегію соціальної політики.

У своїй праці Г. В. Щокін [5, с. 232] пропонує до основних проблем соціальної політики зарахувати "…забезпечення соціальних гарантій, здоров'я і зайнятість населення, освіту, науку, соціальне обслуговування, подолання антисоціальних явищ, соціальні проблеми молоді, жінок, пенсіонерів та інших статевовікових груп, ефективне управління людськими ресурсами тощо". Науковець констатує той факт, "…що конкретні соціальні програми в Україні мають формуватися з урахуванням вищевикладених соціальних проблем".

Нагадаємо, основними напрямами соціальної політики в Україні з часу проголошення державної незалежності об'єктивно було визначено: доходи, рівень життя громадян; зайнятість громадян і стан ринку праці; організація і оплата праці; охорона праці; загальнообов'язкове державне соціальне страхування, а також житлове забезпечення громадян тощо.

На практиці в Україні соціальна політика залишається досить несистемною. За відсутності консолідованої національної стратегії у соціальній політиці, яка б забезпечувала формування гармонійних відносин між різними соціальними прошарками, окремі розрізнені урядові заходи соціальної підтримки виявилися неспроможними кардинально вплинути на подолання негативних тенденцій у соціальній сфері. Залишається невирішеною значна кількість соціальних проблем і їх триваюче ускладнення.

Важливо зазначити, що соціальна політика може бути успішно реалізованою за умови не тільки вироблення відповідної стратегії, створення необхідних механізмів, але й завдяки необхідному фінансово-матеріальному, ресурсному забезпеченню. Тут йдеться, в першу чергу, про необхідні умови для функціонування систем освіти, науки, культури, охорони здоров'я, соціального захисту населення, розвитку і стимулювання соціальної роботи. Кожна людина має стати активним учасником формування свого розвитку, працювати над своїм освітянським та науковим потенціалом, що надасть можливість збільшити реалії побудови якісної соціальної політики.

Країна зі свого боку повинна збільшити видатки на формування наукових кадрів та організацій, які виконують наукові дослідження та здатні забезпечити розробку обґрунтованих заходів покращення соціальної політики України. Позитивним в Україні можна вважати 2010 рік, який характеризує обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт на суму 9867,1 млн. грн., з них фундаментальні дослідження було виконано на суму 2188,4 млн. грн., а прикладні на суму 1617,1 млн. грн. На 01.01.2011 року в Україні кількість організацій, які виконують наукові дослідження та розробки, становила 1 303 організації. Питома вага підприємств, що займаються інноваціями у 2000 році в Україні, сягала 18%, а у 2010 році становить лише 13,8%. Таке падіння є негативним та свідчить про необхідність зміни підходів до впровадження інноваційних розробок в економічному секторі країни.

Наука і соціальна політика мають стати тісними партнерами при вирішенні проблем життєдіяльності суспільства. Україна потребує достатньо вагомих інвестиційних вливань для створення сприятливих умов розвитку соціальних секторів та забезпечення їм наукової платформи впровадження стратегічних орієнтирів. На жаль, в Україні наукові та науково-технічні роботи займають незначну позицію у складі ВВП (рис. 2).

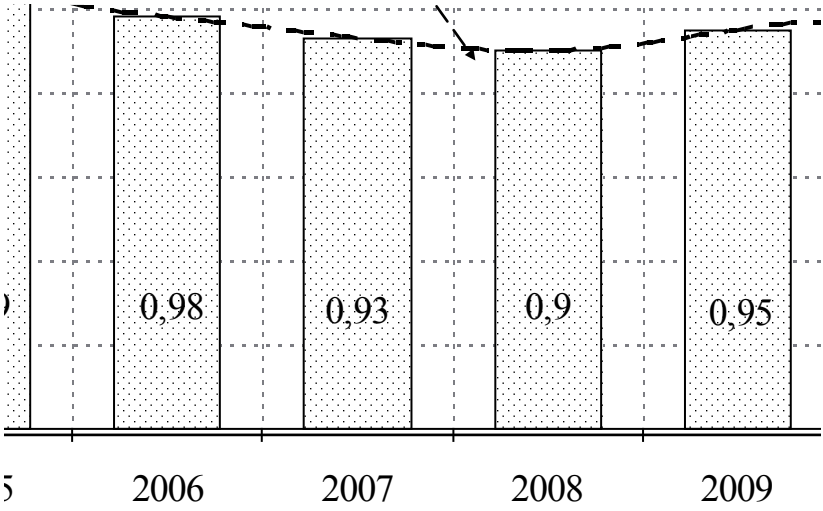


Рис. 2. Графічна оцінка динаміки питомої ваги обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП за 2005-2010 роки [1]

Висновки. За результатами дослідження обґрунтовано, що для покращення соціальної політики в Україні доцільно надати пріоритетне значення науковому сектору, який має спиратися на дієвий законодавчий механізм. Країні потрібно мати законодавчі регулятори для впровадження всіх напрямів соціальної політики із урахуванням їх наукової обґрунтованості та доцільності. Наука як пріоритетна складова соціальної політики має бути підкріплена бюджетним інвестиційним ресурсом, забезпечувати реалістичність адаптації креативних і творчих здібностей індивідуумів суспільства, розширювати спектр робочих місць на ринку праці і пропозицій через створення за допомогою держави наукових організацій різного спрямування. Країна має створити більш придатні умови для збільшення чисельності науковців, підвищити рівень доступності до освіченості певного рівня та забезпечити наявність соціальних взаємовідносин на позиції країна-партнер, а суспільство-споживач. Ми обрали ринкові орієнтири розвитку нашої України, і, як наслідок, не маємо права нехтувати класичними якісними елементами соціальної політики, оскільки майбутнє покоління не буде мати платформи для власного розвитку, а ми не зможемо реалізуватися як вільна з демократичними цінностями держава.

Література:

1. Джерела фінансування інноваційної діяльності [Електронний ресурс]: Державного комітету статистики України. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.

2. Гриненко А. М. Соціальна політика: [навчально-методичний посібник для самост. вивч. дисципліни] / А. М. Гриненко. – К. : КНЕУ, 2003. – 309 с.

3. Скуратівський В. А. Основи соціальної політики: [навчальний посібник] / В. А. Скуратівський, О. М. Палій. – К. : МАУП, 2002. – 200 с.

4. Лук'янова Н. Соціальна робота в Україні її трансформація в сучасних умовах / Н. Лук'янова // Політичний менеджмент. – 2009. – № 5. – С. 150-156.

5. Щокін Г. В. Соціальна теорія і кадрова політика: [монографія] / Г. В. Щокін. – К. : МАУП, 2000. – 576 с.

УДК 331.101.6

Мармуль Л. О.,
доктор економічних наук, професор, директор інституту менеджменту Національної академії керівних кадрів культури і мистецтв,
Транченко Л. В.,
кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та менеджменту Уманської філії ПВНЗ "Європейського університету"

ФАКТОРИ І ПОКАЗНИКИ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ У СІЛЬСЬКІЙ МІСЦЕВОСТІ

У статті досліджено чинники і показники ефективності використання праці у сільській місцевості, виявлено недоліки та визначено шляхи їх усунення, запропоновано на цій основі напрями щодо удосконалення системи показників і ринку праці.
Ключові слова: *продуктивність праці, ринок праці, праця, показники, чинники.*

В статье исследованы факторы и показатели эффективности использования труда в сельской местности, выявлены недостатки и определены пути их устранения, предложено на этой основе направления по совершенствованию системы показателей и рынка труда.
Ключевые слова: *производительность труда, рынок труда, труд, показатели, факторы.*

The factors and indicators of efficiency of labor in rural areas, identified gaps and identify ways to eliminate them, it is suggested on this basis, the direction to improve the system performance and the labor market.
Keywords: *productivity labor, market labor, rates, factors.*

Постановка проблеми. Системний підхід до проблеми підвищення продуктивності праці у сільській місцевості вимагає вивчення не тільки стану використання праці при виробництві сільськогосподарської продукції, але і чинників, що впливають на його економічну ефективність. Займаючись проблемою визначення факторів, що впливають на продуктивність праці, К. Маркс писав: "Продуктивна сила праці визначається різноманітними обставинами, між іншим середнім ступенем мистецтва робітника, рівнем розвитку науки та ступенем її технологічного застосування, суспільною комбінацією виробничого процесу, розмірами та ефективністю засобів виробництва, природними умовами" [3]. У зв'язку з цим при оцінці ефективності трудової діяльності в

© Мармуль Л. О., Транченко Л. В., 2011

аграрній сфері необхідно враховувати чинники різної спрямованості, які сприяють закріпленню кваліфікованих кадрів і вивільненню їх, що подовжують робочий період і зрізують "пік" у витратах праці у літній період за рахунок раціонального підбору сортів і культур.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. На всіх етапах господарювання, розвитку продуктивності праці в нашій країні та за її межами приділялась велика увага. Теоретичні аспекти продуктивності праці знайшли свої відображення в розробках вітчизняних учених О. Е. Германової, А. С. Семенова, Д. П. Богині, В. О. Єрьоменко, А. В. Калини, а також Д. Кларка, Д. Кендрика, Д. Скотта Синка, Р. Аллепа, Ж. Рішара, Дж. Грейсона, К. О'Делла та інші.

Мета і завдання дослідження – оцінка сучасного стану ринку праці в Україні та дослідження факторів та показників, що впливають на продуктивність праці у сільській місцевості.

Виклад основного матеріалу. Комплекс чинників продуктивності праці та трудового потенціалу має бути тісно пов'язаний з розвитком виробничих відносин, з використанням основних ресурсів сільськогосподарського виробництва, мотиваційним механізмом, зовнішніми факторами. Система повинна враховувати не тільки впровадження сучасної техніки і технології, але і вдосконалення організації виробництва, людський чинник, розвиток соціальної інфраструктури. На наш погляд, всю цю сукупність факторів можна розбити на окремі специфічні групи (рис. 1).

Система діючих чинників у кінцевому підсумку визначає характер трудових процесів і активність їх використання. Соціально-економічні чинники виражаються, перш за все, у використанні матеріальної зацікавленості колективів і окремих працівників у підвищенні працевіддачі. Цей фактор сьогодні є одним із головних, оскільки кошти та умови праці надають широкі можливості для зростання його продуктивності. Провал різних соціальних програм відродження українського села надає соціальній групі чинників більшої актуальності. Окремі сторони цих факторів характеризуються забезпеченістю житлом, обсягом побутових послуг за рік, питомою вагою основних фондів невиробничого призначення. При низькій кваліфікації трудового потенціалу не спрацьовує чинник високого техніко-технологічного та організаційного рівня виробництва, сповільнюється дія фактору зацікавленості.

Рівень організації, види організаційних структур і якість управління, обгрунтованість і збалансованість планів і програм, узгодженість трудового потенціалу та його використання з основними засобами, матеріальними ресурсами належать до числа визначальних умов раціонального, продуктивного використання праці.

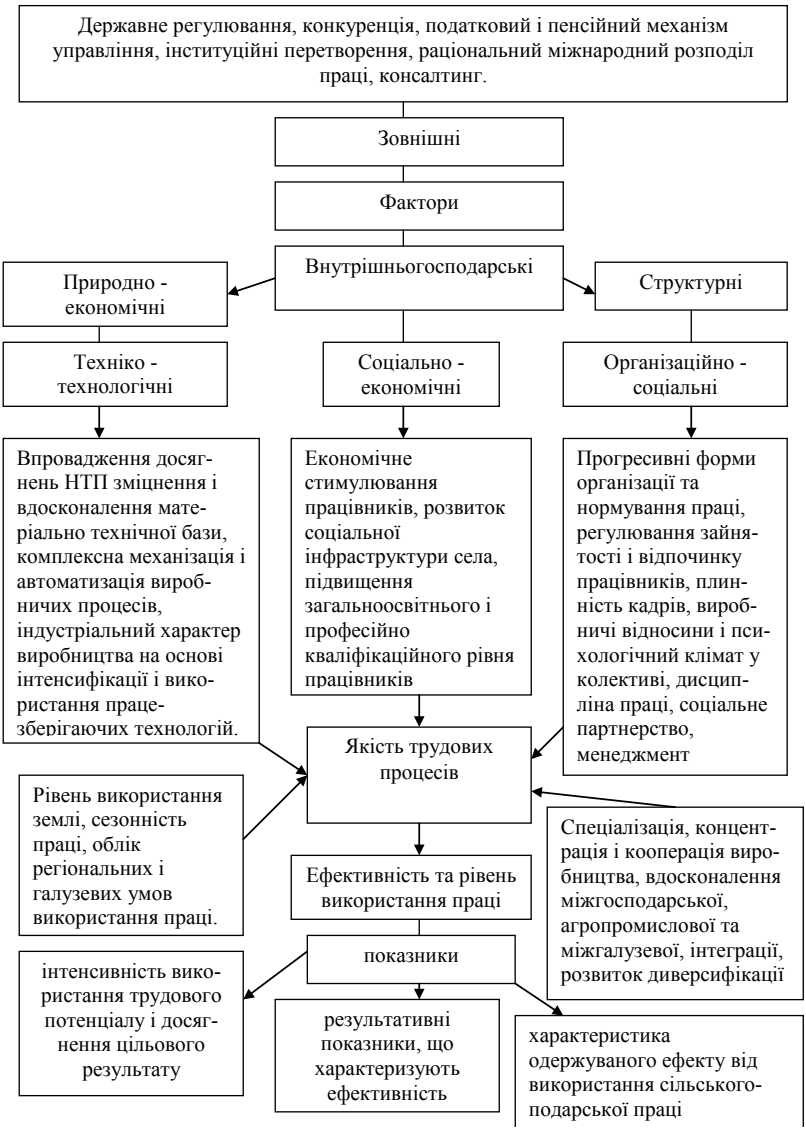


Рис. 1. Система чинників і показників продуктивності праці з показниками ефективності в підприємствах у сільському господарстві

Низький рівень суспільного виробництва, дисципліни праці, трудової обов'язковості та відповідальності – одна з першопричин втрат робочого часу, зниження випуску продукції порівняно з потенційно можливим.

Техніко-технологічна група визначає технічний рівень знарядь праці, фондоозброєність праці, забезпеченість виробничими ресурсами. Підвищення частки суспільної праці в сукупних витратах сприятиме зниженню чисельності залученої сезонної робочої сили, оскільки аналіз економічної доцільності залучення працівників з інших галузей на сільськогосподарські роботи показує неефективність їх використання. Враховуючи специфіку сільськогосподарського виробництва не можна не згадати природно-економічний чинник, що виражається в рівні використанні землі, сезонності й агрокліматичних умов господарювання. Для більш повного використання трудового потенціалу в сільськогосподарських підприємствах необхідно забезпечити рівномірну зайнятість працівників протягом року, домогтися оптимальної спеціалізації і концентрації виробництва, посилювати інтенсифікацію виробництва.

Кількість чинників і значимість кожного з них не є постійними. У міру зміни виробничих умов та рівня життя сільського населення підвищується значимість одних і знижується інших [2]. Сьоогодні є характерним збільшення загального числа факторів, що діять, і лежать за межами безпосереднього виробництва. Кожен фактор повинен бути кількісно виміряний (на основі статистичних даних Держкомстату України), щоб можна було оцінити ступінь його впливу на результат. Для характеристики впливу сукупності чинників на ефективність використання сільськогосподарської праці потрібно виділення системи показників його використання. Показники продуктивності праці мають кількісні і якісні характеристики загальних і приватних результатів трудової діяльності працівників.

Розрізняють прямі показники продуктивності, коли підраховуються отримані в розрахунку на одиницю витрат праці результати, і зворотні, – вимірюють витрати праці на одиницю продукцій. Зворотний показник продуктивності праці найбільш зручний при аналізі, оскільки в цьому випадку можна розмежувати витрати праці за елементами або операціями, продукт ж безпосередньо неподільний. Витрати праці зазвичай виражаються кількістю відпрацьованого часу або середньорічною чисельністю працівників. Подібні розрахунки не враховують зміни в рівні механізації та автоматизації виробництва, якість і складність праці, рівень кваліфікації робочої сили й інтенсивність її використання. У зв'язку з цим оцінка трудових витрат може бути представлена і через інші величини, наприклад, через заробітну

плату або кількість витраченої людиною в процесі роботи фізичної та інтелектуальної енергії. Нормування праці задає певний темп і ритм роботи, що визначає ступінь напруженості. Ціна робочої сили за одиницю часу, її витрачання повинна зростати при збільшенні її витрат в енергетичному вираженні в ту ж одиницю часу. Менша норма виконання завдання при тій же складності робіт коштує дешевше.

Певна похибка обчислень властива і з вимірюванням результатів праці. Як правило, для характеристики результатів трудової діяльності на сільськогосподарських підприємствах визначають вартість створених протягом звітного періоду товарів, наданих і виконаних у цьому ж періоді послуг та робіт. Така вартість відображається в показнику "валова продукція". Її головним недоліком є повторний розрахунок, коли враховуються витрати як на власні, так і на надані сторонніми організаціями матеріальні ресурси. Крім цього, визначення валової продукції в порівнянних цінах не враховує зміни якості і споживчої вартості продукції. Якщо ж прогнозувати продукцію в натуральному вираженні, то це істотно ускладнить обчислення продуктивності для багатопродуктових виробництв, ігнорує зростання (зниження) фондо і матеріаломісткості продукції.

Тому, поряд з валовою продукцією, використовується ще один важливий показник – валовий дохід. До його переваг, крім відсутності повторного рахунку, варто віднести наявність оцінки раціональності застосування ресурсів (враховує матеріалоємність, енергоємність). А негативні властивості цього показника пов'язані з тим, що прийнята в цей час методика його обрахунку передбачає врахування фінансових підсумків за операціями, які не мають безпосереднього стосунку до створеної у звітному періоді вартості. В окремих випадках це може істотно впливати на величину валового доходу. Ці та деякі інші особливості обчислення валового доходу і валової продукції дуже ускладнюють вимірювання рівня продуктивності сільськогосподарської праці.

На нашу думку, останні два показники простіше розрахувати на основі річних звітів сільгосподарських підприємств, які досить повно характеризують тенденції зміни економічної ефективності. У валовому доході акумулюються кількісні та якісні результати використання праці і матеріально-грошових коштів. В умовах постійно мінливого паритету цін на сільськогосподарську і промислову продукцію застосування цих показників для динамічних порівнянь ускладнене (неможливо без обліку цін).

Всебічний аналіз вимірювання продуктивності праці показує важливість одночасного використання декількох її показників, крім того, що кількість останніх цілком це дозволяє (рис. 2).

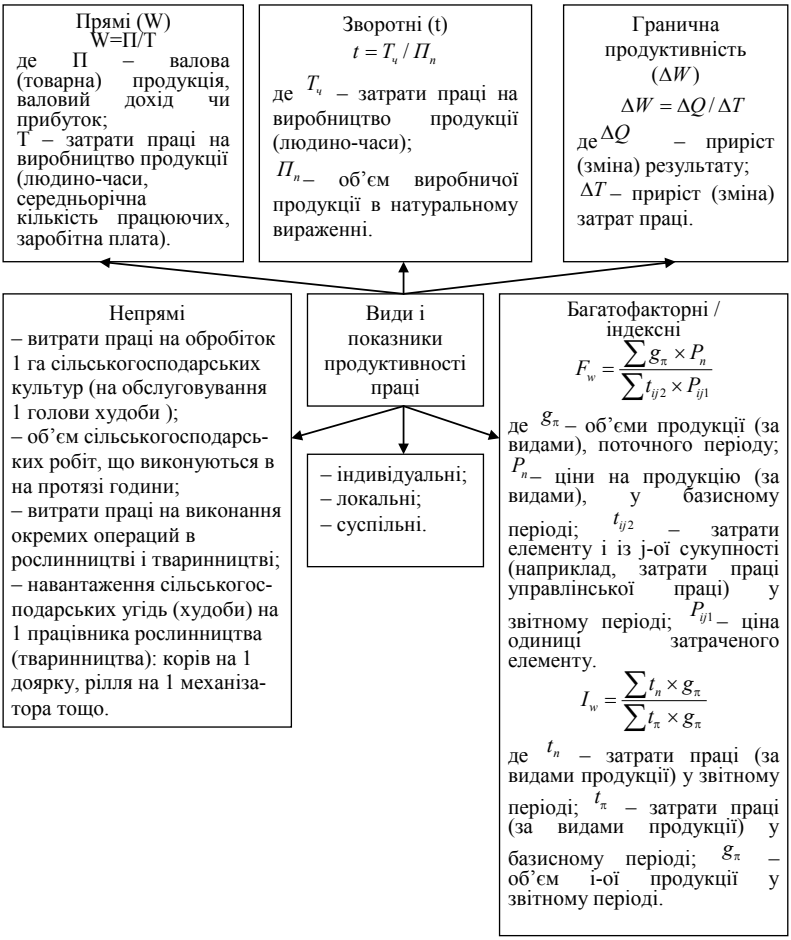


Рис. 2. Характеристика видів і показників продуктивності праці у сільському господарстві

Недосконалість прямих показників і граничної продуктивності полягають у можливості їх росту тільки завдяки більш швидким темпам зменшення витрат праці порівняно з темпами зменшення його результатів. Наприклад, за обсягом виробництва продукції в розрахунку на одиницю заробітної плати ми значно обганяємо розвинені країни. Але пов'язано це з низькою ціною праці українських працівників, а не з їх

високою віддачею. Крім цього, прямий показник продуктивності праці, обчислений як відношення обсягу продукції до витрат живої праці (людино-годин, людино-рік), не враховує умов, у яких функціонує жива праця. До числа умов функціонування живої праці, перш за все, належать природні, технологічні, і головне – організаційно-економічні. Неврахування умов функціонування живої праці в прямому показнику його продуктивності веде до спотворення оцінки рівня ефективності діяльності трудових колективів, до переоцінки тих з них, які діють у більш сприятливих умовах, і недооцінки зусиль колективу, що діють у складних, менш сприятливих умовах.

Одним із шляхів вдосконалення обчислення натуральних показників продуктивності праці є коригування обсягу продукції з урахуванням якості. Для узагальненої характеристики якості використовується також вартісна оцінка продукції, при якій продукція високої якості оцінюється вище. Вартісний метод дозволяє порівнювати продуктивність праці працівників різних професій і кваліфікацій, рівні продуктивності різних виробництв і визначення їх динаміки в різні періоди часу. Але недоліком методу є вплив цінових чинників: кон'юнктури ринку, інфляції, а також матеріаломісткості роботи. На важливість використання в розрахунках економічно обґрунтованих цін, що відбивають вартість продукції, вказує у своїх роботах А. П. Зінченко [1].

На нашу думку, відповідність найбільш сприятлива буде при недопущенні значного розриву в рівнях відтворення трудового потенціалу та відшкодування витрат роботодавця. В іншому випадку ці процеси перестануть сприйматися працівниками і роботодавцями як взаємозалежні, а це, своєю чергою, неминуче послабить мотивацію праці і призведе до загострення протиріч між власниками і найманою робочою силою. Оцінюючи ефективність праці, все більше дослідників віддають перевагу цільовому підходу [5]. Він особливо актуальний, коли спосіб виконання трудового завдання не може бути заздалегідь деталізований, коли раціональність затрат праці, їх розподіл у часі і по об'єктах трудової діяльності суттєво впливають на розмір створюваної вартості.

З позицій цільового підходу ще однією складовою ефективності праці виступає його "якість", що відображено в роботах О. В. Алейнікова [4] та інших. Категорія "якість" – характеризує інтенсивність, складність і привабливість праці, кваліфікацію, сумлінність та ініціативність працівників, можливість їх загальнокультурного та професійного розвитку.

Висновки. Таким чином, у рамках цільового підходу ефективність використання робочої сили передбачає реалізацію трудового потенціалу працівників і досягнення цілей праці, в які включаються його

продуктивність, якість, прибутковість тощо. Тому продуктивність праці безпосередньо пов'язана з його прибутковістю і якістю продукту. Трудові ресурси в сільському господарстві досить обмежені, що ж стосується продуктивності праці, то можливості її росту, по суті, безмежні. Для успішного вирішення різноманітних економічних і соціальних завдань, що стоять перед країною, немає іншого шляху, крім прискореного росту продуктивності праці, різкого підвищення ефективності всього суспільного виробництва. Особливо важливе значення таке положення має для сільського господарства, де весь приріст продукції забезпечується за рахунок підвищення продуктивності праці. Це ключове питання розвитку економіки сільського господарства.

Підвищення продуктивності праці можна досягти за рахунок: науково-технічного прогресу, зі здійсненням всебічної інтенсифікації виробництва; підвищення рівня технічної оснащеності сільського господарства завдяки поліпшенню якості проведення робіт, дотриманню оптимальних термінів їхнього виконання сприяє не тільки скороченню потреби в праці, але й росту врожайності культур, продуктивності тварин; при насиченні сільського господарства технічними засобами; прискорення переходу до комплексної механізації й автоматизації виробничих процесів; в одержанні максимальної кількості сільськогосподарської продукції при мінімальних витратах праці на її одиницю; підвищення інтенсивності праці, що дозволяє заощадити не тільки живу і суспільну працю, але й час.

Література:

1. Зинченко А. П. Сельськохозяйственная статистика с основами соціально-экономической статистики. – М. : МСХА. 1998. – 427 с.

2. Львов Д. С. Зарплата: вечный камень преткновения или реальный экономический стимул // Человек и труд. – 1999. – № 4. – С. 55

3. Маркс К., Энгельс Ф. Капитал. – Соч., 2–е изд. – Т. 23. – М., 1960. – 486 с.

4. Напрями ефективної державної аграрної політики та програмно-цільовий підхід державного регулювання АПК [Текст] / О. В. Алейнікова // Інвестиції: практика та досвід. – 2011. – № 8. – С. 99–103.

5. Транченко Л. В. Концептуальні підходи до цільового управління підприємством праці / Л. В. Транченко // Вестник : Харьковского национального университета им. В. Н. Каразина. – Харків : 2005. – № 663. – С. 166-169.

УДК 657

Осмятченко Л. М.,
кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри обліку і аудиту Криворізького економічного інституту

ОЦІНКА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ: ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Оцінка є важливим елементом методу бухгалтерського обліку, що надає підстави для вирішення проблем, пов'язаних із методологією та організацією обліку інтелектуального капіталу. У статті розглянуто низку нормативних та методичних матеріалів, що дає можливість надати критичну оцінку їх стану та визначити можливі варіанти їх удосконалення.

Ключові слова: *оцінка, інтелектуальний капітал, інтелектуальна власність, інноваційний капітал, людський капітал, клієнтський капітал, штучний капітал.*

Оценка является важным элементом метода бухгалтерского учета, который предоставляет основания для решения проблем, связанных с методологией и организацией учета интеллектуального капитала. В статье рассмотрен ряд нормативных и методических материалов, который дает возможность предоставить критическую оценку их состояния и определить возможные варианты их усовершенствования.

Ключевые слова: *оценка, интеллектуальный капитал, интеллектуальная собственность, инновационный капитал, человеческий капитал, клиентский капитал, искусственный капитал.*

An estimation is the important element of method record-keeping, which gives foundation for the decision of problems, related to methodology and organization of account intellectual capital. The row of normative and methodical materials, which enables to give the critical estimation of their state and define the possible variants of their improvement, is considered in the article.

Keywords: *estimation, intellectual capital, intellectual property, innovative capital, human capital, client capital, artificial capital.*

Постанова проблеми. Оцінка об'єктів діяльності необхідна для обґрунтування напрямів стратегічного розвитку суб'єктів господарювання, визначення фінансово-економічного ефекту та ринкової ціни

© Осмятченко Л. М., 2011

підприємства. Економічні відносини в Україні супроводжуються формуванням та розвитком системи ринків: товарного ринку, фінансового ринку, ринку праці, ринку нерухомості, ринку інтелектуальної власності. За сучасних умов орієнтації економіки України на постійне підвищення конкурентоспроможності зростає роль оцінки об'єктів діяльності та її результатів.

Масштабність і значимість фінансових характеристик об'єктів виробничої нерухомості, бізнесу призводять до необхідності виокремлення в структурних підрозділах фінансового менеджменту компаній спеціалістів з управління активами підприємства. Відповідно до зростаючих потреб формуються основи нової галузі економічної діяльності – оцінки власності, нерухомості, підприємницької діяльності.

Тому все більшого значення набуває вирішення проблемних питань з оцінки інтелектуального капіталу як об'єкта обліку. При цьому важливо враховувати особливості цієї економічної категорії, її складових елементів, які мають специфічну сутність та багатогранність у процесі створення, формування, використання, терміну дії тощо. Оцінка як елемент методу бухгалтерського обліку у цьому процесі відіграє особливо важливу роль, і тому її методичною основою повинна бути нормативно-правова база.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Особливої актуальності, в умовах розвитку нової економіки, набувають теоретичні й практичні питання оцінювання складових інтелектуального капіталу, як об'єкта обліку тому, що від цього процесу залежить комплексне оцінювання ефективності діяльності фірми.

Оціночну діяльність досліджували зарубіжні та вітчизняні вчені, такі як І. Т. Балабанов, Є. Владлі, І. В. Гранова, В. С. Грибовський, В. В. Григор'єв, О. І. Драпіковський, М. М. Соловйов, І. Б. Іванова, Є. С. Єсіпов, В. Зарубін, В. Рутгайзер, Д. Фрідман, Н. Ордуей, Л. Г. Ловінська, П. П. Микитюк, Я. Маркус, О. В. Мірошниченко, А. М. Стельмащук, М. Н. Коваленко, Л. І. Вороніна, В. Є. Воротін, Л. М. Радванська, А. М. Асаул, В. І. Павлов, І. І. Пилипенко, В. І. Пазинич, Б. Г. Сенів, Л. А. Свистун.

Варто зазначити, що у працях В. М. Антонова, В. Д. Базилевича, Г. В. Бромберга, О. Б. Бутнік-Сіверського, В. Г. Зінова, П. П. Крайнєва, Т. П. Ніколаєва, Т. Стюарта, Т. Сакайя, В. А. Ушанкова, В. Чеботарьова, С. Шамшина, В. Щелкунова досліджена вартісна оцінка об'єктів інтелектуальної власності. Сутність методів оцінювання інноваційних проектів розкрито у значній кількості наукових праць таких авторів, як А. Гойко, П. Завліна, С. Ільєнкова, С. Ілляшенко, Н. Краснокутська, Е. Крилова.

Оцінку можна розглядати як інструмент у системі регулювання економіки, як діяльність спеціаліста, який має на меті визначення ймо-

вірності грошової суми, що реально можна отримати при відчуженні майнових прав за оцінюваний об'єкт у конкретних ринкових умовах, як вартість майна, що є мірою того, скільки покупець буде в змозі заплатити за оцінювану власність. На думку О. Б. Бутнік-Сіверського "оцінка майна і майнових прав – процес визначення їх вартості, націлений на відповідну галузь використання її результатів" [1, с. 624]. Автори П. П. Микитюк та Б. Г. Сенів зазначають, що "проблему оцінювання ефективності інновацій усе ще не вирішено остаточно: не враховуються ринкові вимоги щодо побудови цілісної моделі оцінювання ефективності, не обґрунтовані повною мірою принципи й особливості оцінювання ефективності окремих напрямів інноваційної діяльності" [2, с. 280].

Аналіз досліджень провідних авторів показує, що оцінка складових інтелектуального капіталу до кінця не розроблена і не визначена. Нормативно-правові документи та методичні рекомендації, які на сьогодні існують в Україні, містять підходи та методи, які використовуються для оцінки ефективності використання об'єктів інтелектуальної власності, інноваційних проектів тощо. Тому, виникає потреба визначати методичні підходи оцінки інтелектуального капіталу відповідно до цілей бухгалтерського обліку.

Мета і завдання дослідження. У сучасних ринкових умовах підвищуються вимоги до економічних вимірів та економічних обґрунтувань прийняття рішень. Процес оцінки вартості бізнесу супроводжується проблемними питаннями, які стосуються організаційно-технічного та управлінського рівня фірми, що втілюється у понятті "інтелектуальний капітал". Тому метою та основними завданнями дослідження є проведення аналізу діючого нормативного та методичного забезпечення оцінки інтелектуального капіталу з метою визначення напрямів його удосконалення.

Виклад основного матеріалу. Особливістю підходів до оцінювання об'єктів обліку інтелектуального капіталу, що діють у ринкових умовах, варто вважати різницю в цілях, які вони визначають у своїй діяльності.

На думку автора О. Б. Бутнік-Сіверського, процес оцінки враховує такі етапи [1, с. 625]:

1) визначення мети і завдання оцінки;
2) складання плану та програми оцінки;
3) збір та аналіз інформації;
4) узагальнення;
5) складання звіту.

За своєю сутністю об'єкти інтелектуальної власності не мають уречевленої форми, тому їх вартість не визначається з використання

традиційних показників, які застосовуються при здійсненні оцінки матеріальних об'єктів. Світовий досвід показує, що питання адекватної ціни складне як у практичному, так і в теоретичному плані. Ймовірність та суб'єктивність у такій оцінці очевидна, що потребує залучення до розрахунку вартості інтелектуальних об'єктів більш удосконаленого методичного інструментарію.

При цьому слід зазначити, що розрахунки вартості об'єктів інтелектуальної власності здійснюються для певних цілей і не можуть бути використані для інших.

Методика оцінки вартості інтелектуальної власності визначається відповідно до об'єкта під конкретного замовника, оскільки потреба у такій оцінці виникає, як правило, у зв'язку з відчуженням відповідних виключних прав або не виключних прав.

Із прийняттям Закону України "Про оцінку майна, майнових прав та професійну оцінку діяльності в Україні" від 12 липня 2001 р. за №2658-III, визначені правові засади здійснення оцінки майна, майнових прав та професійної оціночної діяльності в Україні, її державного та громадського регулювання, забезпечення створення системи незалежної оцінки майна з метою захисту законних інтересів держави та інших суб'єктів правовідносин у питаннях оцінки майна, майнових прав та використання їх результатів.

Законом передбачено, що оцінка майна, майнових прав – це процес визначення їх вартості на дату оцінки за процедурою, яка передбачена в Національних стандартах оцінки майна, що затверджені Кабінетом Міністрів України, методиках та інших нормативно-правових актах, які розробляються з урахуванням вимог Національних стандартів і затверджуються Кабінетом Міністрів України або Фондом державного майна України. Розроблення нормативно-правових актів з оцінки майна здійснюється на засадах міжнародних стандартів оцінки. До їх розроблення Фонд державного майна України залучає інші органи державної влади, саморегулюючі організації оцінювачів, найбільш авторитетних оцінювачів, наукові та інші установи.

Положення (національні стандарти) оцінки майна, що зазначено в Законі, повинні містити визначення понять, у тому числі поняття ринкової вартості, принципів оцінки, методичних підходів та особливостей проведення оцінки відповідного майна залежно від мети оцінки, вимог до змісту звіту про оцінку та порядок його рецензування [3, ст. 9].

Майном, яке може оцінюватися, вважаються об'єкти в матеріальній формі, у тому числі земельні ділянки, будівлі та споруди (включаючи їх невід'ємні частини), машини, обладнання, транспортні засоби тощо; паї, цінні папери; *нематеріальні активи,* в тому числі об'єкти права інтелектуальної власності; цілі майнові комплекси всіх форм власності.

Майновими правами, які можуть оцінюватися, визнаються будь-які права, пов'язані з майном, відмінні від прав власності, у тому числі права, які є складовими права власності (права володіння, розпорядження, користування), а також інші специфічні права (права на проведення діяльності, використання природних ресурсів тощо) та права вимоги.

Датою оцінки є дата, за станом на яку здійснюються процедури оцінки майна та визначається вартість майна. Нормативно-правовими актами з оцінки майна можуть бути передбачені терміни дії звіту про оцінку майна (акти оцінки майна) від дати оцінки або дати її затвердження (погодження) замовником [3, ст. 3].

Законом передбачено, що професійно-оціночна діяльність – це діяльність оцінювачів (які мають кваліфікаційне свідоцтво оцінювача) та суб'єктів оціночної діяльності (які мають сертифікат суб'єкта оціночної діяльності), яка полягає в організаційному, методичному та практичному забезпеченні проведення оцінки майна, розгляді та підготовці висновків щодо вартості майна [3, ст. 4].

До *суб'єктів оціночної діяльності* належать суб'єкти господарювання – зареєстровані в установленому законодавством порядку фізичні особи – суб'єкти підприємницької діяльності, а також юридичні особи незалежно від їх організаційно-правової форми та форми власності, які здійснюють господарську діяльність, у складі яких працює хоча б один оцінювач, та які отримали сертифікат суб'єкта оціночної діяльності відповідного до означеного закону.

До суб'єктів оціночної діяльності належать також органи державної влади та органи місцевого самоврядування, які отримали повноваження на здійснення оціночної діяльності в процесі виконання функцій з управління та розпорядження державним майном та (або) майном, що є у комунальній власності, та у складі яких працюють оцінювачі [3, ст. 5].

Оцінка майна проводиться на підставі договору між суб'єктами оціночної діяльності – суб'єктом господарювання та замовником оцінки або на підставі ухвали суду про призначення відповідної експертизи щодо оцінки майна. Договір на проведення оцінки майна укладається в письмовій формі та може бути двостороннім або багатостороннім. Законодавством або згодою сторін договору в ньому можуть бути передбачені інші істотні умови. Не допускається встановлення в договорі розміру оплати робіт як частки вартості майна, що підлягає оцінці [3, ст. 11].

Звіт про оцінку майна є документом, що містить висновки про вартість майна та підтверджує виконані процедури з оцінки майна суб'єктом оціночної діяльності – суб'єктом господарювання відповідно до договору. Звіт підписується оцінювачами, які безпосередньо

проводили оцінку майна, і скріплюється печаткою та підписом керівника суб'єкта оціночної діяльності. Акт оцінки майна є документом, що містить висновки про вартість майна та підтверджує виконані процедури з оцінки майна, здійсненої суб'єктом оціночної діяльності – органом державної влади або органом місцевого самоврядування самостійно. Акт оцінки майна підлягає затвердженню керівником органу державної влади або органу місцевого самоврядування [3, ст. 12]. У законі зазначено набуття права на заняття оціночною діяльністю, державне регулювання оціночної діяльності, а також визначені саморегулюючі організації оцінювачів та права, обов'язки, відповідальність оцінювачів і суб'єктів оціночної діяльності.

Наступним документом щодо оціночної діяльності є постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження Національного стандарту №1 "Загальні стандарти і засади оцінки майна та майнових прав" від 10. 09. 2003 р. № 1440. У цьому стандарті визначено поняття, що вживаються і використовуються в інших національних стандартах у значенні, встановленому цим стандартом, наприклад: база оцінки, методичні підходи, методи оцінки, оціночні процедури, принципи оцінки, об'єкти оцінки, об'єкти оцінки в матеріальній та нематеріальній формі, особливості застосування методичних підходів оцінки, особливості оцінки окремих видів нерухомого майна тощо.

Національний стандарт № 4 "Оцінка майнових прав інтелектуальної власності" затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 3. 10. 2007 р. № 1185, має визначальне значення у формуванні методики оцінки майнових прав об'єктів інтелектуальної власності. Цей стандарт є обов'язковим для застосування суб'єктами оціночної діяльності під час проведення оцінки майнових прав інтелектуальної власності, а також особами, які здійснюють відповідно до законодавства рецензування звітів про оцінку. Стандарт може застосовуватись для визначення розміру збитків, завданих у зв'язку з неправомірним використанням об'єктів права інтелектуальної власності. Об'єктами оцінки відповідно до цього стандарту є майнові права інтелектуальної власності, які належать до об'єктів у нематеріальній формі. Стаття 8 передбачає методичні підходи (дохідний, порівняльний, витратний) для проведення оцінки майнових прав інтелектуальної власності, особливості їх застосування та визначення розміру збитків, пов'язаних з неправомірним використанням об'єкта права інтелектуальної власності.

Звіт про оцінку майнових прав інтелектуальної власності складається у повній формі з урахуванням вимог, установлених пунктами 56, 59, 60 і 61, Національного стандарту № 1 (1440-2003) та визначених цим стандартом особливостей. Рецензування звітів про оцінку майнових прав інтелектуальної власності та визначення розміру збитків,

пов'язаних з неправомірним використанням об'єкта права інтелектуальної власності, проводиться відповідно до вимог Закону України "Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні". При здійсненні розрахунків вартості об'єктів інтелектуальної власності світова практика напрацювала низку загальних теоретичних підходів, до яких належить дохідний, витратний та ринковий. Кожний із них має свої методи та методологію. Нарешті звернемо особливу увагу на п. 17. стандарту 8 "Нематеріальні активи", в якому зазначається, що первісна вартість нематеріального активу, створеного підприємством, включає прямі витрати на оплату праці, прямі матеріальні витрати, інші витрати, безпосередньо пов'язані із створенням цього нематеріального активу та приведенням його до стану придатності для використання за призначенням (оплата реєстрації юридичного права, амортизація патентів, ліцензій тощо).

У п. 17 П(С)БО 8 "Нематеріальні активи" та у п. 2. 11 Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку нематеріальних активів зазначається, що оплата реєстрації юридичного права включається у первісну вартість нематеріального активу, але при цьому склад витрат, пов'язаних з оформленням права власності не визначається [4; 5]. Так, згідно з вказаним визначенням, первісна вартість нематеріального активу, створеного підприємством, включає прямі витрати на оплату праці, прямі матеріальні витрати, інші витрати, безпосередньо пов'язані з його створенням та приведенням його до стану придатності для використання за призначенням, а саме оплата реєстрації юридичного права, амортизація патентів, ліцензій тощо.

Як відомо, на нашу думку, реєстрація юридичного права є друим етапом створення підприємством нематеріальних активів, тому логічно у плані рахунків зазначити ці витрати на рахунку 941, який би варто назвати "Витрати на дослідження, реєстрацію та розробки нематеріальних активів", та в подальшому не списувати їх на рахунок 79 "Фінансові результати" як поточні витрати, а оприбуткувати безпосередньо як інтелектуальні активи, створені підприємством.

Але такий підхід вносить чимало суперечностей, пов'язаних з відображенням в обліку створених підприємством нематеріальних активів, а саме: в чинному Плані рахунків також передбачено капіталізацію об'єктів, які формують первісну вартість на субрахунку 154 "Придбання (створення) нематеріальних активів" рахунку 15 "Капітальні інвестиції" та в подальшому оприбутковуються на рахунок 12 "Нематеріальні активи" як права на об'єкти промислової вартості, авторське право та суміжні з ним права або інші нематеріальні активи (відповідно субрахунки 124, 125, 127). Варто зазначити, що економічна категорія "інтелектуальний капітал" не зазначена у нормативно-

правових та методичних документах як об'єкт обліку, тому виникає необхідність їх подальшого дослідження та удосконалення

Висновки. В умовах сучасної ринкової економіки все більшої уваги вимагають теоретичні та практичні питання оцінки складових елементів інтелектуального капіталу. Ця проблема містить низку питань, що стосуються методики оцінки і методології та організації обліку інтелектуального капіталу. Тому, як видно з досліджень, у нормативно-правовому та методичному забезпеченні не враховані вимоги методології та організації обліку інтелектуального капіталу, що потребує подальших процедур їх вивчення. Слід зауважити, що проблемним питанням залишається методика оцінки людського капіталу, клієнтського та штучного капіталу як складових інтелектуального капіталу підприємства. Аналіз досліджень провідних учених доводить, що існує необхідність розробки нормативного та методичного забезпечення оцінки вказаних об'єктів обліку в умовах розвитку економічних відносин.

Література:

1. Право інтелектуальної власності: акад. курс: підруч. для студ. вищих навч. закладів / О. П. Орлюк, Г. О. Андрощук, О. Б. Бутнік-Сіверський та ін.; За ред. О. П. Орлюк, О. Д. Святоцького. – К. : Видавничий Дім "Ін Юре", 2007 р. – 696 с.

2. Микитюк П. П. Інноваційна діяльність : навч. пос. [для студ. вищ. навч. зал.] / П. П. Микитюк, Б. Г. Синів – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 392 с.

3. Закон України "Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні" № 2658-111 // Офіційний вісник України. – № 34. – Ст. 1.

4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 "Нематеріальні активи" затверджений Наказом Міністерства фінансів України від 18 жовтня 1999 р. № 242.

5. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку нематеріальних активів затверджені наказом Міністерства фінансів України від 16 листопада 2009 року № 1327.

УДК 316.33

Шайкан А. В.,
доктор економічних наук, професор, заступник директора з науково-педагогічної роботи КЕІ ДВНЗ "КНЕУ імені В. Гетьмана",
Кукса О. Л.,
диспетчер деканату фінансово-економічного факультету КЕІ ДВНЗ "КНЕУ імені В. Гетьмана"

РОЛЬ ОСВІЧЕНОСТІ НАСЕЛЕННЯ З ПОЗИЦІЇ ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ

У статті вивчається роль освіченості населення у формуванні сфер діяльності соціальної політики, звертається увага на динаміку підготовки фахівців III-IV рівнів акредитації, окреслюються проблеми та перспективи розвитку вищої освіти в Україні із урахуванням наявних соціальних реалів.

Ключові слова: *соціальна політика, освіченість населення, вища освіта, сфери діяльності соціальної політики, рівень фінансування, соціальні втрати, соціально-економічні перетворення, якість освіти, людський розвиток.*

В статье изучается роль грамотности населения в формировании сфер деятельности социальной политики, обращается внимание на динамику подготовки специалистов III-IV уровней аккредитации, очерчиваются проблемы и перспективы развития высшего образования в Украине с учетом существующих социальных реалов.

Ключевые слова: *социальная политика, образованность населения, высшее образование, сферы деятельности социальной политики, уровень финансирования, социальные потери, социально-экономические преобразования, качество образования, развитие.*

This article is devoted to studying the role of education in shaping social policy areas, referred to the dynamics of training III-IV accreditation levels, outlined the problems and prospects of higher education in Ukraine, taking into account existing social realities.

Key words: *social policy, population education, higher education, areas of social policy, funding level, social costs, social and economic changes, the quality of education and human development.*

Постановка проблеми. Процес ринкової трансформації в Україні має достатньо вагомий вплив на розвиток соціальної політики. Сьогодні ситуація складається таким чином, що соціальна політика

© Шайкан А. В., Кукса О. Л., 2011

не має можливості якісного розвитку та характеризується низкою достатньо вагомих проблем. Це зумовлено насамперед обмеженою кількістю бюджетного ресурсу країни на покриття видатків, призначених для потреб соціальної політики. Чисельні наукові праці свідчть про необхідність підвищення якісного рівня соціальної політики за рахунок отримання населенням вищої освіти. Безумовно, наша країна відчуває реформаторські дії в системі вищої освіти, проте більш проблематичним слід вважати чинник доступності кожного індивідуума суспільства до її отримання.

У зв'язку з цим, актуальним для вирішення залишається питання осмислення ролі взаємозв'язку освіченості населення країни з розвитком соціальної політики з огляду на сучасний стан справ у країні.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вивченню питань розвитку соціальної політики приділяють значну увагу як зарубіжні вчені, так і вітчизняні науковці, про що свідчать праці Г. Мак Таггарта, М. Вінера, Р. Рофмана, Е. Фулту, А. М. Гриненко, А. М. Колота, П. П. Мазурка, А. А. Чухно, А. В. Коровського, В. А. Скуратівського, О. М. Палія та інших. Достатньо предметно розглядають соціальну політику з позиції якісної складової людського капіталу, а саме рівня його освіченості такі науковці, як: В. І. Куценко, Г. І. Євтушенко, Т. І. Шарага, Й. С. Завадський, В. В. Кравчук та інші. Переймаються проблематикою вищої освіти населення у своїх працях В. В. Радченко та В. Я. Бобров, а М. М. Гуревич розкриває поняття "соціальний капітал" та визначає його еволюційну платформу.

Мета і завдання дослідження. Метою статті виступає, з одного боку, визначення ролі освіченості населення в соціальній політиці, з іншого боку, окреслення напрямків покращення її розвитку, з огляду на проблеми, що існують. Основне завдання дослідження зводиться до вивчення наявних проблем в отриманні вищої освіти населенням України та встановлені можливих шляхів їх вирішення із урахуванням реалів соціальної політики.

Виклад основного матеріалу. Сучасні реалії соціальної політики потребують нових удосконалених підходів розвитку та вказують на наявність достатньо значної кількості проблем. Ці проблеми лежать у площині законодавчих регуляторів та сфер впровадження соціальної політики. При цьому викликає стурбованість зниження доступності населення суспільства до отримання вищої освіти, яка виступає необхідним критерієм пошуку індивідуумом суспільства місця на ринку праці.

Перш ніж розглянути наявні проблеми, варто зупинитися на змістовності категорії "соціальна політика". Як стверджують В. А. Скуратівський та О. М. Палій [1, 6], "…у широкому розумінні соціальна політика представляє собою систему цілеспрямованої діяльності суб'єктів,

що сформувалася в суспільстві на певному етапі його розвитку і здійснюється на основі певних принципів і засад з метою забезпечення оптимального функціонування й розвитку соціальних відносин".

Дослідження показують, що сфери діяльності соціальної політики охоплюють соціальний захист, освіту, зайнятість, охорону здоров'я та житло. Своєю чергою, об'єктом соціальної політики виступає населення країни, а відповідно суб'єктом соціальної політики є держава.

У межах цієї розробки концентрується увага на такій сфері діяльності соціальної політики, як освіта, а саме сфера отримання населенням країни вищої освіти. Більшість наукових праць доводить, що в Україні існує проблема рівня доступності до отримання вищої освіти, тобто малозабезпечені верстви населення не в змозі сплатити за освітянські послуги. Крім того, вища освіта зазнає тиску реформаторських дій, що пов'язані з адаптацією європейських стандартів, які не завжди відповідають реаліям сьогодення.

Сьогодні в Україні нараховується 349 вищих навчальних закладів з III-IV рівнем акредитації, що у двічі більше у порівнянні з початком 90-х років. На 01. 01. 2011 року кількість навчальних закладів I-II рівнів акредитації сягнула 505 закладів [2].

На думку Н. С. Кеся [3], для ефективного функціонування системи освіти вирішальне значення має рівень фінансування та його ефективний розподіл. Автор стверджує, що "…питання об'єктивного визначення обсягів фінансування залишається актуальною, оскільки нормативний метод фінансування освіти створює передумови для раціонального використання коштів державного бюджету і забезпечення якості підготовки спеціалістів на рівні вимог освітнього стандарту".

Важливо зазначити, позитивним моментом в Україні є те, що зростає кількість випущених фахівців вищими навчальними закладами III-IV рівня акредитації (рис. 1).

Прикладні дослідження показують, що в 1990/1991 роках кількості випущених фахівців III-IV рівнів акредитації вищими навчальними закладами України становила лише 136,9 тис. осіб, що майже в чотири рази менше у порівнянні з 2010 роком.

Освіта має значний вплив на формування інтелектуального потенціалу в країні, тому якість освіти як середньої, так і вищої спеціалізованої має велике значення.

Як визначає О. А. Грішнова [4, с. 170], "…освіта покликана забезпечити людині такий фундаментальний фон, базу і підготовку, які дозволяють їй легко та швидко оволодівати необхідним набором спеціально професійних навичок і знань". Науковець звертає увагу на той факт, що розвиток освіти професійної підготовки для вирішення багатьох економічних на соціальних проблем стає абсолютно необхідною умовою.

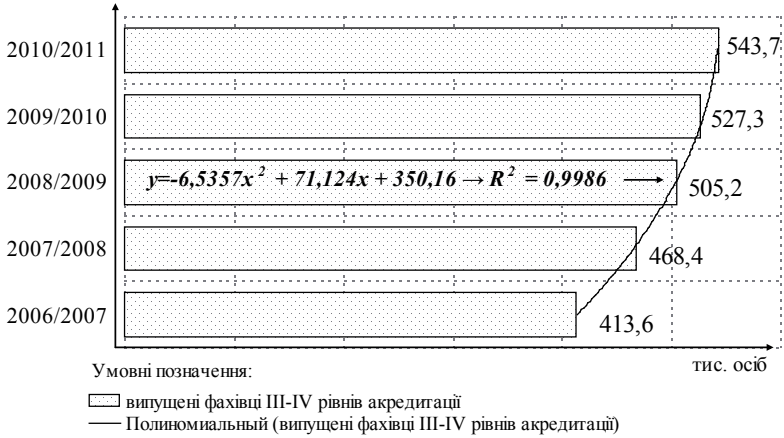


Рис. 1. Графічне зображення динаміки кількості випущених фахівців III-IV рівнів акредитації в Україні [2]

Треба звернути увагу на те, що, не маючи належної підготовки, людина може взагалі не реалізуватися у трудовій сфері, не знайти ніякої роботи, і це негативно позначиться не лише на її способі життя, рівні людського розвитку, а й завдасть економічних та соціальних втрат суспільству. Окрім того, практика доводить, що рівень зайнятості суттєво та неухильно зростає зі зростанням освітнього рівня населення країни. Саме підвищення рівня освіти позитивно впливає на вирішення соціальних проблем та забезпечує можливість реалізації креативних і творчих навиків кожного члена суспільства.

Слід також додати, вища освіта в Україні останніми роками активно розвивається, проте в цій сфері існує велика кількість організаційних та фінансових проблем, зокрема у багатьох навчальних закладах недостатньо використовуються сучасні методи і форми підготовки студентів, якість навчання не відповідає міжнародним стандартам, формується розрив між здобутими знаннями та пропозицією на ринку праці, а також не враховуються у процесі підготовки перспективні потреби економіки країни. Все це породжує труднощі у пошуках роботи значної частини випускників та знижує рівень реалізації окремих видів діяльності соціальної політики.

На жаль, у системі вищої освіти України мають місце значні диспропорції у підготовці кадрів, невідповідність їх спеціалізації потребам ринку праці.

Усе вищевикладене підкреслює роль вищої освіти в соціальних інститутах України. Звісно, що соціально-економічні перетворення, які

притаманні сучасному розвитку в Україні, зумовлюють реформування системи освіти, яке повною мірою сприяло б формуванню самостійного мислення, посиленню індивідуального підходу до розвитку творчих здібностей, докорінному поліпшенню професійної та загальноосвітньої підготовки спеціалістів, здатних працювати в нових умовах, орієнтованих на розвиток [4, с. 194].

Деякі науковці, зокрема Г. С. Климко, В. М. Пригода та В. О. Сизоненко [5, с. 95] стверджують, що “…специфіка української освіти полягає в тому, що параметри системи освіти схожі з параметрами, досягнутими в цій галузі розвиненими країнами, а економічні показники як розвитку країни, так і системи освіти – з показниками країн, що розвиваються”. Основні проблеми, вважають автори ,включають:

– по-перше, якість освіти, її доступність;

– по-друге, ефективність освітніх систем;

– по-третє, безперервність освіти та її відкритість.

Ми погоджуємося з авторами, що в умовах становлення громадського суспільства, правової держави, демократичної політичної системи освіта повинна стати найважливішим чинником гуманізації суспільно-економічних відносин, у формуванні нових життєвих орієнтирів особистості. Передумовою соціально-економічного процвітання в Україні має стати створення розвиненого громадського суспільства з підготовкою освічених, моральних, мобільних, конструктивних і практичних людей, здатних до співпраці, міжкультурної взаємодії, які мають глибоке почуття відповідальності за долю країни.

Дослідження показують, що потреба у вищій освіті набуває особливо вираженого соціального забарвлення, оскільки набуття вищої освіти у багатьох країнах, розглядається як символ вищого споживчого стандарту і способу життя середнього класу. Саме у вищій освіті реалізуються також зростаючі соціальні потреби людей у своєму подальшому духовному й інтелектуальному розвитку. Водночас на рівень освіти негативно впливають низькі доходи більшості сімей, обмеженість державних джерел фінансування перспективних спеціальностей, недостатня зацікавленість підприємств у інвестиціях у підготовку та перепідготовку фахівців.

На думку політиків та науковців, перехід економіки України на нові етапи розвитку, які передбачають задіяння активних соціальних груп населення з високим освітнім та професійно-кваліфікаційним рівнем, передбачає розв’язання низки суперечностей, а саме:

– по-перше, усунення диспропорцій між гуманітарними й інженерно-технічними спеціальностями на користь останніх;

– по-друге, усунення значної нерівномірності людського розвитку по окремим регіонам України;

– по-третє, усунення диспропорції між помітним зростанням середнього рівня ВВП на одну особу і майже непомітною змінною доходів величезної більшості населення, що вимагає відновлення кількісних і якісних параметрів для нормування бюджетних коштів, впровадження ефективних схем недержавного фінансування освіти [5, с. 127].

Висновки. Дослідивши роль освіченості населення з позиції вирішення проблем соціальної політики, ми дійшли висновку, що система освіти, працюючи на соціальну реформу суспільства, повинна ставити за мету повніше задоволення потреб у освітніх послугах з боку як окремої особи, так і суспільства в цілому. Поява широкого спектру послуг освіти, а також наявність вищих навчальних закладів різних форм власності створює конкуренцію між ними, сприяючи підвищенню якості освітніх послуг і адресному їх споживанню. З позиції соціальної політики вища освіта виконує місію регулятора зростаючих соціальних потреб населення в Україні. Саме за її допомогою кожен індивідуум суспільства має можливість підвищити рівень креативного, духовного й інтелектуального розвитку. Сьогодні наша країна потребує високоосвіченої нації, яка здатна проводити таку соціальну політику, що відповідає не лише європейським стандартам, а й вимогам, висунутим сучасним реалістичним життям суспільства. Осмислення ролі вищої освіти нації в етапах формування та реалізації соціальної політики надасть можливість у майбутньому уникнути недосконалостей та впроваджувати більш якісні реформаторські дії.

Література:

1. Скуратівський В. А. Основи соціальної політики: [навчальний посібник] / В. А. Скуратівський, О. М. Палій. – К. : МАУП, 2002. – 200 с.

2. Вищі навчальні заклади [Електронний ресурс]: Державного комітету статистики України. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.

3. Кесь Н. С. Особливості фінансування освіти і науки в Україні [Електронний ресурс] / Н. С. Кесь. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com /1_NIO_2011/Economics/78005.doc.htm.

4. Грішнова О. А. Людський розвиток : [навчальний посібник] / О. А. Грішнова. – К. : КНЕУ, 2006. – 308 с.

5. Климко Г. С. Людський капітал: світовий досвід і Україна : [монографія] / Г. С. Климко, В. М. Пригода, В. О. Сизоненко. – К. : Основа, 2006. – 224 с.

УДК 330.123.7

Шевчук О. А.,
кандидат економічних наук, доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки Національного технічного університету України "КПІ"

СУСПІЛЬСТВО ЗНАНЬ – ЯК ОСНОВНА ДОМІНАНТА ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

У статті розглянуто проблеми формування суспільства знань України як головного конкурентоспроможного механізму в умовах розвитку глобалізації.
Ключові слова: *економіка знань, інформація, знання, інновації, капітал, конкурентоспроможність.*

В статье рассмотрены проблемы формирования общества знаний Украины, как главного конкурентоспособного механизма в условиях развития глобализации.
Ключевые слова: *экономика знаний, информация, знания, инновации, капитал, конкурентоспособность.*

In the article the problems of formation of a knowledge society of Ukraine, as the main competitive mechanism in the conditions of globalization.
Key words: *economy of knowledge, information, knowledge, innovation, equity, competitiveness.*

Постановка проблеми. Сьогодні, сучасна економічна система характеризується переходом до нового типу суспільно-економічного розвитку, що ґрунтується на знаннях. Це пов'язано з тим, що господарська діяльність перетворюється в процес створення, поширення й використання знань, які виступають, з одного боку, як ресурс, а з іншого – як кінцевий продукт діяльності. Знання стає безпосередньою виробничою силою, рушійною силою розвитку та основним чинником підвищення конкурентоздатності. Саме тому виникає необхідність у висвітленні проблем формування суспільства знань як основного чинника для економічного розвитку нашої країни.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Сьогоднішні тенденції розвитку нових інформаційних та комунікаційних технологій сприяють розширенню глобалізації та покликані, на нашу думку, перш за все, розповсюджувати нові знання, що знайшли своє відображення у теорії "Knowledge Societies" (суспільство, що функціонує на

© Шевчук О. А., 2011

основі використання знань та бере безпосередню участь у формуванні нових знань), яка була розроблена канадським соціологом-теоретиком Н. Стером та знайшла подальшу оцінку в роботах іноземних авторів Р. Лейна, П. Друкера, Д. Белла, Р. Арона та наших співвітчизників М. Згуровського, В. Гейця, В. Кушерця, М. Ведмедєва, О. Кортунова, А. Чугунова та інших науковців. Водночас недостатність висвітлення проблем формування суспільства знань з позицій класичної економічної теорії визначило мету написання роботи.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є визначення суспільства знань як основної домінанти економічного розвитку країни.

Виклад основного матеріалу. Згідно з теорією "Knowledge Societies", основною умовою та засобом досягнення соціальних та економічних результатів країни стає правильне використання знань (тобто людського капіталу) в умовах раціонального використання основних чинників виробництва – землі, капіталу та праці.

Це є безперечним фактом, оскільки сьогодні, завдяки інтелектуальній праці, спеціальним та специфічним знанням, що, з одного боку, стимулюють виникнення нових видів діяльності, виробництв і галузей, а з іншого – стають рушійною силою для впровадження наявних та розробки нових технологій, відбувається створення доданої вартості, що сприяє не тільки конкурентоздатності як окремого суб'єкта господарської діяльності, так і держави в цілому, а ще й стає ключовим чинником покращення добробуту населення.

З метою обґрунтування визначеного постулату, звернемось до загальновідомої формули перетворення авансованої вартості у капітал [3, с. 157-177]:

$$Гроші – Товар – (Гроші + \Delta Г),$$

де вартість як матеріальних, так і нематеріальних товарів визначається як сукупність витрат суспільної праці (конкретної праці минулих поколінь і дійсних витрат абстрактної та конкретної праці).

Зрозуміло, що незалежно від виду діяльності будь-яка праця людини містить у собі інформацію та знання, що були отримані людиною. А, оскільки ключовим елементом сучасного виробництва є висока частка розумової праці, як результат поточних досягнень НТП, то можемо констатувати, що першочергове значення в сьогоднішньому виробництві має не минула праця, а жива творча праця, що визначається рівнем знань, наукових відкриттів та нових технологій і систем управління, що характеризують ступінь інтенсивності адаптації до технічних, технологічних та організаційних відкриттів і досягнень у виробництві.

А це означає, що мінова вартість економічних благ насамперед залежить від вмісту в них знань, інформації та інтелекту, що стають основним джерелом прибутку.

Зазначимо, що сучасна економічна теорія трактує знання з різних позицій – як джерело влади [4], як інформацію, що надає можливості для здійснення ефективних дій [3], як вартість активів [5; 6].

Розглянемо знання як особливий вид товару та як капітал, що надає можливості отримувати монопольне становище на ринку.

З метою обґрунтування визначеної позиції, звернемось до класичної економічної теорії, яка визначає товар як благо, що здатне задовольняти яку-небудь людську потребу і призначене для обміну, а капітал – як вартість, що приносить додаткову вартість.

Як методологічну основу цього прикладного дослідження, пропонуємо розглядати інформацію та знання – як дві взаємозамінних категорії. Це ґрунтується на такому: інформація, як і знання є особливим видом блага, що може виступати як особисте, так і суспільне благо; як продукт праці, і як товар. Обидві ці категорії фізично, за своєю природою, є необмеженими ресурсами, використання яких не призводить до їхніх якісних змін.

Водночас необхідно підкреслити, що як чинники виробництва інформація та знання мають низку специфічних рис, серед яких ми можемо виділити такі:

– будь-яка інформація та знання, незважаючи на їхню властивість безмежно розповсюджуватись, – є унікальними для кожного окремого індивіда;

– цінність інформації та знань зумовлена їхньою необхідністю для кожного окремого індивіда, що на відміну від інших чинників виробництва – є суб'єктивною характеристикою;

– обидві категорії можуть не тільки використовуватись у необмеженій кількості відтворювальних циклів у процесі виробництва та мають довгостроковий характер, а й здатні до самозростання, що повністю відрізняє їх від інших класичних чинників виробництва;

Оскільки в процесі виробництва відбувається оволодіння спеціальними навичками, переробка інформації, що сприяють досягненню визначеної мети за рахунок актуалізації (перетворення) інформації, то можна дійти висновку, що знання – це ієрархічно структурована інформація, яка в результаті трансформації (передачі) від одного суб'єкта до іншого сприяє інтелектуалізації виробництва.

Зазначимо, що історично, відношення до знання постійно змінювалося залежно від ступеня пізнання законів природи.

Так, у первісному суспільстві людини здійснювала нагромадження та узагальнення емпіричних знань про середовище, що їх оточувало. Відповідно, в цей період, знання виступало не як товар, а як продукт праці.

Перехід від продукту праці до товару почав відбуватися при рабовласництві з появою жрецтва, коли окремі індивіди завдяки власним

знанням мали можливість не тільки керувати суспільством, а й отримувати за виконання своїх обов'язків різні права та привілеї. Знання, в цей період, починає виступати як товар, володіння яким визначає монопольне становище їх власника.

Загальновідомо, що будь-який товар має дві основні властивості – споживчу вартість (корисність, здатність задовольняти яку-небудь людську потребу) та мінову вартість (здатність товару у визначених кількісних співвідношеннях обмінюватися на інші товари).

Ці дві властивості знань як товару зумовлені двоїстим характером втіленої в ньому праці – конкретною працею – працею, що створює споживчу вартість, та абстрактною працею, як специфічною історичною формою вираження суспільної праці, що створює вартість та визначається витратами людського капіталу, який міститься в усіх товарах.

Якщо мова йде про знання, то їх споживча вартість реалізується в процесі отримання, а сама вартість знань повністю залежить від їх практичного застосування. Варто зазначити, що співвідношення споживчої вартості та вартості у знаннях є значно вищим за усі інші товари, оскільки ефект від їхнього застосування набагато більший, а отже, і вища частка прибутку, що отримується за їх рахунок.

Такий висновок надає нам можливості розглядати знання і як капітал. А унікальність знань кожного окремого індивіда надає нам можливості розглядати останні як короткострокову монополію, основу якої становить інтелектуальна власність.

Сьогодні, внаслідок росту значимості нематеріальних активів в економіці, в основі якої лежать знання, інтелектуальна власність стала невід'ємним механізмом трансформації знань у ліквідні комерційні активи.

Це надає можливості визначити нам знання як найважливіший ресурс виробництва, що відображає процес трансформації інформації для покращення ефективності виробництва шляхом використання інтелектуальної складової людського капіталу.

Сьогодні, коли цикл створення продукту стає коротшим, а потреби в інноваціях збільшуються, "економіка знань" диктує нові вимоги до виробників у контексті розвитку міжнародної торгівлі та підвищення конкурентоздатності продукції.

Іншими словами, якщо раніше джерелом конкурентних переваг країни вважалися доступ до сировини, зручність транспортної розв'язки, значний за розмірами споживчий ринок, дешева робоча сила, то внаслідок розвитку інформаційних та комунікаційних технологій великого значення набувають професійні знання, навички та вдале використання ідей та новітніх технологій (інновацій).

Таким чином, вищезазначену формулу можна переписати так:
Гроші – Знання (інформація + навички) – Інновації (ідеї + технології) –

– Товар – (Гроші + ΔГ)

Висновки. Все вищезазначене надає можливість дійти висновку, що сьогодні, в умовах розвитку глобалізації, що формується у рамках інтегрованої світової економіки, нових інформаційних і комунікаційних технологій (ІКТ), основною рушійною силою інноваційної держави стають знання.

Якщо раніше конкурентоздатність держави значною мірою залежала від трьох основних чинників виробництва – природних, трудових ресурсів та капіталу, то сьогодні, рівень конкурентоспроможності стали визначати чинники вищого рівня:

– людський капітал як домінантний чинник, що визначає вектор економічного розвитку;

– інновації, що сприяють розвитку високотехнологічного виробництва;

– ринкова інфраструктура, що визначає умови для ведення бізнесу.

Сукупність цих чинників характеризує спрямованість розвитку національного виробництва, що в сучасних умовах виступає як інноваційна модель, що заснована на принципах технологічних і інноваційних нововведень, розвитку міжнародної інтеграції, поширення малого і середнього бізнесу, які здатні до гнучкості виробництва, соціальної переорієнтації та перепрофілювання.

Ця модель формування економіки, що заснована на знаннях – є базою для суспільного відтворення та надає можливості для подальшого суспільного просування.

Література:

1. Друкер Питер Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения. – М: Издательско-торговый дом "ГРАНД", "ФАИР-ПРЕСС", 1998.

2. Друкер Питер Ф. Задачи менеджмента в XXI веке : уч. пос. / Пер. с англ. – М. : Издательский дом "Вильямс", 2000. – 272 с.

3. Маркс К.. Капитал. Критика политической экономии. – Т. 1. – Книга 1. Процесс производства капитала. Гл. 4. Превращение денег в капитал. Стр. 157-177. – Доступний з http://gomora.narod.ru/kapital.html.

4. Тоффлер Э. Метаморфозы власти / под ред. С. А. Гудимова. – Ульяновск : ООО "Издательство АСТ", 2001. – Доступний з http://www. gumer.info/bibliotek_Buks/Sociolog/Toffl/index.php http://csgtr.narod.ru/iis.html#_Toc288588874.

5. Чугунов А. В. Развитие информационного общества: теории, концепции и программы : Учебное пособие. – СПб. : Ф-т филологии и искусств СПбГУ, 2007. – 98 с.

6. Україна у вимірі економіки знань / [за ред. В. М. Гейця]. – К. : Основа, – 2006. – 592 с.

УДК 311.216; 336.717/6

Ядранський Д. М.,
доктор соціологічних наук, докторант Класичного приватного університету

ПІДХОДИ ДО ВСТАНОВЛЕННЯ ВАРТОСТІ ЖИВОЇ ПРАЦІ

У статті пропонуються фінансові аспекти, які впливають на вартість живої праці, надається методологія встановлення оптимальної ціни, заснована на кількісному встановленні суспільно-прийнятних цін на живу працю та пропорцій її розподілу.

Ключові слова: *коефіцієнт фондів, рівень інфляції, суспільний фонд споживання, дискримінаця на ринку праці, вартість живої праці, персонал.*

В статье предлагаются финансовые аспекты, влияющие на стоимость живого труда, предоставляется методология установления оптимальной цены, основанная на количественном установлении общественно-приемлемых цен на живой труд и пропорций его распределения.

Ключевые слова: *коэффициент фондов, уровень инфляции, общественный фонд потребления, дискриминация на рынке труда, стоимость живого труда, персонал.*

The paper offered financial aspects that affect the cost of labor, is an optimal pricing methodology based on quantitative establishing socially acceptable prices for live work and proportions of its distribution.

Keywords: *factor fund, inflation, social consumption funds, discrimination in the labor market, the cost of labor, personnel.*

Постановка проблеми. Говорячи про проблеми взаємодії між найманими працівниками та роботодавцями, ми, як правило, забуваємо досить принциповий чинник. Сутність цього фактору полягає у тому, що сьогодні людина та автоматизований прилад все частіше стають конкурентами в процесі "працевлаштування". При цьому, попри розмови багатьох науковців про необхідність підвищення кадрового (людського, інтелектуального) потенціалу підприємства, використання автоматизованого устаткування призводить до зниження кваліфікації працівників та трансформації більшості робітничих операцій в операції операторського профілю. При цьому в процесі прийняття управлінського рішення кожен роботодавець так чи інакше розглядає альтернативу: залучення працівника (внаслідок чого збільшуються со-

© Ядранський Д. М., 2011

ціальні витрати та відповідальність) та закупівлю устаткування (вартість витрат, на яке відшкодовуватиметься у вигляді амортизаційних відрахувань). При цьому ефективність (продуктивність) у випадку використання людини обмежується фізичними можливостями працівника, у той час як продуктивність устаткування – інтелектуальними зусиллями працівників, задіяних у процесі організації виробництва. Фактично вибір йде між живою фізичною працею, використання якої є постійно неодмінним упродовж усього трудового процесу, та інтелектуальною організаторсько-операторською працею, використання якої (особливо щодо організаторської праці) потрібно тільки при започаткуванні діяльності. Однак проблему в цьому сенсі породжує два аспекти, які сьогодні, попри значну кількість наукових досліджень, не набули розв'язання – аспекти визначення справедливої вартості живої праці та її взаємозв'язок із результатами трудового процесу. Адже, як відомо, природа, праця і капітал є ключовими чинниками (ресурсами) виробничого процесу. При прийнятті управлінського рішення щодо заміщення одного ресурсу (праці) іншим (капіталом у вигляді минулої праці) виникає потреба у встановленні точки оптимуму В. Парето. При цьому відносна сталість кількісних параметрів ресурсів капіталу і праці призводить до того, що логіка встановлення такого оптимуму, по суті, зводиться до кількісного визначення оптимальної площини графіка Эджуорта – Боулі [1]. При цьому важливим для урахування є також закон зменшення дохідності виробництва (Gesetz der Abnahme des Produktionsertrages), сформульований Йозефом Шумпетером. Адже збільшення обсягу виробництва, отриманого внаслідок заміни живої праці минулою, – призводить до зниження потреби у такому товарі, а відтак, призводить до скорочення виробництва. В цьому контексті мова йде про зменшення корисного ефекту, який може бути отриманий на одиницю продукції, що виробляється [2, с. 91].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Однак навіть не ускладнюючи логіку визначення оптимальності її поєднанням із законом Оукена, можна констатувати, що за умов прийняття рішення щодо заміщення живої праці минулою (засобами виробництва) зовсім відмовитися від живої праці неможливо. При цьому характер організаторсько-операторської праці буде суттєво відрізняється від характеру дослідженої на наш час фізичної праці. У цьому контексті постає питання визначення вартості такої праці, адже вона все більш опосередковано пов'язана із безпосереднім створенням доданої вартості.

На нашу думку, можливість для переходу на цінові показники вартісної оцінки праці частково дає перелік функцій, запропонованих А. Маршаллом, як характеристики впливу винагороди на людину. На його думку, такий ріст виконує функції: 1) покликаний покрити

зношення сил робітника, втомлюваність, інші тяготи праці; 2) забезпечує задоволення, перш за все, невідкладних потреб; 3) породжує зростання пропозиції більш ефективної праці за умов зростання винагороди; 4) сприяє молодим людям у вирішенні проблем створення сім'ї, придбання житла, народження та виховання дітей, якщо зростає заробітна плата разом із відсутністю загроз втратити роботу; 5) підвищує загальний тонус людського життя; 6) забезпечує вплив на фізичну та розумову енергію сучасного і наступного поколінь; 7) визначається тим, що об'єктивно існує рівень споживання, потрібний для кожного виду праці і при зниженні якого не може бути ефективно виконана сама робота; 8) впливає на рівень попиту на працю і на рівень її пропозиції; при цьому "заробітна плата регулюється не ціною попиту на працю і не ціною пропозиції праці, а всією сукупністю причин, що визначають попит і пропозицію [3, с. 202]. Безперечно, запропонований перелік не дає прямої моделі (кількісних показників, урахування яких дозволить перейти до безпосереднього встановлення вартості праці). При цьому він здебільшого характеризує макроекономічний рівень (адже навіть рівень потреб індивіда є похідною від суспільної коньюнктури). На нашу думку, якраз макроекономічний рівень є первинним при формуванні ціни заробітної плати, яка на рівні підприємства зазначає коригування відповідно до місцевої специфіки, досягнутого рівня продуктивності тощо. Відтак, можна казати про макроекономічне формування та мікроекономічне коригування ціни (вартості) живої праці.

Мета і завдання дослідження. Однак у такому сенсі цей закон неодмінно ускладнюється необхідністю визначення суспільної "оптимальності" такого заміщення. На нашу думку, під час таких розрахунків виникає потреба у зіставленні отриманого оптимуму також із іншими економічними законами, зокрема законом Оукена.

Виклад основного матеріалу. Проте у сучасному суспільстві більш доцільно зазначити про суспільну ефективність заміщення живої праці минулою, адже вся сукупність витрат праці забезпечує суспільне споживання. До того ж саме суспільство має обрати певну модель такої заміни як на рівні окремого суб'єкта господарювання, так і на рівні держави в цілому. При цьому зазначена модель буде дуже тісно пов'язана із рухом грошового капіталу, адже стосується зміни характеру його перерозподілу в контексті різних аспектів (сфер) економічної діяльності. Варто зазначити, що сьогодні витрати, пов'язані із вартістю персоналу, мають реалізовуватися через певну систему державного перерозподілу. Відповідна система перерозподілу в Україні щоправда практично втрачена, однак її значення для відтворення робочої сили та розвитку доходів працюючих, з одного

боку, та забезпечення купівельної спроможності, нестача якої може спостерігатися внаслідок скорочення попиту на живу працю. Аналіз у цьому контексті доцільно почати із аналізу ситуації, пов'язаної із формуванням сукупних доходів домогосподарств (ми пропонуємо саме домогосподарство розглядати як базове джерело праці як ресурсу). Для встановлення продуктивної ціни на живу працю має одночасно дотримуватися низка принципових аспектів, через які забезпечується не тільки соціальна справедливість, але і характеристики, пов'язані із суспільним споживанням. Серед таких аспектів вважаємо за необхідне визначити:

– оптимальне для економічного розвитку держави значення коефіцієнта фондів (співвідношення доходів 10% найбагатших та найбідніших громадян);

– оптимальний для економічного розвитку рівень інфляції;

– ефективну структуру суспільного фонду споживання;

– відсутність дискримінації на ринку праці.

Виконання зазначених умов здатне забезпечити формування об'єктивного та продуктивного рівня суспільних витрат на живу працю, через який стає можливо розрахувати коефіцієнт заміщення живої праці – минулою.

Аналіз сучасного значення коефіцієнта фондів в Україні є досить суперечливим. Так, спираючись на результати розрахунків А. Фляшнікової, його значення у 2008 році становить 13,2 [4, с. 42]. Спираючись на результати розрахунків О. Бабак [5, с. 7-15] на 1999 рік значення цього показника становило 13 (у той же час у Росії 13,3). Порівнюючи цю інформацію з інформацією, наведеною в російському джерелі (щодо значення цього коефіцієнта в Росії), згідно з якою цей коефіцієнт з 1992 року неодмінно ріс та до 2008 року становив вже 16,8 раза проти 8 у 1992 році [6], можна дійти висновку, що український показник диференціації є вищим. З іншого боку, як свідчать дані російського дослідника О. Селіщєва [7, с. 423], необґрунтовані заходи щодо його зниження (за рахунок підвищення мінімальної заробітної плати) призвели до руйнування принципів розподілу, розбещення працівників, падіння ефективності виробництва і, що дуже важливо, дискредитації соціального статусу наукового та інженерно-технічного персоналу – провідника науково-технічного прогресу. При цьому зазначений показник знизився з 4,4 у 1956 році до 3,3 у 1986. На нашу думку, окреслена ситуація говорить про дуже важливе значення (вплив) аналізованого показника на ефективність живої праці. Ми вважаємо, що для кожної країни кількісне значення такого показника має буди диференційованим та знаходитися залежно від соціокультурних та ментальних особливостей нації. Однак, за будь яких

умов, на нашу думку, можливо встановити кореляційну залежність від певних макроекономічних чинників (динаміки приросту ВВП, досягнутого рівня суспільної продуктивності тощо), які характеризуватимуть оптимальне значення коефіцієнта фондів. Розглядання чинника, пов'язаного із встановленням суспільно-оптимального рівня інфляції, пов'язано із тим, що ґрунтуючись на поглядах монетаристів, встановлення (підвищення) мінімальних ставок заробітної плати неминуче стимулює ріст інфляції. Таким чином, зміни макроекономічного плану (навіть з позитивною початковою спрямованістю) можуть створювати негативні наслідки та призводити до руйнації їх початкової сутності. Досить важливим у контексті дослідження ціни та можливого коригування переліку чинників, запропонованих А. Маршалом, є аналіз структури суспільного фонду споживання (СФС) та міркування вчених щодо його оптимальної структури. У статті Мартина Бронфенбреннера [8] міститься досить важлива для розуміння структури фонду споживання думка лауреата Нобелівської премії Джеймса Тобіна. Зокрема, порушуючи питання щодо допомоги представників середнього класу – бідним, автор зазначає, що насущні блага і послуги, в яких бідні повинні мати потребу, суспільство справді надає їм охочіше, ніж частину загальної купівельної спроможності, яку бідні хотіли б отримати. Однак досить активна діяльність держави у напрямку забезпечення (збільшення) СФС, як свідчить М. Бронфенбреннер, викликає невдоволення представників середнього класу ("державне житлове будівництво – так, але не дуже близько від нас, і не такої гарної якості, як "наше" житло", "медична допомога – так, але тільки якщо це не позначиться на "наших" рахунках, на винагороді лікарів, на платі за лікарню і не позбавить нас лікарів та лікарняних ліжок, які потрібні "нам" і т. ін.). У цьому ми вбачаємо певну суперечку, адже, з одного боку, відсутність монетизації – надання тих благ, які людина, можливо, і не хотіла б отримувати (що знижує її ступінь задоволення набутим благом). По друге, – перерозподіл "від багатих – бідним" через СФС, – призводить до виникнення патерналістських настроїв та завищує очікування від винагороди за працю (частково це можна спостерігати в сучасній Україні, коли люди не хочуть працювати за 1 000 грн. заробітної плати). З іншого боку, радянський досвід використання СФС нам бачиться у цьому контексті більш позитивним. Так, виплати і пільги з СФС здійснювались у формі витрат державного бюджету на освіту, охорону здоров'я і фізкультуру, на соціальне забезпечення тощо, у формі витрат підприємств і виробничих об'єднань з їхніх фондів соціально-культурних заходів і житлового будівництва, у формі витрат з централізованих союзних фондів соціального страхування і соціального забезпечення колгоспників та ін. Надходження з

СФС мають або форму безкоштовного (або пільгового) надання матеріальних благ і послуг, або форму грошових виплат. У сукупному доході родин працівників промисловості СРСР виплати та пільги з СФС становли 14,5% у 1940, 22,3% у 1972; у доходах родин колгоспників відповідно 14,9% і 20,0%. [9]. Як зазначає Б. Ракитський, СФС покликаний забезпечити планомірний вплив держави на формування структури витрат та споживання населення в інтересах поступового, за можливістю більш швидкого зближення і вирівнювання соціально-економічного становища членів суспільства, соціальних груп, верств і класів. Таким чином, витрати через суспільний фонд споживання можна вважати інструментом вирівнювання (компенсаторним важелем) для коефіцієнта фондів. При цьому для доступу до СФС в СРСР, як правило, необхідно було брати повноцінну участь у трудовій діяльності, що сьогодні практично не використовується.

Аналізуючи відсутність дискримінації на ринку праці слід зазначити, що в Україні така дискримінація носить здебільшого професійний, а не статевий, расовий характер тощо. В цьому контексті мова йде про встановлення принципового професійного обмеження у рівні доходів, практично незалежного від умов праці, характеру праці тощо. По-перше, йдеться про дефіцит робочих місць із суспільно-прийнятними умовами праці, по-друге, про відмінності в оплаті керівної та виконавчої плати. Варто зазначити, що дискримінація полягає у тому, що на значній кількості робіт існує неофіційна зайнятість, яка робить можливою практично необмежену владу роботодавців. Адже офіційна заробітна плата не гарантує певного суспільно-прийнятного рівня доходів, натомість – неофіційна – сама, по суті, є дискримінацією. Говорячи про існування дискримінації у доступі до кваліфікованої праці, потрібно підкреслити, що на керівні посади існує надмірне навантаження (яке і створює передумови для такої дискримінації). Така ситуація (тільки пов'язані із скороченням коефіцієнта фондів, відмічена вище) призводить до того, що значна частка людей намагається для себе скоротити цей розрив. Працівник виконавчої праці практично не може збільшити власний добробут, не перейшовши до керівної праці. При цьому сам доступ до цієї праці штучно обмежується вимогами до освіти, віку тощо. Працівника намагаються "утримати" на непрестижній та відносно низькооплачуваній виконавчій роботі будь-якими методами. Таким чином, нам бачиться ситуація "дискримінації у доступі до заробітної плати". В цьому контексті ми вважаємо за необхідне звернути увагу на думку А. Маршала, який зауважував "У цьому сенсі існує певний рівень споживання, абсолютно необхідний для кожного виду праці, а при якому-небудь зниженні цього рівня відповідна робота, не може бути ефективно виконана; звичайно, дорослі в змозі задо-

вольняти свої потреби за рахунок своїх дітей, але це лише відтермінує зниження продуктивності на період життя одного покоління. До того ж є традиційні життєві засоби, попит на яких так твердо обумовлений звичаєм і звичкою, що на ділі люди зазвичай швидше відмовляться від значної частки насущних життєвих засобів" [10, с. 232]. Таким чином, "дискримінація у доступі до грошей" за умов неефективно працюючої СФС (що відбиває реалії сучасної України) перетворюється ще й на дискримінацію дітей (у поколінському аспекті). Механізмом забезпечення (реалізації) інтересів сторін щодо реалізації цього аспекту поряд із розрахунками ефективного співвідношення коефіцієнта структури та СФС має бути також встановлення певної суспільної вартості окремих видів праці в рамках визначених обмежень.

Також вважаємо за доцільне зазначити, що повна заміна живої праці – машинною є неможливою за будь-яких умов (у будь-якому випадку на цьому етапі розвитку науково-технічного прогресу). Тому можна казати тільки про структуру заміни живої праці – минулою, а також про те, що у міру скорочення живої праці буде зростати кількість потенційної праці, а відтак, загострюватися перераховані вище чинники. Тому вважаємо, що має бути сформована модель встановлення оптимальної ціни, заснована на кількісному встановленні суспільно-прийнятних цін на живу працю та пропорцій її розподілу. Адже, як справедливо зазначає К. Маркс, засоби виробництва – це купа мертвих тіл, доки до них не доторкнеться рука людини [3, с. 202]. А. Маршал з цього приводу пише, що взаємна залежність між капіталом і працею дуже тісна: "капітал без праці мертвий; робітник без допомоги свого власного чи будь-кого іншого, капіталу проживе недовго" [10, с. 247]. При цьому важливо розуміти, що у випадку оцінювання живої праці як альтернативного капіталу (минулій праці) економічного ресурсу методи управління ним будуть тяжіти до методів управління фінансовим капіталом, зокрема виконуватимуться закони, запропоновані Б. Леонтьєвим:

– перший закон фінансових потоків: фінансовий капітал завжди перетікає з довгих схем і потоків з великим опором у мінімально короткі схеми за часом оберту і кількістю посередників технологічних процедур або з меншим опором його перетіканню.

– другий закон фінансових потоків: перетікання фінансового капіталу завжди виходить із зони підвищеного ризику в зону найбільшої захищеності, тобто в зону з найменшим ризиком і найменшим податковим навантаженням [11, с. 117].

У випадку неправильного (неефективного) встановлення вартості живої праці виникає, з одного боку, намагання "скоротити схеми"

у вигляді скорочення розмірів, спрощення механізмів оплати праці (перший закон); з іншого – використання устаткування за умов низької відповідальності за безпеку живої праці тощо призводить до того, що вона і стає цією "зоною найменшого ризику", що не можна вважати позитивним у соціальному аспекті аналізу.

Висновки. Висновуючи, доцільно скористатися думкою Й. Шумпетера: "мабуть, для будь-якого блага кінець кінцем встановлюється певна вартісна шкала, в якій відбиваються вартості всіх можливостей його використання і яка додає йому певну граничну корисність. Для засобу виробництва вона … задана його "продуктом", його "продуктивним вкладом". Проте ця вартісна шкала і ця гранична корисність є лише результатом спокійно перебігаючого економічного процесу, результатом акту остаточного вибору. Там же, де ще належить робити вибір, залежно від обставин до уваги беруться інші величини вартості [2, с. 89].

Відповідно можна констатувати, що важливим і доцільним завданням сучасного розвитку національної економіки є встановлення нормативної вартості праці, заснованої на урахуванні визначених у межах цієї статті аспектах вартості. При цьому відповідний показник має бути закладений в основу фінансової моделі суспільного розвитку, адже є тісно із нею взаємопов'язаним. Відмова від проведення кількісних розрахунків та встановлення соціальних стандартів вартості живої праці провокуватиме подальше загострення соціальних процесів на ринку праці, стимулюватиме зростання прихованої зайнятості та невиправдане скорочення персоналу.

Основним завданням, що має бути розв'язано в ході подальших досліджень, є розрахунок кількісних показників за обґрунтованими аспектами вартості та розробка нормативно-правого забезпечення реалізації цих аспектів у соціальній життєдіяльності.

Література:

1. Современная экономическая мысль : пер. с англ. / [И. Х. Рима, Г. Л. С. Шэкл, С. Вайнтрауб и др.]; общ. ред. В. С. Афанасьева, Р. М. Энтова. – М. : Прогресс, 1981. – 815 с. : ил.; 20 см. – (ЭМЗ, Экон. мысль Запада) (Для науч. б-к) [Электронное издание] / Режим доступа : http://gallery. economicus. ru.

2. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития / Перевод В. С. Автономова и т. д. Директмедиа Паблишинг. – М. : 2008. – С. 455.

3. Смоленюк П. С. Співвідношення людського капіталу та праці / П. С. Смоленюк, І. В. Буян / Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки № 2 (6), 2010. – С. 199-204, С. 202.

4. Фляшнікова А. Б. Порівняння матеріального становища населення в показниках соціології та статистики / А. Б. Фляшнікова / Український

соціум. Науковий журнал Гол. ред. к. с. н. О. М. Балакірєва. – К. – № 2. – 2009. – С. 34-45.

5. Бабак О. В. Диференціація доходів : основні підходи до вивчення в соціології / О. В. Бабак // Науковий журнал. Гол. ред. к. с. н. О. М. Балакірєва. – К. – 2003. – № 1 (2). – С. 7-15.

6. Башкатова А. Неравенство доходов становится злокачественным. Группу самых богатых россиян формируют сверхобеспеченные чиновники / Анастасия Башкатова, Игорь Наумов / Независимая газета 01.11.2010 [Электронное издание]. – Режим доступа : http://www.ng.ru/economics/2010-11-01/1_dohody.html.

7. Селищев Александр Сергеевич. Микроэкономика: Анализ рынка. Теория цены. Рынок и общество: Учебник. – 2. изд. – СПб.; М.; Нижний Новгород; Воронеж; Ростов н/Д : Питер, 2003. – 447 с. : рис. – (Серия "Учебное пособие").

8. Бронфенбреннер М. Десять проблем современной теории распределения / Современная экономическая мысль : Пер. с англ. / [И. Х. Рима, Г. Л. С. Шэкл, С. Вайнтрауб и др.]; Общ. ред. В. С. Афанасьева, Р. М. Энтова. – М. : Прогресс, 1981. – 815 с. : ил.; 20 см. – (ЭМЗ, Экон. мысль Запада) (Для науч. б-к) [Электоронный ресурс]. – Режим доступа : http://elib.org.ua/economics/.

9. Ракитский Б. В. Общественные фонды потребления / БСЭ [Электронное издание]. – Режим доступа : http://slovari.yandex.ru/~книги/БСЭ/.

10. Маршалл, А. Принципы экономической науки [Текст] : в 3-х т. / А. Маршалл. – М. : Прогресс, 1993. – 416 с. – (Экономическая мысль Запада) – Т. 2. – С. 232.

11. Леонтьев Б. Цена интеллекта. Интеллектуальный капитал в россссийском бизнесе. – М. : Издательский Центр "Акционер". 2002. – С. 200.

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ ВІДНОСИН ТА НАПРЯМКИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

УДК 336.114:338.12

Борейко В. І.,
доктор економічних наук, професор кафедри фінансів і економіки природокористування Національного університету водного господарства та природокористування

СУТНІСТЬ ГРОШЕЙ ЯК ЗАСОБУ ПЛАТЕЖУ І МІРИ ЦІННОСТІ ТОВАРІВ ТА ЇХ ВПЛИВ НА СТАБІЛЬНІСТЬ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІК

У статті досліджуються передумови виникнення і розвитку грошей та їх функцій, аналізується вплив грошово-фінансових відносин на стабільність розвитку національних економік, запропоновано заходи для стабілізації грошово-фінансових систем країн.
Ключові слова: *гроші, фінансова система, економіка, стабільність.*

В статье исследуются предпосылки возникновения и развития денег и их функций, анализируется влияние денежно-финансовых отношений на стабильность развития национальных экономик, предложены мероприятия для стабилизации денежно-финансовых систем стран.
Ключевые слова: *деньги, финансовая система, экономика, стабильность.*

In the article of pre-condition of origin and development of money and their functions are investigated, influence money-financial relations on stability of development of national economies is analysed, measures for stabilizing money-financial systems of countries are offered.
Keywords: *money, financial system, economy, stability.*

Постановка проблеми. Стрімкий трансконтинентальний розвиток суспільних відносин в останнє століття кардинально змінив фінансові системи країн, в основі яких лежать грошові одиниці. Тверді грошові знаки були замінені на паперові гроші, які на перших етапах забезпечувалися золотим еквівалентом. Однак з часом і від цього правила світова спільнота відмовилася, а в XX столітті широкого розповсюдження набули векселі, сертифікати, облігації та кредитні ресурси, які взяли на себе окремі функції грошових знаків. У результаті сутність грошей як засобу платежу і міри цінності товарів була розмита та слабко піддається контролю. Тому провідні економісти багатьох країн саме у втраті контролю за обігом деметалізованих грошових

© Борейко В. І., 2011

ресурсів бачать витоки сучасної світової фінансової кризи, яка переросла в економічну.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Фінансові потрясіння 2008 – 2009 років привернули увагу до дослідження причин виникнення сучасних криз багатьох вітчизняних економістів. Серед найбільш ґрунтовних робіт варто виділити статті О. Барановського, Є. Боброва. В. Гейця, А. Гриценка, І. Дорошенка, С. Кульпінського, В. Маневича, І. Радіонової, О. Кузьміна, А. Чухна.

У зазначених працях наголошується на тому, що в основі сучасних фінансових криз лежить неконтрольоване і не підкріплене реальним зростанням національних економік емісійне фінансування багатьма країнами, і в першу чергу США як світовим лідером зрослих запитів населення. Так, на думку В. Гейця, фінансові кризи в Україні у 1998-1999 та 2008-2009 роках є наслідком надмірної активності держави на ринку внутрішніх запозичень для фінансування дефіциту бюджету. При цьому, фінансова криза є передумовою, економічної кризи, а остання, своєю чергою, – передумовою соціальної кризи [1, с. 15]. З огляду на зазначене, запропонована тематика дослідження є актуальною і потребує додаткового вивчення.

Мета і завдання дослідження. Метою даної статті є дослідження етапів становлення та розвитку грошово-фінансових систем, розширення функцій грошей та їх вплив на стабільність розвитку національних економік. Відповідно до мети в статті вирішуються такі завдання:

– досліджуються передумови виникнення і розвитку грошей та їх функції;

– аналізується вплив грошово-фінансових відносин на стабільність розвитку національних економік;

– пропонуються заходи для стабілізації грошово-фінансових систем країн.

Виклад основного матеріалу. В результаті розвитку перших суспільних утворень відбулося кілька поділів праці та розшарування невеликих однорідних племінних об'єднань на різні категорії населення. Людина освоювала все більші й дальші території суші та світового океану, що вимагало від неї пошуку зручного засобу для оплати придбаних товарів в інших племен. Тому, наприклад, М. Туган-Барановський, зазначає, що: "Гроші виникли як природний наслідок зростання товарного обміну, і грішми стали товари, які мали найбільше забезпечений збут" [2, с. 125]. Проте, якщо на перших етапах таке придбання здійснювалося через обмін товарами, то згодом це стало незручним, а в окремих випадках і неможливим, що сприяло виникненню металічних грошей.

Отже, металічні гроші виникли як засіб платежу і для спрощення розрахунків між продавцями та покупцями. При цьому використан-

ня металічних грошей мало значні переваги порівняно з обмінними операціями, або застосуванням як грошей найбільш ходових товарів: вони не зношувалися, були легкими і зручними для визначення ціни будь-якого товару; не виникало проблем з їх зберіганням та обміном. Тобто гроші у їхній сучасній формі (металічній або паперовій) стали загальновизнаним еквівалентом вартості різнорідних товарів та дозволили без великих складностей порівнювати цінність абсолютно непорівнюваних речей. Крім того, на думку С. Мочерного: "Гроші також є найрухомішим елементом економічної власності, оскільки за них власник може придбати будь-яке інше багатство (підприємства, землю, цінні папери, золото тощо), політичну владу, вплив на державний апарат [3, с. 141].

Функції грошей найбільш повно виділив К. Маркс, який характеризував їх як: міру вартості, засіб обігу, засіб утворення скарбів, засіб платежу і світові гроші. За Марксом: "Гроші функціонують тепер, по-перше, як міра вартості при визначенні ціни товару, що продається. По-друге, гроші функціонують як ідеальний купівельний засіб" [4, с. 147].

А. Сміт, дещо раніше від К. Маркса, акцентував увагу на обмінній функції грошей та функції грошей як засобу визначення цінності товару: "… в певний час і в певному місті гроші представляють собою точний вимір дійсної обмінної цінності всіх товарів, але тільки в певний час і в певному місті" [5, с. 153]. Крім того, К. Маркс вважав появу грошей першою формою накопичення їх власниками капіталу: "Якщо ми залишимо в стороні речовий зміст товарного обороту, обмін різних споживчих вартостей, і будемо розглядати тільки економічні форми, які породжені цим процесом, то ми виявимо, що гроші являють собою його останній продукт. Цей останній продукт товарного обороту є першою формою прояву капіталу. Капітал при своїй першій появі на сцені, тобто на товарному ринку, ринку праці або грошовому ринку, незмінно появляється у вигляді грошей – грошей, які шляхом певних процесів повинні перетворитися в капітал" [4, с. 157].

Водночас, А. Маршал, розглядаючи функцію грошей як засобу для оцінки рівня розвитку країни, зазначав, що поступлення грошей до державного бюджету більш повно характеризують розвиток країни, ніж сума накопиченого нею капіталу: "Грошовий дохід – або поступлення від багатства являє собою мірило процвітання країни, яке, яким би ненадійним воно не було, виявляється все ж в деякому відношенні кращим, ніж мірило, яке відображає грошову вартість накопиченого багатства" [6, с. 142].

Дж. М. Кейнс виділив таку властивість грошей, як наявність у них у довгостроковому та короткостроковому аспекті нульової, або у будь-якому випадку, дуже незначної еластичності виробництва, оскільки

мова йде про можливості приватного підприємства, а не органів, які регулюють грошовий обіг, або монетарних органів. Під еластичністю виробництва грошей вчений розуміє не здатність підприємств виробляти гроші за своїм бажанням: "При всьому бажанні, кількість людей, яких можна долучити до виробництва грошей, не велика, крім країни, в якої добування золота є потужною галуззю промисловості". На думку вченого, друга відмінна властивість грошей полягає в тому, що вони мають еластичність заміни, рівну або майже рівну нулю. Це означає, що коли мінова цінність грошей зростає, то не виникає ніякої тенденції до заміни їх яким-небудь іншим чинником, крім, можливо, тих незначних випадків, коли грошовий матеріал використовується також у промисловості і ремеслах [7, с. 222-223].

Оскільки гроші замінити нічим не можна, то, на думку вченого, єдиний вихід при їх дефіциті може полягати (поки схильність до ліквідності залишається постійною) у збільшенні кількості грошей або – що формально одне і те ж – в підвищенні цінності грошей, що дозволить наявній кількості грошей обслуговувати більший обсяг грошових операцій. Водночас, він зазначав, що та властивість, завдяки якій золото традиційно рахувалося особливо зручним для виконання функцій стандарту цінності, а саме нееластичність його пропозиції, виявилася в основі всіх сучасних трудностей, які пов'язані з обігом грошової маси.

Натомість опонент кейнсіанської теорії М. Фрідмен вважав, що кількість грошей відіграє важливу, крім того, вирішальну роль в економічному розвитку, оскільки "гроші всюди присутні і, якщо порушити грошовий обіг, порушиться нормальне функціонування всього господарського механізму". На думку Фрідмена, саме зміни, які відбувалися у грошовій сфері, завжди передували або пожвавленню, або падінню в інших сферах економіки [8, с. 325].

Зазначені висновки дозволили вченому сформувати положення монетарної теорії, згідно з якою динаміка всіх соціально-економічних процесів у національному господарстві залежить від обсягу наявної в обігу грошової маси, а отже, регулюючи його, держави можуть впливати на розвиток свої економік.

За золотого стандарту грошові скарби виконували роль стихійного регулятора грошового обігу – при скороченні виробництва й обігу товарів частина грошей ставала зайвою, перетворюючи на скарб, і навпаки. Проте в сучасних умовах вони не виконують цієї функції, оскільки грошові знаки на золото не обмінюються. Після остаточної відмови від золотого стандарту накопичення приватними особами золота та скарбів зумовлено, насамперед, прагненням застрахувати свої капітали і заощадження від знецінення, інфляції та можливих втрат

внаслідок соціальних потрясінь, глибоких економічних криз і війн. У країнах з нестабільною національною грошовою одиницею підприємці та фізичні особи як засіб накопичення використовують нумізматичні і золоті монети та "тверду" валюту іноземних країн.

З розвитком міжнародного поділу праці і міжнародного ринку гроші починають обслуговувати міжнародну торгівлю, виконуючи функцію світових грошей. Оскільки за золотого стандарту грошові одиниці різних країн містили різну за вагою кількість золота, при розрахунках грошові одиниці зіставлялися, що означало встановлення монетарного паритету.

Із середини 70-х років XX століття, у зв'язку з припиненням обміну доларів на золото, центральні банки використовують золото як світові гроші, лише продаючи його на приватних ринках золота, а міжнародним платіжним і купівельним засобом слугують резервні національні валюти – американський долар, євро, англійський фунт стерлінгів та інші.

Коротко оцінивши передумови виникнення грошей та їх функцій, які стали основою грошово-фінансових відносин у будь-якій державі, а згодом, також, міжнародних фінансових відносин, варто підкреслити, що сьогодні вони є незамінним засобом обігу та визначення цінності кожного товару. Проте самі гроші також мають певну цінність, яка за певних обставин може змінюватися.

Так, австрійський економіст Й. А. Шумпетера показав, що: "…споживча цінність матеріального блага представляє собою історичну основу набуття грошами певного обмінного відношення до решти благ, але потім його цінність для господарчого суб'єкта і його ціна на ринку можуть віддалитися від цієї основи і дійсно від неї віддаляються" [9, с. 100]. За таких умов цінність грошей як таких можна умовно відділити від цінності речовини, із якої це благо складається. Правда, остання з історичного погляду є джерелом походження першої. Але загалом при поясненні конкретної цінності грошей можна відсторонитися від цінності речовини, з якої вони виготовлені. Можна уявити, що господарюючі суб'єкти пропорційно благам, які знаходяться в їх розпорядженні, а точніше сказати, пропорційно їх цінісному виразу отримують у своє розпорядження засіб обміну, який не володіє споживчою цінністю, на який у будь-якому господарчому періоді повинні обмінюватися всі блага. У цьому випадку цей засіб обміну буде оцінюватися тільки як засіб обміну, а його цінність може бути тільки обмінною цінністю.

Таким чином, за Й. А. Шумпетером, обмін між грошовим та реальним доходом стає вирішальними моментом, являючи собою те місце в господарчому процесі, де формується індивідуальна мінова цінність, а значить, і ціна грошей. Це дозволило вченому дійти висновку, що:

"обмінна цінність грошей для кожного господарюючого суб'єкта залежить від споживчої цінності тих споживчих благ, які він може отримати в обмін на свій дохід" [9, с. 102].

Виходячи із зазначеного, важливим питанням, на якому акцентують увагу дослідники проблеми обігу грошей, є питання необхідної та допустимої в національному господарстві грошової маси. При цьому, якщо наявна маса грошей постійна, то з року в рік буде існувати незмінний попит на гроші і для кожного господарчого суб'єкта буле реалізовуватися незмінна цінність грошей.

Отже, для забезпечення стабільності грошової одиниці важливим є не кількість наявної в обігу грошової маси, не важливо, чи це металічні або паперові ресурси, а їх незмінність у часі. Тому, слідуючи за думкою Й. А. Шумпетера, можна дійти висновку, що для забезпечення незмінної цінності грошей (не допущення інфляції, або дефляції) необхідно зберегти незмінною грошову масу. Ці ж висновки, як зазначалося вище розвинув, М. Фрідмен, який вважав, що основна причина інфляції пов'язана з надлишком грошової маси.

Без сумніву, така думка вчених не може викликати заперечень, однак варто зауважити, що до того часу поки як засіб платежу використовувалися металічні гроші, або паперові гроші, забезпечені золотим еквівалентом, їх стрімке знецінення було неможливим, оскільки був відсутній матеріал для значного збільшення грошової маси. Але з моменту, коли було скасовано обов'язкове забезпечення паперових грошей дорогоцінними металами проблеми для "насичення" ринку грошовою масою не існує. За таких умов держава, яка володіє друкарським верстатом, має перевагу перед суб'єктами господарювання, підприємцями та населенням, може використовувати цю властивість паперових грошей для вирішення своїх проблем (покриття дефіциту державного бюджету, збільшення номінальної зарплати, соціальних та інвестиційних видатків).

Однак такі вигоди держави мають тимчасовий характер, оскільки через збільшення в обігу грошової маси, цінність грошей дуже швидко знизиться. Але, якщо держава в цьому випадку не зазнає ніяких прямих збитків, навпаки отримає тимчасову вигоду, то юридичні і фізичні особи – власники грошових ресурсів зазнають прямих втрат, оскільки реальна купівельна цінність, наявних у них грошей знизиться. Проте в у довготривалій перспективі держава, в результаті зниження ефективності роботи суб'єктів господарювання, через нестачу оборотних засобів, також недоотримає грошових надходжень до бюджету.

Тому в науковій економічній літературі забезпечення стабільності фінансової системи держави та національної грошової одиниці розглядається як один із найважливіших чинників, при дотриманні яко-

го економіка країни розвиватиметься динамічно, уникаючи інфляції, надмірних сплесків буму та рецесії. Відомі світові та вітчизняні науковці забезпечувати стабільність грошової системи країни рекомендують завдяки контролю за зростанням грошової маси, а окремі вчені, серед яких М. Туган-Барановський, взагалі, пропонують повернутися до металічних грошей. При цьому вчений вважав, що: "… вернутися від паперових грошей до металічних можна двома шляхами. Один шлях – це коли держава збирає за допомогою казначейства до своїх рук зайво випущені паперові гроші і нищить їх. Другий спосіб має протилежний характер. Держава поновлює розмін паперових грошей на металеві по тій самій ціні, яка стоїть на ринку. В першому випадку підвищується ціна на паперові гроші, отже й падають ціни на товар; в другому випадку – ціни на паперові гроші не змінюються, і, значить, не змінюються й ціни на товар" [2, с. 128].

За теперішнього обсягу накопичених у світі паперових грошей реалізувати пропозицію М. Туган-Барановського важко. Проте, як би вдалося забезпечити стабільність грошей у світовому масштабі, тим самим був би усунутий спекулятивний вплив фінансових потоків на економічний розвиток країн та світового господарства в цілому. Тому, розуміючи важливість стабільної валюти для недопущення, або принаймні зменшення економічного спаду, розпочинати необхідно з вилучення надлишкової маси паперових грошей з обігу з поступовим поверненням до золотого стандарту. Водночас, в міру зменшення в обігу готівкової маси, її потрібно заміняти безготівковими фінансовими ресурсами, які вже сьогодні широко використовуються в багатьох країнах світу як засіб розрахунку за різноманітні послуги та для придбання дороговартісних товарів. Як би не складно було це зробити, потрібно пам'ятати, що до того часу, поки в фінансовому обігу будуть знаходитися не забезпечені золотом паперові гроші, світову та національні економіки періодично потрясатимуть фінансові кризи, які, своєю чергою, переростатимуть в економічні.

Висновки. Таким чином, з проведеного дослідження ролі грошей, причин зародження та характеру фінансових криз можна дійти таких висновків:

– на відміну від попередніх періодів, фінансові кризи 1998 та 2008 років виникли не через неконтрольовану емісію готівкових грошових ресурсів, а через не підтверджене реальним зростанням ВВП та забезпеченим реальними доходами споживчим попитом населення, кредитування економік багатьох країн. Говорити, що у фінансовій кризі 2008 року винні тільки США, де криза виникла через проблеми з іпотечним кредитування, це значить закривати очі на аналогічні проблеми, які мають місце в інших країнах;

– швидке поширення фінансових криз 1998 та 2008 років по всій Планеті чітко висвітлило недоліки, які супроводжують глобалізацію світових фінансових ресурсів. За сучасної системи, коли, домінуючою та формуючою золотовалютні резерви багатьох країн світу валютою залишається не забезпечений золотим еквівалентом долар США, уникнути фінансових потрясінь від кризи, яка зародилася в одній великій країні, не вдасться нікому;

– для локалізації фінансової кризи, що зароджується в межах однієї країни або одного регіону, існує два шляхи: або повернення до забезпечення золотим еквівалентом усіх, або принаймні провідних валют; або організація кількох потужних, максимально автономних, регіональних емісійних центрів;

– глобалізація та монополізація фінансових ринків вимагає від урядів країн посилення державного регулювання фінансових потоків, діяльності банків, фінансових і фондових бірж та інших фінансових інституцій;

– кредитна політика національних та комерційних банків повинна будуватися з врахуванням фаз економічного циклу, з тим щоб у фазі підйому уникнути надмірного "перегріву" економіки, а при перших признаках рецесії підтримувати суб'єктів господарювати та стимулювати інвестиційну діяльність.

Література:

1. Геєць В. Макроекономічна оцінка грошово-кредитної та валютно-курсової політики України до і під час фінансової кризи / Геєць В. // Економіка України. – 2009. – № 2. – С. 5-23.

2. Туган-Барановський М. І. Політична економія. Курс популярний. – К. : Наукова думка, 1994. – 263 с.

3. Мочерний С. В. Довбенко М. В. Економічна теорія: Підручник. – К. : Видавничий центр "Академія", 2004. – 856 с.

4. Маркс К. Капитал. – Т. 1 // Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. – Т. 23. – М. : Госполитиздат, 1960. – 908 с.

5. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов (книги I – III). / Отв. ред. акад. Л. И. Абалкин. – М. : Наука, 1993. – 572 с.

6. Маршалл А. Принципы экономической науки. – Т. 1. – М. : Прогресс. Универс, 1993. – 415 с.

7. Кейнс Дж. М. Трактат про грошову реформу. Загальна теорія зайнятості, процента та грошей. – К. : АУБ, 1999. – 189 с.

8. Юхименко П. І., Леоненко П. М. Історія економічних учень: Підручник. – К. : Знання, 2005. – 583 с.

9. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Й. А. Шумпетер; [предисл. В. С. Автономова; пер. с нем. В. С. Автономова, М. С. Любского, А. Ю. Чепуренко; пер. с англ. В. С. Автономова, Ю. В. Автономова, Л. А. Громовой, К. Б. Козловой, Е. И. Николаенко, И. М. Осадчей, И. С. Семененко, Э. Г. Соловьева]. – М. : Эксмо, 2007. – 864 с. – (Антология экономической мысли).

УДК 336.71:65.012.32

Гладунський В. Н.,
кандидат педагогічних наук, доцент, Львівського інституту банківської справи Університету банківської справи НБУ,
Буяр К. В.,
студентка Львівського інституту банківської справи Університету банківської справи НБУ

ДОВІРА НАСЕЛЕННЯ ДО КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ ЯК ОДИН ІЗ ОСНОВНИХ ЧИННИКІВ ЇХ СТІЙКОСТІ

У статті розглядаються депозитні вклади фізичних осіб як один із основних чинників стійкості банківської системи. Досліджується тіснота зв'язку між депозитними вкладами і величиною заробітної плати працюючого населення. Обґрунтовується один із шляхів підвищення рівня довіри з боку населення до банків через стиль управління.
Ключові слова: *банківська система, депозит, доходи, стиль управління, довіра населення.*

В статье рассматриваются депозитные вклады физических лиц как один из основных факторов устойчивости банковской системы. Исследуется теснота связи между депозитными вкладами и величиной заработной платы работающего населения. Обосновывается один из путей повышения уровня доверия со стороны населения к банкам через стиль управления.
Ключевые слова: *банковская система, депозит, доходы, стиль управления, доверие населения.*

Considered deposits of individuals as one of the main factors of stability of the banking system. We study the cramped relationship between deposits and the size of wages of the working population. Substantiates one of the ways to improve the level of trust in banks through management style.
Keywords: *banking system, deposit, income, management style, public trust.*

Постановка проблеми. Темпи соціально-економічного розвитку будь-якої держави значною мірою визначаються стійкістю і надійністю банківської системи. Ефективність банківської системи залежить від багатьох чинників, зокрема, від їх ресурсної бази, значну частку якої становлять залучені кошти населення. Активізація цих процесів залежить від багатьох умов, серед яких є дві головні: наявність віль-

© Гладунський В. Н., Буяр К. В., 2011

них коштів у фізичних осіб та достатній рівень їх довіри до банків.

Тому дослідження залежності між депозитними вкладами населення та їх заробітною платою набувають дедалі більшої актуальності, оскільки дозволить підвищити прогнозованість результатів діяльності банків та зменшити їх ризики.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми підвищення ефективності банківської системи знаходяться у полі зору багатьох теоретиків і практиків з економіки та менеджменту. При проведенні дослідження нами використовувалися сучасні літературні вітчизняні та зарубіжні джерела, найновіші публікації періодичних видань, а також статистичні дані та результати проведених досліджень найбільшої компанії з маркетингових та соціальних досліджень в Україні – "GfK Ukraine".

Проблеми ефективності роботи банків, довіри населення до фінансово-кредитних установ знаходять своє відображення у працях багатьох українських дослідників. Зокрема, у працях О. Васюренка, який на основі досліджень дійшов висновку, що прорахунки менеджерів, які призвели до кризи банківських установ, полягають у недостатньому професіональному підході до аналізу кредитного ризику і у прорахунках щодо створення філій банку [1, с. 37].

К. Іоненко довіру до кредитно-фінансових інституцій розглядає як чинник формування інвестиційних стратегій населення [2]. В. Лагутіна, Т. Кричевська Є. Савельєва, С. Юрій зазначають, що фінансова цивілізація в основі своїй має філософію довіри [3; 4].

Проблеми формування та підтримки довіри до фінансово-кредитних установ у сучасних економічних відносинах, у період глобалізації, знаходять своє дослідження у працях таких західних науковців: А. Селігмен [5], Дж. Коулмен [6], М. Пелдем [7] та інші.

У ринкових умовах, особливо у кризові періоди, часто складаються напружені взаємин між членами колективу, між керівниками і їх підлеглими, а це вимагає нових підходів до стилів управління [8]. Підтвердженням цього є і висновки С. Фінкельштейна, який пов'язує причини, що призвели до криз великих компаній та фінансових установ низки зарубіжних країн, з неправильним вибором стилю управління топ-менеджерами [9].

Нові підходи щодо управління кредитними і процентними ризиками на основі взаємної довіри розкривають І. В. Волошин [10], С. Н. Кубушкін [11].

Разом з тим ще недостатньо дослідженими залишаються зв'язки між чинниками, які визначають долю депозитних вкладів населення та механізми впливу на ці фактори.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є визначення тісноти зв'язку між депозитними вкладами і величиною заробітної

плати працюючого населення та обґрунтування шляхів підвищення рівня їх довіри до банківської системи.

З мети випливають такі завдання:

Дослідити ступінь залежності грошових вкладів населення від їх заробітної плати.

Визначити чинники, які впливають на долю грошових вкладів фізичних осіб у банки.

Визначити механізми впливу на населення з метою підвищення їх довіри до банківської системи України.

У процесі розв'язання поставлених завдань використовувались методи: порівняння, аналіз, синтез, узагальнення, метод найменших квадратів, кореляційний та регресійний аналіз.

Виклад основного матеріалу. Як свідчить структура зобов'язань банків України станом на 01. 07. 2011 р., частка депозитів фізичних осіб є досить вагомою в усьому обсязі вкладів [12]. Адже національні заощадження, насамперед заощадження домогосподарств, є більш стабільною та прогнозованою ресурсною базою, яка не залежить від спекулятивних коливань та різних змін кон'юнктури на міжнародних ринках [13]. Тому дослідження залежності між вкладами у банк працюючим населенням та їх заробітною платою набувають дедалі більшої ваги.

Методом найменших квадратів нами була побудована математична модель, за допомогою якої досліджено залежність між вкладами на депозит фізичними особами та заробітною платою [14].

Ми взяли до уваги середню номінальну заробітну плату та зобов'язання банків за тимчасово залученими коштами фізичних осіб по Україні за останні десять років. При цьому заробітну плату визначили факторною величиною і позначили через *x*, а депозити – результуючою і позначили через *y*.

Проведений розрахунок параметрів лінійної залежності за допомогою методів найменших квадратів та обчислення середньої помилки апроксимації наведено у таблиці 1.

Таблиця 1

*Параметри лінійної залежності**

Роки	x	y	xy	X2	y2	yx	y – yx	Ai
2000	230	11,3	2599	52900	127,69	0,07	11,2	99,38
2001	311	19,3	6002,3	96721	372,49	19,71	-0,4	2,12

Роки	x	y	xy	X2	y2	yx	y – yx	Ai
2002	376	33,2	12483,2	141376	1102,24	35,47	-2,3	6,83
2003	462	56,3	26010,6	213444	3169,69	56,31	0,0	0,03
2004	590	72,9	43011	348100	5314,41	87,34	-14,4	19,81
2005	806	131,8	106230,8	649636	17371,24	139,71	-7,9	6,00
2006	1041	193,4	201329,4	1083681	37403,56	196,67	-3,3	1,69
2007	1351	299,1	404084,1	1825201	89460,81	271,82	27,3	9,12
2008	1806	391,3	706687,8	3261636	153115,69	382,12	9,2	2,35
2009	1906	387	737622	3632836	149769	406,36	-19,4	5,00
∑	8879	1595,6	2246060,2	11305531	457206,82	1595,59	0	69,36
Серед. знач.	887,9	159,56	224606,02	1130553,1	45720,68	159,56		7
σ	584,9	142,34						
σ2	342108,01	20260,68						

За відомими формулами для точкових оцінок параметрів маємо:

$$a = \frac{224606,02 - 887,9 \cdot 159,56}{342108,01} = 0,24,$$

$b = 159,56 - 0,24 \cdot 887,9 = -55,68$

Тоді рівняння регресії набуде вигляду $y \approx 0,24x - 55,68$.

Отже, зі збільшенням заробітної плати на 1 одиницю, депозити збільшуються на 0,24 одиниць.

Обчисливши коефіцієнт кореляції

$$r = 0,24 \cdot \frac{584,9}{142,34} = 0,9961,$$

доходимо висновку, що варіація результату y на 99% пояснюється варіацією чинника x.

Оскільки r=0,9961, то зв'язок між величинами (заробітною платою та депозитами) є тісним і додатним, тобто вони збільшуються водночас.

Обчисливши середній коефіцієнт еластичності:

$$E_x(y) = 0,24 \cdot \frac{887,9}{159,56} = 1,35,$$

видно, що при збільшенні середньої зарплати на 1% доля вкладів у банк на депозит збільшиться на 1,35%.

Проаналізувавши вищенаведені статистичні дані, переконуємось, що реальний приріст депозитів є дещо більшим, ніж це прогнозує побудована математична модель. Дані (табл. 2) показують відхилення реального приросту депозитів від планового. Плановий приріст депозитів – це збільшення депозитів фізичних осіб на 1,35% за приросту середньої заробітної плати на 1%. Фактичний приріст депозитів фізичних осіб – це їх реальний приріст згідно зі статистичними даними.

Таблиця 2

*Відхилення реального приросту депозитів від планового при фактичному рості середньої заробітної плати**

Роки	Фактичний темп приросту зарплати, %	Фактичний темп приросту депозитів, %	Плановий приріст депозитів, %	Відхилення рельного приросту депозитів від планового, %
2002-2001	20,90	72,02	28,22	43,81
2003-2002	22,87	69,58	30,88	38,70

Роки	Фактичний темп приросту зарплати, %	Фактичний темп приросту депозитів, %	Плановий приріст депозитів, %	Відхилення рельного приросту депозитів від планового, %
2004-2003	27,71	29,48	37,40	-7,92
2005-2004	36,61	80,80	49,42	31,37
2006-2005	29,16	46,74	39,36	7,38
2007-2006	29,78	54,65	40,20	14,45
2008-2007	33,68	30,83	45,47	-14,64
2009-2008	5,54	-1,10	7,48	-8,57

**Джерело:* авторські обрахунки

Як видно з таблиці, депозити зростають швидшими темпами, ніж було прогнозовано. Лише упродовж двох років мало місце різке зменшення депозитів, тобто відхилення від результатів математичної моделі. Тому можна дійти висновку, що ріст депозитів у середньому приблизно дорівнює 1,86% при збільшенні середньої заробітної плати на 1%. Але навіть такий реальній ріст депозитів не є достатнім для підвищення ефективності та стабільності роботи банківської системи.

Зрозуміло, що величина вкладів залежить насамперед від доходів населення, але вони не відіграють вирішальну роль при прийнятті рішення щодо зберігання власних заощаджень у банку. Цілком погоджуємось з висновками К. Івоненко, В. Лагутіної, Т. Кричевської, Є. Савельєвої, С. Юрія [2; 3; 4] в тому, що головним чинником, який гальмує ці процеси, є недостатній рівень довіри населення до банків, що явно простежується за останні роки.

У жовтні-грудні 2008 року загальний обсяг депозитів лише у національній валюті зменшився на 13,7%. Багато вітчизняних фінансових компаній виявилися неспроможними виконувати взяті на себе зобов'язання з фінансового обслуговування своїх клієнтів. Як наслідок різко зросла недовіра населення до фінансово-банківської системи, що зумовило значний відплив депозитних коштів і спричинило дезорганізацію готівково-грошового обігу та зростання соціальної напруги в суспільстві [2].

Згідно з опитуванням, яке проводила українська компанія "GfK Ukraine", що спеціалізується на вивченні громадської думки, населення України довіряє більше державним фінансовим установам, ніж приватним. Лише 15% респондентів відповіли "повністю довіряю" та

“швидше довіряю” приватним банкам і 38% – державним банкам [2].

Отже, можна дійти висновку, що надзвичайно важливе завдання банків полягає у тому, щоб повернути довіру населення до банків, що є необхідною умовою збільшення вкладів населення. І ця довіра значною мірою залежить від взаємовідносин банківських менеджерів з клієнтами банку. Такі взаємини, на нашу думку, пов’язані у першу чергу з такими двома механізмами: стилем управління структурами банківської системи та умінням менеджерів володіти найпотужнішим інструментарієм аналізу й прогнозування, а саме, математичними і логічними методами.

Сергій Пашковський, директор з обслуговування клієнтів компанії “4Service”, який спеціалізується на таємних перевірках якості обслуговування клієнтів, стверджує, що ввічливість та компетентність банківського персоналу після кризи стає невід’ємною частиною популярності фінансово-кредитних інститутів серед населення. Керівництво банку навіть засилає таємних агентів задля перевірки цих якостей у їх підлеглих та приймає жорсткі санкції до працівників, які не відповідають таким вимогам, аж до звільнення [15].

Директор Львівської регіональної дирекції ВТБ Банку Ігор Романів підкреслює, що робота з клієнтом є завжди індивідуальною. На його думку, успіх у бізнесі багато в чому визначається фінансовим здоров’ям колективу, його задоволенням рівнем фінансового обслуговування. Місією кожного банку має стати бажання забезпечення клієнтів справжнім банківським сервісом [16].

Висновки. Соціально-економічний розвиток будь-якої держави прямо залежить від надійного і стабільного функціонування банківської системи, ефективність роботи якої значною мірою залежить від долі вкладів фізичних осіб.

Як показали результати дослідження, частка вкладів перебуває у прямій залежності від рівня заробітної плати населення. І ця залежність є додатною і досить тісною. Незважаючи на ріст заробітної плати, частка вкладів залишається досить низькою.

Однією з основних причин спаду обсягу вкладів населення є низький рівень довіри з їх боку до банків, особливо до недержавних.

З метою підвищення рівня довіри населення до банків як необхідної умови щодо збільшення вкладів уважаємо за доцільне:

– підвищити рівень відповідальності кожного працівника банку за якісне обслуговування клієнтів, ураховуючи при цьому вікові, професійні, соціальні, психологічні та інші особливості клієнтів;

– зменшити витрати на дорогу рекламу, яка, як показують дослідження, є малоефективною, а спрямовувати ці кошти на більше задоволення потреб населення;

– банківським менеджерам, власникам банків бути гнучкими у виборі стилів керівництва.

Проблематика довіри населення до банківської системи, на нашу думку, є досить актуальною і залишається ще мало дослідженою. Вважаємо, що вона приверне увагу ширшого кола дослідників, зокрема, менеджерів, управлінців банківської системи, аспірантів, студентів.

Література:

1. Васюренко О. В. Банківський менеджмент : посібник / О. В. Васюренко. – К. : 2001. – 320 с.

2. Іоненко К. В. Довіра до кредитно-фінансових інституцій як фактор формування інвестиційних стратегій населення / Катерина Іоненко // Вісник Університету банківської справи НБУ. – 2010. – № 3. – С. 74-79.

3. Лагутін В. Д. Монетарна політика в трансформаційній економіці: довіра, стратегія, механізми реалізації / В. Д. Лагутін, Т. О. Кричевська. – К. : КНТЕУ, 2004. – 268 с.

4. Юрій С. Час "Ч": радикальні економічні реформи / С. Юрій, Є. Савельєв // Дзеркало тижня. – 2008. – 27 грудня. – № 49 (728). – С. 10.

5. Селигмен А. Проблема доверия / Пер. с англ. И. И. Мюрберг, Л. В. Соболевой. – М. : Идея-Пресс, 2002. – 265 с.

6. Coleman J. Foundations of Social Theory. – Cambridge, Mass. : Belknap Press of Harvard University Press, 1990. – 993 p.

7. Paldam M. Social Capital: One or Many? Definition and Measurement // Journal of Economic Surveys. – 2000. – Vol. 14. – Issue 5. – P. 629-654.

8. Кузьмін О. Є. Основи менеджменту : підручник / О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник – К. : 2003. – 416 с.

УДК 336.717

Головко Е. Г.,
кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов Харьковского института банковского дела Университета банковского дела (г. Киев) Национального банка Украины,
Москаленко Е. В.,
преподаватель кафедры учета и аудита Харьковского института банковского дела Университета банковского дела (г. Киев) Национального банка Украины

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА ХАРЬКОВСКОГО РЕГИОНА

В статье рассмотрены современные тенденции развития банковской системы Харьковского региона; исследованы особенности его развития; предложены стратегические направления инновационного развития банков на региональном уровне.
Ключевые слова: *банковский сектор, региональное развитие, инновационная стратегия, реальный сектор экономики, банковское кредитование.*

У статті розглянуто сучасні тенденції розвитку банківської системи Харківського регіону; досліджено особливості розвитку банківського сектору Харківщини; запропоновані стратегічні напрямки інноваційного розвитку банків на регіональному рівні.
Ключові слова: *банківський сектор, регіональний розвиток, інноваційна стратегія, реальний сектор економіки, банківське кредитування.*

The modern tendencies of banking system development of the Kharkiv region are considered; the features of its development are researched; the strategic directions of innovative bank development at the regional level are offered.
Keywords: *banking sector, regional development, innovative strategy, real economy sector, bank crediting.*

Постановка проблемы. Банки играют значимую роль в экономических преобразованиях, происходящих как в стране, так и в регионах. Как регуляторы денежного обращения, центры аккумуляции и перераспределения денежных ресурсов, банки обладают существенными рычагами влияния на разные сферы экономики. Но, чтобы реализовать эту роль банковского сектора, общество не должно иметь каких-либо оснований

© Головко Е. Г., Москаленко Е. В., 2011

для сомнений в их стабильности, а партнеры, вкладчики и инвесторы должны иметь уверенность в финансовой стабильности банков.

Одним из основных факторов обеспечения развития региона является функционирование в них банков. Банковский сектор региона в значительной степени влияет на перспективы развития области, создавая условия для оживления инвестиционной деятельности, обеспечения надлежащего финансирования, увеличения объемов производства и занятости и повышения уровня жизни населения [1].

Несмотря на большое значение для успешного развития банковского сектора, эта проблема недостаточно разработана в теоретическом и методическом аспектах, а соответствующие инструменты пока остаются недостаточно развитыми. Поэтому разработка взвешенной, научно обоснованной методической базы для обеспечения инновационного развития банков становится важной теоретической и практической проблемой, без решения которой невозможен дальнейший устойчивый рост экономики Украины и отдельного региона.

Анализ исследований и публикаций. Проблемам анализа и особенностей регионального развития банковской системы посвящено немало трудов отечественных ученых: А. И. Барановского, О. В. Васюренко, В. И. Гейца, В. И. Мищенко, А. Т. Карчевой, Е. О. Затварской и др. Однако, на сегодняшний день существует ряд вопросов регионального развития банковского сектора, требующих глубокого понимания и решения.

Цель и задачи исследования. Цель исследования заключается в выявлении тенденций функционирования банковского сектора Харьковского региона и разработке перспективных направлений его инновационного развития.

Изложение основного материала. Динамика показателей реального сектора экономики в 2011 году формировалась под влиянием внешнего, внутреннего, потребительского и инвестиционного спроса. Кредиты банков были весомым источником финансирования. Предоставление кредитных средств способствовало активизации экономической деятельности с временным лагом от 3 до 6 месяцев. В свою очередь, от конъюнктурных колебаний на товарных рынках и ситуации в реальном секторе зависело наполнение ресурсной базы банков и их возможности по развитию кредитования. В течение 2011 года продолжалась активизация кредитной деятельности банков. Восстановительные процессы в экономике страны, произошедшие в 2010 году, создали значительный потенциал для увеличения объемов финансовых потоков между секторами экономики. Рост поступлений выручки от реализации продукции корпораций и доходов населения способствовал наращиванию объемов депозитов резидентов (в том

числе долгосрочных), что дало банкам ресурсы для кредитования. Улучшения кредитоспособности клиентов (финансовый результат от обычной деятельности предприятий до налогообложения по результатам 2010 года увеличился до 54,4 млрд. грн. по сравнению с "минус" 42,4 млрд. грн. в 2009 году) расширило круг заемщиков, способных обслуживать свои долговые обязательства. Национальный банк Украины, проводя гибкую политику поддержания ценовой стабильности, одновременно создал стимулы для расширения кредитования реального сектора экономики [2].

Одной из главных задач, стоящих сегодня перед Украиной, является уменьшение негативных последствий проявления кризиса. В украинской экономике наблюдаются признаки стабилизации, наметилась тенденция к выходу из кризисного состояния. Однако утверждать об окончательном преодолении симптомов рецессии еще рано.

Харьковская область – одна из наиболее развитых областей Украины, которая традиционно имеет мощный промышленный потенциал. Доля экономики Харьковщины в ВВП Украины составляет 6,1%. Харьковская область по объемам производства занимает четвертое место среди регионов Украины (после г. Киева, Донецкой и Днепропетровской областей), по объемам реализации промышленной продукции – третье. В Харьковском регионе сконцентрировано более 800 промышленных предприятий, на которых работает около 180 тыс. чел. Специализация промышленности Харьковской области – машиностроение, производство строительных материалов, газовая, легкая, пищевая отрасли промышленности [3].

Банковская система Харьковской области – надежный партнер предприятий и организаций. По состоянию на 01.10.2011 года на ее территории действуют 9 самостоятельных коммерческих банков – юридических лиц (табл. 1) [4]. Все банки перешли на международную форму бухгалтерского учета, что позволяет интегрироваться в мировую банковскую систему. Для области – развитая банковская система – это система концентрации капитала для инвестирования приоритетных проектов, решения региональных проблем развития экономики региона.

По состоянию на 01.10.2011 г. кредиты банков Харьковского региона составляли 15 416 млн. грн. (рис. 1) [2]. При этом можно утверждать, что Харьковская область на протяжении последних лет не меняла приоритетов: кредиты предоставлялись, преимущественно, на операции с недвижимостью, в перерабатывающую промышленность и в торговлю.

Таблица 1

Самостоятельные коммерческие банки Харьковского региона в банковской системе Украины (на 01. 10. 2011 г.)

Название банка	№ п/п	№ п/гр	Балансовый капитал, млн. грн.	Активы, млн. грн.	Обязательства, млн. грн.	Финансовый результат, млн. грн.
Группа I						
УКРСИББАНК	5	5	3628,537	42234,559	38606,022	-1394,631
Группа III						
МЕГАБАНК	41	3	649,362	4206,589	3557,227	2,390
Группа IV						
БАНК МЕРКУРИЙ	84	25	216,401	1395,716	1179,315	0,672
БАНК ЗОЛОТЫЕ ВОРОТА	86	27	106,128	1320,504	1214,376	0,767
БАЗИС	92	33	122,770	1181,077	1058,306	-41,317
ИНПРОМБАНК	116	57	-86,774	609,316	696,090	-313,171
ГРАНТ	118	59	113,388	584,051	470,664	5,607
РЕАЛ БАНК	136	77	126,064	408,289	282,225	1,112
РЕГИОН-БАНК	140	81	67,975	366,333	298,358	0,445

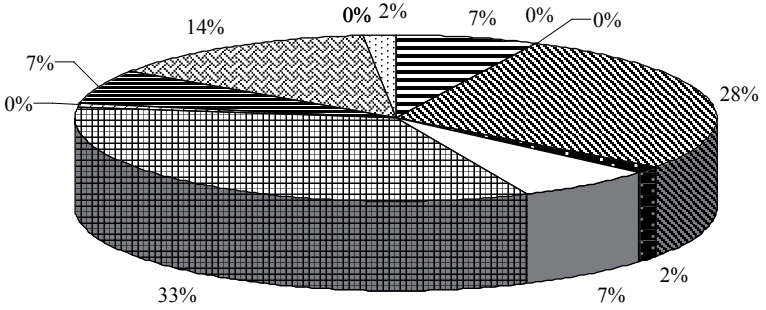


Рис. 1. Распределение кредитных ресурсов банков Харьковского региона по видам экономической деятельности по состоянию на 01.10.2011 г.

Реалии сегодняшнего дня свидетельствуют о том, что банковские кредиты недостаточно ориентированы на реальный сектор экономики. Этот тезис поддерживает и Президент Ассоциации украинских банков, который настаивает на переосмыслении политики в финансовой сфере, отмечая необходимость усиления регулирования и создания

стимулов для финансовой поддержки развития национального производства [5].

Наблюдая общие тенденции в развитии банковского сектора Харьковского региона, необходимо отметить, что с целью закрепления существующего положения и уменьшения негативных последствий кризисного периода, необходимо внедрять стратегию инновационного развития банковского сектора региона. Такая стратегия должна учитывать прогнозы на будущие периоды и использовать существующие источники потенциала региона.

Таким образом, проведенный выше анализ позволяет сформулировать основные стратегические направления инновационного развития банков Харьковского региона:

– сосредотачивать основные финансово-кредитные ресурсы на кредитование отраслей экономики, ориентированных на удовлетворение основных потребностей людей, а также отраслей, способных замещать импорт;

– работать в направлении развития системы кредитования малого и среднего бизнеса, потребительского кредитования;

– расширять долгосрочное кредитование развития производственно-технической базы путем снижения процентной ставки за кредит;

– развивать товарное кредитование путем внедрения нетрадиционных методов обновления материально-технической базы и модификации основных средств субъектов хозяйствования в форме лизинга машин и оборудования;

– усилить работу с заемщиками путем повышения требований к ним в соответствии с концепцией управления банковскими рисками;

– активно внедрять механизм разработки и предоставления новых банковских услуг с учетом потребностей отдельных групп клиентов;

– повышать эффективность банковского регулирования и банковского надзора.

Выводы. В условиях существующих тенденций, банковская система Украины имеет все шансы в течении ближайших лет выйти на докризисные показатели развития. Вместе с тем, несмотря на меры по усилению стабильности финансового сектора (учитывая повышенные требования к капитализации, установление более прозрачных правил рефинансирования и проведения банковских операций), постепенное оживление отраслей экономики, а также снижение стоимости ресурсов, масштаб накопленных проблем в банковском секторе остается значительным, что усиливает вероятность возникновения системных и индивидуальных рисков. Это, в первую очередь, обусловлено сохранением зависимости большинства банков от отдельных контрагентов, низким качеством кредитных вложений, а также слабой операционной

средой. Основные усилия банков должны быть сконцентрированы на улучшение качества и наращивание объемов доходных активов, что позволит нивелировать влияние убытков прошлых лет и повысить эффективность работы капитала, а также укрепить доверие клиентов.

Реализация поставленных задач будет способствовать диверсификации возможностей банков Харьковского региона по максимальному использованию возможностей банковского капитала (с учетом региональных особенностей развития) и активизации их участия в инвестиционной и инновационной деятельности области, что, в конечном итоге, будет способствовать их подъему на качественно новый уровень.

Только при взаимодействии государственного и банковского сектора возможно достичь ожидаемого положительного эффекта – ускорения ликвидации последствий кризиса и обеспечения стабильного функционирования экономики, что является обязательным условием эффективного функционирования Харьковского региона и государства в целом.

Литература:

1. Стойка В. С. Теоретичні підходи до формулювання поняття "регіональна банківська система" та її функцій / В. С. Стойка // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія "Економіка". – 2010. – Спецвипуск 29 (частина 2). – С. 327-332.

2. Бюлетень Національного банку України. – 2011. – № 11 (224) [Електронний ресурс]. – Режим доступа: www.bank.gov.ua.

3. Харківська область. Книга інвестора. – Харків : "Фоліо", 2010. – 264 с.

4. Дані фінансової звітності банків України (у розрізі банків). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.bank.gov.ua.

5. АУБ закликає банківське співтовариство консолідуватися навколо інтересів національної економіки. – [Цит. 2011, 24 квітня]. – Режим доступу: http://aub.org.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=5089&menu=119&Itemid=113.

УДК 33.336.7

Іванилова О. А.,
кандидат економічних наук, доцент Класичного приватного університету

ФІНАНСОВИЙ ІНЖИНІРИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ФОРМУВАННЯ БАНКІВСЬКИХ НОВАЦІЙ

У статті розглянуто сутність та класифікацію фінансового інжинірингу. Узагальнено формування нового банківського продукту в контексті фінансового інжинірингу.

Ключові слова: *інжиніринг, фінансовий інжиніринг, банківський продукт, новації, фінансовий інструмент, стратегія, маркетинг.*

В статье рассмотрено сущность и классификацию финансового инжиниринга. Обобщено формирование нового банковского продукта в контексте финансового инжиниринга.

Ключевые слова: *инжиниринг, финансовый инжиниринг, банковский продукт, новации, финансовый инструмент, стратегия, маркетинг.*

The essence and classification financial engineering. Generalized to form a new banking product in the context of financial engineering.

Key words: *engineering, financial engineering, banking products, innovation, financial instrument, strategy, marketing.*

Постановка проблеми. Низький попит на фінансові продукти та неякісні фінансові послуги в умовах недосконалого законодавства значно послаблюють фінансову безпеку України. Сучасний стан фінансової системи держави похитнувся під впливом кризових явищ в економіці, що наглядно демонструє спад ринкової активності та відтік капіталу на фінансових ринках.

Основним напрямом виходу із цієї ситуації є розробка та впровадження принципово нових фінансових інструментів на ринку шляхом застосування сучасних новітніх технологій. У цьому напрямі особливе місце займає інжиніринг.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Аналіз вітчизняної та зарубіжної літератури дозволив виявити низку розбіжностей у тлумаченнях поняття та класифікації фінансового інжинірингу, оскільки асоціюють його з банківським. Найбільш узагальнене тлумачення поняття надав Дж. Фіннерті [1], фінансовий інжиніринг – це поєднання конструювання, розроблення та реалізації інноваційних фінансо-

© Іванилова О. А., 2011

вих інструментів і процесів, а також творчий пошук нових підходів до розв'язання проблем у галузі фінансів. Дослідниками вивчаються найчастіше окремі елементи фінансового інжинірингу, а не система загалом. Більшість зарубіжних авторів ототожнюють "фінансовий інжиніринг" з системою управління ризиками, що не зовсім коректно. Наприклад, Ю. С. Масленченков [2] фінансовий інжиніринг пояснює як фінансове забезпечення клієнтів з використанням банківських продуктів, у тому числі фінансових технологій та фінансових інструментів ринку, що відповідає потребам як клієнта, так і інтересам банку.

Мета і завдання дослідження. Розглянути та узагальнити формування банківських новацій у контексті фінансового інжинірингу.

Виклад основного матеріалу. Послуги, що належали за своєю суттю до інжинірингових, з'явились у розвинених країнах у 60-ті роки та одержали достатньо широкий розвиток. Спочатку це була Англія з цивільним будівництвом, потім розвиток торкнувся США, спрямованих на перших етапах на внутрішній ринок промисловості, а потім американська модель інжинірингової діяльності розповсюдилась за кордоном. У другій половині 50-х рр. XX століття інжиніринг виокремився у самостійну міжнародну комерційну діяльність. У 1990-х рр. з'явилося поняття "реінжиніринг бізнес-процесів" [4].

У 2003 році введено визначення терміна "інжиніринг" [5; 6] як надання послуг (виконання робіт) зі складання технічних завдань, проведення наукових досліджень, складання проектних пропозицій, проведення техніко-економічних обстежень та інженерно-розвідувальних робіт з будівництва об'єктів, розробка технічної документації, проектування та конструкторське опрацювання об'єктів техніки і технології, консультації та авторський нагляд під час монтажних та пусконалагоджувальних робіт, а також консультації економічного, фінансового або іншого характеру, пов'язані з такими послугами (роботами).

Різні сфери застосування концепції інжинірингу зумовлюють його поділ на відповідні види, основні з яких: технологічний, будівельний або загальний, комп'ютерний, консультативний, фінансовий, освітянський, реінжиніринг, комплексний, системний біоінжиніринг.

На наш погляд, цей поділ інжинірингу на види не є остаточним, оскільки сфера його застосування формується під впливом потреб ринку, що постійно змінюються з часом.

Для збереження балансу ринкової кон'юнктури фінансові інститути мають своєчасно відповідати якісними фінансовими інструментами на потреби інвесторів. Завданнями збереження поточних користувачів фінансових інструментів та залученням нових шляхом поєднання творчого підходу з інноваційною стратегією займається фінансовий інжиніринг. Нові фінансові інструменти класифікують так [8]:

Таблиця 1
Класифікація нових фінансових інструментів

Критерій	Види нових фінансових інструментів
За цілями	– фінансові інструменти, які зменшують вартість залучення або збільшують ефективність інвестицій; – фінансові інструменти, які перерозподіляють ринкові ризики; – фінансові інструменти, які зменшують тиск регулятивних, бухгалтерських і податкових обмежень; – фінансові інструменти, які покликані ефективно використати сегментованість чи неефективність ринків.
За видами інструментів	– фінансові інструменти, засновані на "технології" форвардів і свопів; – фінансові інструменти, засновані на опціонних "технологіях"; – боргові фінансові інструменти.
За операційно продуктивним принципом (класифікація Фіннерті) [1]	– фінансові інструменти, побудовані на продуктах споживання і цінних паперах; – фінансові інструменти, побудовані на фінансових процесах; – фінансові інструменти, побудовані на фінансових стратегіях і рішеннях.

На наш погляд, необхідно додати до класифікації фінансові інструменти, що розроблені з урахуванням певних потреб інвестора або емітента. Потреба у новому фінансовому інструменті формується внаслідок виникнення диспропорцій рівня інвестиційної привабливості продуктів, що існують, та можливостей інвесторів.

Розглядаючи фінансовий інжиніринг як структурний елемент, доцільно його класифікувати за періодом застосування, тобто поточний, що забезпечує збереження клієнтів, та прогнозний, що працює на перспективу залучення потенційних користувачів нового фінансового продукту.

Виділяють такі фінансові новації за ціллю їх застосування [8]:

1. Фінансові інновації, спрямовані на зменшення операційних витрат та витрат на моніторинг.

2. Фінансові інновації, спрямовані на уникнення регуляторних правил.

3. Фінансові інновації, спрямовані на уникнення оподаткування або/та зменшення податкового навантаження.

4. Фінансові інновації, спрямовані на уникнення власних (корпоративних, саморегулівних) обмежень.

5. Фінансові інновації, спричинені сегментацією фінансових ринків.

За моментом активізації фінансовий інжиніринг можна поділити на кризовий та стійкий, за яким система знаходиться у стійко-активованій формі застосування. За суб'єктами фінансових відносин до фінансового інжинірингу необхідно зарахувати досить розповсюджений банківський інжиніринг. Саме на перетину банківського та фінансового інжинірингів утворюються нові банківські продукти.

В основі банківського інжинірингу лежить розробка та реалізація інноваційних банківських інструментів, бізнес-процесів та продуктів, що формують ефективну систему перерозподілу доходів, фінансових ресурсів, ліквідності та інформаційних потоків шляхом застосування системного підходу.

Основною перевагою застосування банківського інжинірингу є його спроможність використання на свою користь "вузьких місць" фінансового ринку шляхом оптимізації показників ефективності.

Параметри новітнього банківського продукту формуються під впливом потреб емітента та інвестора, тобто він повинен генерувати максимально можливий грошовий потік, з одного боку, та задовольняти потреби інвестора, забезпечуючи йому максимально можливий рівень ліквідності та дохідності при справедливому рівні ризику.

На основні вивчення етапів розробки фінансових продуктів запропоновано структурно-логічну блок-схему розробки нового банківського продукту (рис. 1).

На основі цілей та поставлених завдань формується стратегія для нового банківського продукту, підґрунтям для якої слугують результати маркетингових досліджень ринку та аналізу бізнес-процесів емітента.

Вихідна інформація, яка являє собою аналіз мікро- та макропоказників, потреби інвестора та переваги конкурентів, береться за основу при розробці концепції нового банківського продукту.

На наступному етапі безпосередньо розробляється продукт, тестується та проходить ліцензування. За необхідності проводять коригування параметрів нового банківського продукту в рамках розробленої концепції та прогнозів маркетологів щодо виходу нового продукту.

Усі зміни параметрів нового банківського продукту враховуються у навчальному тренінгу персоналу. На перших етапах застосування нового банківського продукту проводиться оцінювання ефективності його впровадження на ринку та порівнюються показники з прогнозованими. Аналіз сприйняття нового продукту ринком формує поточні завдання та цілі банківського інжинірингу.

Рис. 1. Структурно-логічна блок-схема розробки нового банківського продукту [розробка автора]

Висновки. В умовах жорсткої конкуренції банківські установи повинні максимально зосередити свої зусилля на збереженні наявних та залученні потенційних клієнтів шляхом розробки та застосування нових банківських продуктів на основі сучасної концепції фінансового інжинірингу. Саме такий підхід надасть максимально можливу інвестиційну привабливість новій банківській продукції, що забезпечить ефективне існування та стійкий ріст показників банківської діяльності. Запропонована структурно-логічна блок-схема формування нового банківського продукту заснована на принципах системного підходу, тому дає можливість відобразити процес як єдине ціле.

Література:

1. Finnerty J. D. Financial Engineering in Corporate Finance / J. D. Finnerty // Financial Management, 1988. – Winter. – P. 14-33.

2. Масленченков Ю. С. Финансовый менеджмент в коммерческом банке. Технология финансового менеджмента клиента / Ю. С. Масленченков. – М. : Перспектива, 1997. – С. 214.

3. Birge J. Tracking New Trends in Financial Engineering // Financial Engineering News, February 1998. – Volume 2 No. 1.

4. Инвестиционно-строительный инжиниринг : справочное пособие / под общ. ред. проф. И. И. Мазура, проф. В. Д. Шапиро. – М. : Элиму, 2007. – 468 с.

5. Туринський В. М. Системний біоінжиніринг у тваринництві / В. М. Туринський, В. О. Іванов, Г. П. Бондаренко, В. М. Волощук // Наукові доповіді НУБіП, 2009-4 (16). – С. 125-131.

6. Гібридний капітал банку: світовий досвід, перспективи впровадження в Україні: Науково-аналітичні матеріали. – Вип. 13 / В. І. Міщенко, В. В. Крилова, В. В. Салтинський, О. Г. Приходько. – К. : Національний банк України. Центр наукових досліджень, 2009. – 180 с.

УДК [339.9:336.27](477)

Карлін М. І.,
доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту, податкової та бюджетної політики,
Ткаченко І. І.,
студентка V курсу факультету міжнародних відносин Волинського національного університету імені Лесі Українки

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ТА СТРУКТУРИ ВАЛОВОГО ЗОВНІШНЬОГО БОРГУ УКРАЇНИ

У статті здійснено оцінку зовнішньої заборгованості уряду України і приватного сектору як одного з інструментів реалізації моделі випереджуючого зростання, що повинно передбачати здійснення активних капітальних вкладень в інфраструктуру, виробничі фонди, технологічне переоснащення підприємств, покриття дефіциту державного бюджету, підтримку національного виробника. Визначено рівень реалізації цих завдань в Україні.

Ключові слова: *валовий зовнішній борг, державний зовнішній борг України, боргова безпека, гарантований борг, прямий зовнішній борг, Україна.*

В статье произведена оценка внешней задолжености правительства Украины и частного сектора, как одного из инструментов реализации модели опережающего роста, что должно предполагать осуществление активных капитальных вложений в инфраструктуру, производственные фонды, технологическое переоснащение предприятий, покрытие дефицита государственного бюджета, поддержку национального производителя. Определено уровень этих задач в Украине.

Ключевые слова: *валовой внешний долг, государственный внешний долг Украины, долговые обязательства, гарантированый долг, прямой внешний долг, Украина.*

Analyze the external debt of the Government of Ukraine and the private sector that is growing every year. Foreign borrowing for the our country is one of the tools of model ahead of growth, which should include the implementation of active capital investment in infrastructure, productive assets, technologicalupgrading of enterprises, covering the state budget deficit, support domestic producers. But these tasks in Ukraine are implemented properly, and public external debt is growing at a rapid pace, which can lead to default state.

Key words: *gross extrenal debt, public extrenal debt of Ukraine, debt security, guaranteed debt, direct extrenal debt, Ukraine.*

© Карлін М. І., Ткаченко І. І., 2011

Постановка проблеми. На сучасному етапі будь-яка країна стає все більш залученою у глобальні економічні процеси, які позначаються як на макроекономічних показниках функціонування національної економіки, так і на рівні добробуту кожного її громадянина.

За умови ефективного використання залучені ресурси можуть стати позитивним чинником економічного зростання. В іншому випадку збільшення зовнішньої заборгованості може призвести до фінансової кризи, порушити макроекономічну стабільність держави, що сьогодні особливо проявилося в Греції.

Від характеру врегулювання боргової проблеми значною мірою залежатиме бюджетна дієздатність держави, стабілізація її фінансового стану і загальноекономічної ситуації в Украні, створення умов для виходу вітчизняної економіки на траєкторію сталого економічного зростання. Саме тому завданням держави є розробка ефективних стратегій щодо зменшення зовнішнього боргу країни та аналіз причин, за яких відбулося зростання зовнішньої заборгованості національної економіки. Вибір цієї теми дослідження зумовлений необхідністю розробки механізму зменшення валового зовнішнього боргу України.

Аналіз останніх досліджень та публікацій показав, що проблема валового зовнішнього боргу України належно аналізується в працях вітчизняних науковців, серед яких можна назвати роботи таких авторів, як: Т. П. Вахненко, А. С. Гальчинський, Н. В. Зражевська, В. В. Козюк, О. А. Кириченко, А. М. Мних, А. О. Ходжаян.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є визначення особливостей формування зовнішнього державного боргу в Україні та визначити шляхи його оптимізації.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити низку завдань, а саме:

проаналізувати сучасний стан зовнішньої заборгованості;

– проаналізувати чинники, які зумовлюють потребу країни у зовнішніх запозиченнях;

– визначити рівень боргового навантаження на економіку України;

– виявити основні чинники впливу на формування зовнішнього державного боргу;

– визначити шляхи оптимізації зовнішнього боргу нашої країни.

Виклад основного матеріалу. Активне використання урядом зовнішніх запозичень у 2008-2011р. р. призвело до значного підвищення державного зовнішнього боргу України. Аналіз показників зовнішнього державного боргу України показав, що наприкінці 2010 р. він становив 37,7 млрд дол. США (рис. 1).

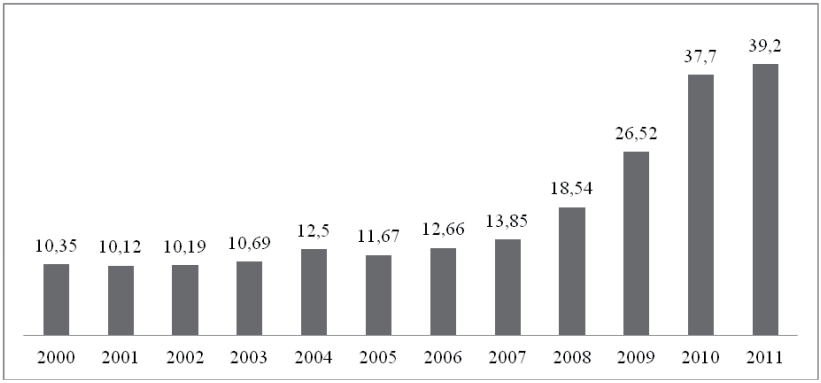


Рис. 1. Динаміка зовнішнього державного боргу*

* Джерело [5].

Починаючи з 2000 р. в Україні спостерігається тенденція до зростання зовнішнього державного боргу. Значні прирости були зафіксовані у 2004 р. (1,5 млрд. дол. США, або 13,7%) порівняно з попереднім роком, у 2008 р. (4,7 млрд. дол. США, або майже 34%), у 2009 р. (близько 8 млрд. дол. США, або понад 43%) та у 2010 р. (близько 11 млрд. дол. США, або понад 54%). Збільшення заборгованості у 2004 р. було спричинене, насамперед, залученням зовнішніх кредитних ресурсів під державні гарантії для фінансування реконструкції ділянки автомобільної дороги Київ – Одеса та проектування і будівництва залізничноавтомобільного мостового переходу через р. Дніпро в м. Києві. У 2008 р. основною причиною зростання боргу став перший транш кредиту МВФ, який був зумовлений входженням нашої країни у світову кризу. У 2009 та 2010 рр. зовнішній борг України збільшився переважно за рахунок другого і третього траншів кредиту МВФ, які були спрямовані на подолання наслідків фінансової кризи 2008-2009 років, але вони були використанні не зовсім за призначеням [3]. Зростання зовнішнього боргу в 2011 році відбулося за рахунок зростання курсів іноземних валют до гривні, довипуску ОЗПД 2010 року в обсязі 100 млн. дол. США, випуску ОЗДП 2011 року в обсязі 1,5 млрд. дол. [4, 5].

В Україні наприкінці 2010 р. прямий зовнішній державний борг становив 68,1%, а гарантований – відповідно 35,1% (рис. 2). У 2008-2009 рр., відбулося значне зростання гарантованого боргу, причому як його абсолютного значення, так і його частки у структурі заборгованості. Так, у 2008 р. гарантований борг збільшився більше ніж у двічі порівняно з попереднім роком (з 23,5% у 2007 р. до 39,7 у 2008 р.).

Незважаючи на незначне зменшення частки гарантованого боргу у 2009 р., його обсяги продовжують зростати, а це є негативним явищем, адже, як показує практика, в Україні отримувачі іноземних кредитів під державні гарантії часто безвідповідально ставляться до виконання своїх фінансових зобов'язань і, як наслідок, борговий тягар лягає на державу. Тому необхідно припинити надання державних гарантій під іноземні кретиди тим підприємствам, в тому числі й державним, які у попередні роки не змогли обслуговувати такі кредити.

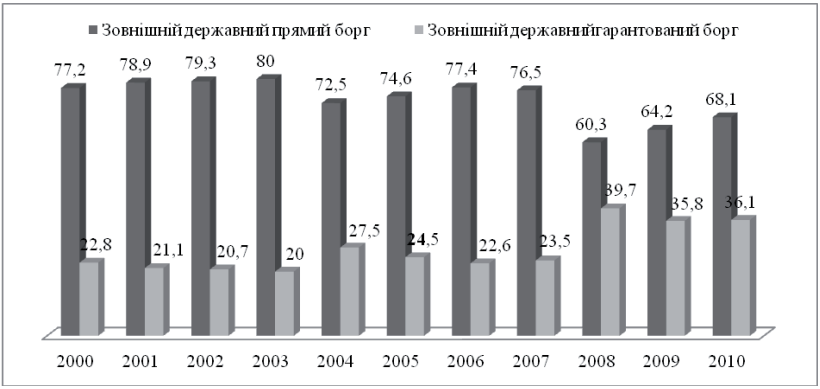


Рис 2. 2 Динаміка структури зовнішнього боргу за ознакою умовності, %*

*Джерело [4].

Перспективи інтеграції національної економіки у світову залежать від спроможності країни своєчасно виконувати свої боргові зобов'язання, невід'ємною умовою чого є забезпечення фінансової стабільності. З метою визначення можливостей зовнішнього фінансування країни за наявності боргу в практиці міжнародних кредитних відносин використовують низку показників платоспроможності та боргового навантаження на економіку [6].

Відношення зовнішнього боргу до експорту товарів і послуг характеризує спроможність країни покрити заборгованість валютними доходами від експорту [6]. За міжнародними стандартами критичне значення становить 150%, а за національною методикою – приблизно удвічі менше, 70%. Наприкінці 2010 року відношення зовнішнього державного боргу до експорту товарів і послуг становило 54,8% (рис. 3). Це найбільше значення за останні десять років, незважаючи на те, що цей показник не досяг ще критичного значення, але його стрімке зростання свідчить про різке погіршення платоспроможності України.

Рис 2. 3 Динаміка основних показників боргового навантаження і платоспроможності, у %*

*Джерело [2].

Згідно із заборгованістю за позиками, наданими міжнародними організаціями економічного розвитку, до 2005 р. ця складова була найбільшою, проте, починаючи з 2005 р. відбувається поступове зниження частки вищезазначеної заборгованості (у 2007 р. вона зменшилася більше ніж удвічі порівняно з 2001 р.). Однак починаючи з 2008 р. до 2010 р. мало місце значне зростання цього виду заборгованості. Наприкінці 2010 року Україна заборгувала міжнародним організаціям майже 15 млрд. дол. США(58%) – це є найбільше значення за останні десять років. Нині міжнародні організації займають лідируючу позицію щодо заборгованості нашої країни іноземним структурам.

Серед країн, яким Україна заборгувала, безперечно лідирує Росія, а також нашій країні найбільше позичали Німеччина, США, Японія, Італія, Франція.

Аналізуючи заборгованість за позиками, наданими іноземними комерційними банками, то до 2003 р. частка цієї складової була незначною та не перевищувала 2%, проте з 2004 р. вона почала стрімко зростати і наприкінці 2007 р. сягнула майже 13% з подальшим зменшенням до 2,4 % у 2010 р.

У структурі валового зовнішнього боргу за початковим строком погашення переважають довгострокові зобов'язання (78,2% від обсягу боргу), водночас частка короткострокового боргу впродовж року зросла з 18,4% до 21,8% [4; 5].

Основною валютою зовнішніх запозичень наприкінці 2010 року залишався долар США (70,4%), зобов'язання в євро становили 10,7%.

Питома вага зобов'язань у СПЗ за 2010 рік зросла з 12,6% до 13,9%. Частка зовнішньої заборгованості в національній валюті залишається незначною – 2,3%, хоча вона й збільшилась порівняно з початком року.

Більша частка приросту (60,8%) валового зовнішнього боргу в 2010 році сформувалася в секторах державного управління та грошово-кредитного регулювання. Зовнішні зобов'язання цих секторів у 2010 році зросли на 8,5 млрд. дол. США (на 35,3%) до 32,5 млрд. дол. США (23,7% від ВВП). Хоча в 2011 році мала місце тенденція до скорочення боргу органів грошово-кредитного регулювання на 2,2%.

Протягом 2010 року Урядом було розміщено ОЗДП на 2,5 млрд. дол. США, залучено 2 млрд. дол. США від МВФ за програмою Stand-By та 2 млрд. дол. США короткострокового кредиту від ВТБ (Росія). Крім того, в 2010 році спостерігалась помітна активізація нерезидентів на внутрішньому ринку цінних паперів, у результаті чого заборгованість Уряду перед нерезидентами за гривневими облігаціями зросла з 61 млн. дол. США до 1. 4 млрд. дол. США. Одночасно зобов'язання органів грошово-кредитного регулювання за кредитами МВФ зросли за 2010 рік на 1,4 млрд. дол. США.

У 2010 році було зафіксовано подальше скорочення боргу банківського сектору перед нерезидентами на 2,7 млрд. дол. США до 28,1 млрд. дол. США (20,5% від ВВП). Зовнішній борг державних банків за 2010 рік зріс на 0,7 млрд. дол. США до 2,9 млрд. дол. США (10,4% від боргу банківського сектору) в результаті розміщення єврооблігацій Укрексімбанком.

Зовнішній борг інших секторів економіки (включно з міжфірмовим боргом) за 2010 рік зріс на 8,2 млрд. дол. США і сягав 56,7 млрд. дол. США (41,4% від ВВП), в 2011 році відбулося збільшення на 3,3% до 60,1 млрд. дол. США.

У цілому за 2010 рік прострочена заборгованість інших секторів збільшилась на 1,7 млрд. дол. США та становила 4,6 млрд. дол. США, її частка у заборгованості інших секторів збільшилася з 6,0% до 8,2%. У результаті більш швидкого накопичення короткострокових зобов'язань за торговими кредитами та простроченою заборгованістю частка короткострокового боргу у загальному обсязі боргу інших секторів зросла з 29,5% до 33,5%.

Зовнішній борг підприємств з державною часткою власності понад 50% за 2010 рік зріс на 0,7 млрд. дол. США до 6,5 млрд. дол. США (11,4% від обсягу боргу інших секторів).

Таким чином, наприкінці 2010 року частка зобов'язань інших секторів економіки України, включно з кредитами від прямого інвестора, збільшилась з 46,9% до 48,3% валового обсягу зовнішнього боргу. Частка боргу секторів державного управління та органів грошово-

кредитного регулювання протягом року зросла з 23,2% до 27,7%, натомість частка боргу банківського сектору у валовому обсязі зовнішнього боргу скоротилась з 29,8% до 24%.

Внаслідок політики уряду Ю. Тимошенко, який для того, щоб розрахуватися за боргами, восени 2009 року розмістив на ринку ОВДП на суму більш ніж 6 млрд. грн, що призвело до значного росту державного боргу, при цьому значна частина паперів мала термін обігу близько 180 днів. Через це на ІІ квартал 2010 року припало пікове боргове навантаження – 8,1 млрд. грн., близько 4 млрд. з яких було погашено в квітні 2010 року. Всього ж за 2010 рік Міністерству фінансів доведеться погасити ОВДП на суму понад 11,5 млрд. грн. [5].

У 2011 році уряду доведеться виділити на ці потреби близько 2 млрд. доларів. А от наступні три роки – з 2012 до 2014 року стануть для України дуже напруженими. Міністерству фінансів доведеться заплатити за зовнішніми боргами 15,7 млрд. доларів. Пік платежів припадає на 2013 рік – 7,6 млрд. доларів. Збільшення платежів викликано тим, що з 2012 року Україна повинна розпочати активні виплати по кредиту МВФ: за три роки потрібно повернути МВФ понад 11,6 млрд. Для того, щоб виплатити таку суму, не вдаючись до нових запозичень, українському керівництву необхідно буде серйозно скоротити витрати і протягом декількох років приймати профіцитний або хоча б бездефіцитний бюджет.

Проте, на думку експертів, така перспектива є малоймовірною. Разом з тим, якщо Україна продемонструє, що дотримується умов, прописаних у меморандумі з МВФ, і проводить реформи, то можливість реструктуризації та пролонгації цих кредитів досить висока. Для цього, на наш погляд, потрібно оптимізувати доходи і видатки стабілізаційного фонду України, який значною мірою формується за рахунок державних позик, в тому числі й іноземних. У зв'язку із закінченням кризи 2008-2009 років, під яку створювався стабілізаційний фонд, пропонуємо його ліквідувати, оскільки його кошти досить часто використовуються в ручному режимі, непрозоро, без дотримання тендерних процедур. Оптимізації вимагають і видатки на проведення Євро 2012, оскільки видатки на низку його об'єктів зросли за 2008-2011 рр. в 2-3 рази (стадіони в Києві, Львові тощо).

Висновки. На основі аналізу особливостей формування та сучасного стану валового державного боргу можна дійти висновку, що на сучасному етапі становлення української економіки відбувається динамічне зростання насамперед зовнішнього державного боргу, що зумовлено складною фінансово-економічною ситуацією в державі, політичною нестабільністю, суперечливостями процесу економічних перетворень, а також значними державними видатками на проведення

Євро 2012. Надмірне зростання державного зовнішнього боргу України, що загрожує майбутнім дефолтом, вимагає від уряду скорочення непродуктивних державних видатків, пошуку нових джерел доходів Державного бюджету України, відмови від надання державних гарантій підприємствам, які несвоєчасно повертають іноземні позики. Тому необхідно оптимізувати як державні видатки, так і шукати нові джерела доходів Державного бюджету України, зменшувати тіньову економіку, лібералізувати податкову політику.

Література:

1. Вахненко Т. П. Особливості формування державного боргу та управління його складовими в період фінансової кризи / Т. П. Вахненко // Фінанси України. – 2009. – № 6. – С. 14–29.

2. Вахненко Т. П. Зовнішні корпоративні запозичення та ризики для фінансової стабільності / Т. П. Вахненко // Дзеркало тижня. – № 6 (685). – 2008 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dt.ua.

3. Довідка про стан та перспективи співробітництва України з МВФ // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http:// mfa.gov.ua.

4. Зовнішній борг України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua.

5. Міністерство фінансів України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/.

6. Царук О. Концептуальні основи та статистичні індикатори оцінки боргової безпеки держави / О. Царук // Світ фінансів. – 2007. – № 1 (10). – С. 46.

УДК 330.022

Ковтун О. А.,
кандидат державного управління, доцент кафедри фінансів і кредиту Класичного приватного університету (м. Запоріжжя)

ХАРАКТЕРИСТИКА ІНВЕСТИЦІЙНИХ СТРАТЕГІЙ ПОВЕДІНКИ ДОМАШНІХ ГОСПОДАРСТВ

У статті здійснена класифікація інвестиційних стратегій домогосподарств та досліджені основні їх інструменти, виявлено залежність застосування певних стратегій заощадження та інвестування від рівня життя та доходів населення.
Ключові слова: *домогосподарство, інвестиційна стратегія, фінансова діяльність, фінансова поведінка, заощадження, інвестиції.*

В статье осуществлена классификация инвестиционных стратегий домохозяйств и исследованы основные их инструменты, выявлена зависимость применения определенных стратегий сбережения и инвестирования от уровня жизни и доходов населения.
Ключевые слова: *домохозяйство, инвестиционная стратегия, финансовая деятельность, финансовое поведение, сбережения, инвестиции.*

In the article classification of investment strategies of population and their basic instruments are investment, dependence of application of certain strategies of economy and investing is exposed on the standard of living and profits of population.
Keywords: *population, investment strategy, financial activity, financial stuff, economies, investments.*

Постановка проблеми. Економічні процеси, що тривають в українській економіці, впливають на соціально-економічну сферу та структурні елементи економічної системи, до яких належить домогосподарство. Домогосподарство, фінансове благополуччя якого є основним індикатором рівня розвитку та ефективності функціонування національної економіки, на сучасному етапі повинно досліджуватися з погляду його фінансової активності. Тому актуальним є формування, класифікація та розробка інвестиційних стратегій поведінки домашніх господарств у ринковій економіці.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Особливості фінансової поведінки домогосподарств розглядались деякими російськими

© Ковтун О. А., 2011

та вітчизняними науковцями з боку різних наук: соціології, психології, економічної теорії, демографії. Зокрема, питання участі населення в процесі інвестування досліджувались у працях І. П. Хомінич, Д. В. Ванькович. Також приділялась увага питанням структури доходів, заощаджень та вкладів такими вітчизняними науковцями, як Т. О. Кізима, А. В. Лісовий; питання оптимізації фінансової поведінки домогосподарств у трансформаційній економіці досліджувалось І. А. Ломачинською. Механізми активізації інвестиційного використання фінансових ресурсів домогосподарств описуються у працях Н. І. Дучинської та В. Л. Смєсової.

Високо оцінюючи результати вищезазначених досліджень, необхідно підкреслити, в науковій літературі поверхнево розглядаються питання формування, класифікації та розробки інвестиційних стратегій поведінки домашніх господарств.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є дослідження та аналіз інвестиційних стратегій поведінки домашніх господарств.

Виклад основного матеріалу. Економічна наука сьогодні практично не досліджує фінансову поведінку домашніх господарств, тобто їх діяльність з мобілізації та використання активів [1]. За суттю ця поведінка є проекцією сукупності реалізованих домогосподарствами певних стратегій. У широкому розумінні фінансова поведінка визначається вибором стратегії формування доходів, споживчої, ощадної та інвестиційної стратегій. Незважаючи на різні цілі ощадної й інвестиційної стратегій за свою природою, де основною метою ощадної стратегії є збереження наявних активів, а інвестиційної – не тільки зберегти, але й примножити їх, не можна не відзначити єдність використовуваних при цьому домашніми господарствами інструментів, що часто й приводить до заміни понять. Основна ж відмінність цих стратегій полягає у тому, що ощадну стратегію так чи інакше використовує кожне домогосподарство, водночас інвестиційна властива далеко не усім.

Інвестиційна стратегія – це можливість розміщення фінансових активів у вигляді грошей, що являє собою технологію одержання доходу на одному із сегментів фінансового ринку [1].

Залежно від показника, що обирається за основу класифікації, інвестиційні стратегії можна класифікувати за видами. За частотою застосування інвестиційні стратегії поділяються на:

– нульові, коли всі грошові кошти використовуються на поточні нестатки, а заощадження й інвестиції не здійснюються, отже, немає й фінансової бази для реалізації стратегії;

– вироджено-малоймовірні, що практично не зустрічаються в реальному житті (наприклад, довгострокові вкладення, що мають високий ступінь ризику);

– реальні, які спостерігаються найчастіше на практиці [2].

З погляду ризику, інвестиційні стратегії поділяються на неризикові та ризикові. Варто підкреслити, що відсутність ризику найчастіше характеризує не інвестиційну, а саме ощадну стратегію [2].

Залежно від інструментів, що використовуються в рамках інвестиційної стратегії, розрізняють: консервативну стратегію, коли як інструменти використовуються внески в фінансово-кредитних установах; інвестиції в нерухомість; інвестиції на фондовому ринку; інвестиції в бізнес; комбіновані стратегії, коли використовується декілька фінансових інструментів [2].

Також можна виділити ще два види інвестиційних стратегій. Це цілеспрямоване накопичення частини коштів для покриття основних (поточних) витрат: тобто спочатку здійснюються інвестиції, а потім – поточні витрати. Таким чином, інвестиції виступають пріоритетною витратою. Сутність іншої стратегії полягає в тому, що інвестиції здійснюються за залишковим принципом: спочатку покриваються поточні витрати, а залишок коштів йде на інвестування або заощадження. Можливі й інші критерії класифікації інвестиційних стратегій, у тому числі залежно від інститутів інвестування та заощадження, від часу здійснення й деякі інші [2].

Розглянемо інвестиційні стратегії, що використовуються домогосподарствами України на сучасному етапі. Особливими характеристиками кожної стратегії, крім основних (доходи – ризик), є такі як: тип одержуваного доходу (абсолютний, відносний або змішаний), термін реалізації, спосіб одержання доходу від інвестування в акції (акції зростаючих компаній або акції з великим потенціалом зростання вартості). Через ці особливості ефективність й застосовність кожної стратегії на певному етапі розвитку економіки різна.

Насамперед необхідно проаналізувати основні характеристики суб'єктів (домогосподарств), що застосовують інвестиційні стратегії. За даними Державного комітету статистики, у 2009 році фінансово активними в Україні було лише 12,2% населення [3]. При цьому про наявність у домогосподарстві вільних активів частіше декларують ті домогосподарства, які володіють найбільшими соціальними ресурсами, – як правило, що мають вищу освіту, науковий ступінь, з відносно високими доходами, жителі великих міст. Відсутність вільних активів є ознакою представників низькоресурсних груп, зокрема, малозабезпечені домогосподарства, жителі сільської місцевості та невеликих міст. Наприклад, за даними результатів обстеження умов життя домогосподарств у 2009 році за розміром середньодушового доходу на місяць, який, за їх оцінкою, відповідає майновому становищу середнього класу, розподілився так (таблиця 1) [3]. Як бачимо з таблиці,

кількість респондентів, що вважають оптимальним середньодушовий дохід на місяць понад 5 000 грн. виросло на 3,7 процентних пункту, зокрема, ті, що проживають у містах – на 2,9 процентних пункту, у сільській місцевості – на 5,6.

Таблиця 1

Результати обстеження умов життя домогосподарств у 2009 році

Розподіл домогосподарств за розміром середньодушового доходу на місяць (грн.), який відповідає майновому становищу середнього класу (%)	Усі домогосподарства		У тому числі проживають			
			У міських поселеннях		У сільській місцевості	
	2008 р.	2009 р.	2008 р.	2009 р.	2008 р.	2009 р.
до 1000,0	0,5	0,1	0,1	0,0	1,3	0,2
1000,1–1500,0	1,7	0,8	1,0	0,5	3,2	1,6
1500,1 – 2000,0	5,0	3,7	4,0	2,4	7,2	6,7
2000,1 – 2500,0	3,7	4,0	3,0	3,1	5,3	5,9
2500,1 – 3000,0	8,7	8,9	7,4	7,7	11,7	11,6
3000,1 – 3500,0	2,3	3,0	2,0	2,6	3,0	4,0
3500,1 – 4000,0	7,2	8,5	6,1	8,4	9,6	8,6
4000,1 – 4500,0	1,2	1,5	0,9	1,5	1,9	1,7
4500,1 – 5000,0	20,6	16,7	21,1	16,5	19,6	16,9
понад 5000,0	49,1	52,8	54,4	57,3	37,2	42,8

Це свідчить про те, що у сільських домогосподарств самооцінка щодо віднесення себе до середнього класу знижується.

Крім того, наявність вільних активів частіше декларують особи у віці понад 55 років, що традиційно є однією з найменш забезпечених соціальних груп. Пояснюється це тим, що люди похилого віку, особливо пенсіонери, зменшують поточні витрати та тим, що з огляду на скорочення соціальних ресурсів підвищується потреба у формуванні фінансового запасу. Але в частині застосування інвестиційних стратегій ця група населення не настільки активна, тому що насамперед прагне зберегти свої активи (в основному депозитні внески з мінімальними ризиками, готівку), а не інвестувати, хоча й має великий потенціал інвестування.

На вибір домогосподарств між заощадженнями та інвестиціям впливає не тільки кількість та наявність вільних активів, але й низка

внутрішніх і зовнішніх чинників. Серед внутрішніх можна виділити психологічні та соціокультурні особливості, демографічні характеристики, досвід фінансової поведінки, ступінь інформованості, наявні у суспільстві норми та цінності фінансової культури, фінансова грамотність населення і т. ін. До зовнішніх можна зарахувати конкретну економічну та політичну ситуацію, на яку не в змозі вплинути кожне окреме домогосподарство і яка або створює сприятливі умови для інвестування, або погіршує матеріальний стан домогосподарства, тобто обмежує можливості інвестування.

Для характеристики інвестиційної поведінки сучасних домогосподарств важливо розглянути інструменти, що використовуються для інвестування вільних активів та для отримання максимального доходу. Якщо на схильність до інвестицій впливають тільки внутрішні чинники домогосподарства та зовнішнє середовище, то вибір певної інвестиційної стратегії в основному залежить від характеристик та властивостей конкретних фінансових інструментів – прибутковості, ризику, популярності, поширеності, доступності того або іншого засобу збереження й збільшення грошових коштів, наявності певного фінансового досвіду, уявлень про вигідність та надійність тих або інших фінансових інструментів, а також знання (частіше – незнання) механізмів функціонування ринку та інших.

Найбільш популярним, фінансовим інструментом серед українських домогосподарств на сьогодні є банківські вклади в національній валюті. В умовах значної інфляції банки не можуть забезпечувати достатній рівень прибутковості за строковими вкладами і такий фінансовий інструмент як банківський депозит починає втрачати свою макроекономічну стабілізуючу функцію. Вільні кошти населення скеровуються на ринки нерухомості та землі, створюючи на них цінові бульбашки. Зростання цін на ринку нерухомості на початок 2009 року у порівнянні із рівнем 2004 року становить майже 500% [4].

Незважаючи на ці негативні тенденції, користування цим фінансовим інструментом впродовж 2000-2008 рр. зросло від 51,3% до 60,6%, тому що, по-перше, про цей традиційний інструмент інвестування населення достатнє поінформоване, по-друге, зростання ставок за депозитами у національній валюті призвело до перепливу ресурсів з валютних депозитів до гривневих [4].

Отже, сьогодні депозитний внесок є швидше інструментом ощадної стратегії, ніж інвестиційної. Пояснюється це досить високим рівнем інфляції (рівень інфляції за 2010 р. становив 12,3% [5]) та відносно невисокою процентною ставкою за банківськими депозитами (ставка за короткостроковими депозитами наприкінці 2011 р. становить у середньому 17,5% [5]). Так що додатковий дохід 5,2% річних

не є стимулом для домогосподарств зберігати гроші у внесках, але тут працює так званий "інерційний механізм", тобто населення зберігає кошти за допомогою цього інструмента за традицією, за інерцією. Ці тенденції негативно впливають на трансформацію заощаджень домогосподарств у реальні інвестиційні джерела, дисбалансують кількість готівкових коштів на руках у населення та сприяють порушенню кругообігу фінансових ресурсів у національній економіці.

Особливе місце серед інвестиційних інструментів займають вкладення грошей у нерухомість. Цей інструмент мав високу прибутковість та відрізнявся надійністю у період до 2009 року, що є цілком природним, оскільки після фінансової кризи 2008 року спостерігається зниження цін на нерухомість. Сьогодні цей інструмент використовується домогосподарствами в основному для поліпшення поточних умов життя та є базою для зміни життєвої стратегії в цілому. Привабливим у цьому інструменті є те, що дохід від нерухомого майна можна отримувати в декількох формах: від купівлі-продажу об'єктів нерухомості, від здачі в оренду та від комбінованих операцій (здача в оренду до перепродажу).

Інвестування в нерухомість має низку обмежень. Для більшості українських домогосподарств такий спосіб інвестування є недоступним, тому що припускає занадто високий для них фінансовий "поріг входження" у цю сферу. Використання цього інструмента обмежується тим, що об'єкти нерухомості високої вартості є малоліквідними, що не дозволяє оперативно реагувати на зміни на ринку нерухомості. Також держава обмежує оборот нерухомості на ринку за допомогою інструментів регуляторної політики НБУ та податкової політики, тим самим обмежуючи використання нерухомості як об'єкта інвестування. Це зумовлено соціальним навантаженням на об'єкти нерухомості (наявність або відсутність житлової площі у домогосподарств впливає на рівень життя в цілому).

До недавнього часу розвиткові цього ринку сприяло іпотечне валютне кредитування населення. Як видно з рис. 1, обсяги кредитів в іноземній валюті у банках з іноземним капіталом більш ніж у два рази перевищують обсяги таких кредитів у банках з українським капіталом та їх максимальне значення приходиться як раз на період 2008 року, потім спостерігається негативна динаміка та спад обсягів у довгостроковому іпотечному кредитуванні [4]. Однак в окремих випадках вкладення у нерухомість розглядаються як довгострокові інвестиції на противагу збереженню готівкою, яке оцінюється як короткострокова стратегія.

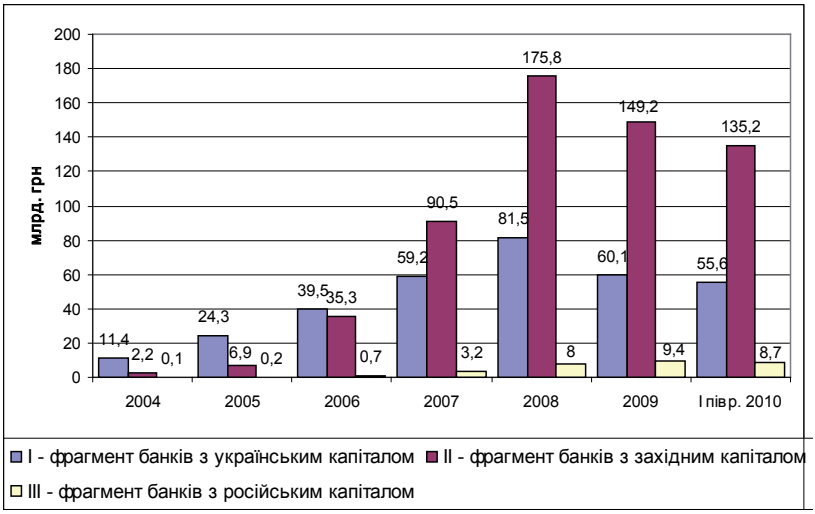


Рис. 1. Валютні кредити, видані фізичним особам за 2004-2010 рр.

Наступним за прибутковістю інструментом інвестицій можна назвати власний бізнес, що є достатньо популярним напрямом, особливо у високоприбуткових домогосподарств. На відміну від інвестицій в нерухомість, вкладення грошових коштів у власний бізнес можуть бути доступні і для домогосподарств, що мають невеликий обсяг вільних активів. У цьому випадку на перший план виходить не тільки наявність коштів, але й особистісні якості самого інвестора. У 2009 р. приблизно 3% українців інвестували вільні кошти у власний бізнес.

Незважаючи на ризик, пов'язаний з веденням бізнесу, це робить його не менш привабливим інструментом, ніж нерухомість, а іноді й більш привабливим (наприклад, відкриття власного бізнесу у сфері послуг, як правило, вимагає менших одноразових витрат, ніж витрати з придбання об'єкта нерухомості). До того ж при грамотному веденні бізнесу вкладені активи не тільки мають певний термін окупності (у середньому рік-два), але й починають приносити стабільний дохід – більший у порівнянні з іншими способами інвестицій.

У низці випадків вкладення у власний бізнес і дохід, що отримується, не відокремлюються від бюджету самого домогосподарства. Такий спосіб вкладення коштів виступає як фінансовий інструмент (тобто інтерпретується як інвестиція). Домогосподарства (приблизно 50%), які використовують саме такий інвестиційний інструмент, здійснюють це з метою отримання прибутку, створення капіталу на майбутнє. Для

інших домогосподарств бізнес – у першу чергу засіб організації самозайнятості, що має чимало переваг у порівнянні з іншими варіантами зайнятості, а не інструмент із високим інвестиційним потенціалом.

Ще одним ефективним фінансовим інструментом є інвестування у цінні папери, що є досить ризикованим засобом вкладення активів для більшості домогосподарств та потребує з боку науковців детальнішого дослідження й аналізу.

Висновки. Підсумовуючи вищезазначене, можна дійти таких висновків: сьогодні у вітчизняній науковій думці практично не досліджено активність фінансової діяльності домогосподарств, що потребує розробки певних заощаджувальних та інвестиційних стратегій їх фінансової поведінки. Впродовж останніх років фінансова діяльність домогосподарств є дуже низькою – тільки близько 12% населення є фінансово активним, тому що інвестиційні стратегії мають пряму залежність від рівня життя та доходів населення. Зараз спостерігається зниження інвестиційного потенціалу домогосподарств, причинами цього є недовіра вкладників до фінансово-кредитних установ, низький рівень фінансової грамотності населення, позиціонування себе за межами середнього класу та відсутність послідовної державної підтримки самозайнятості населення. Тобто на сучасному етапі розвитку фінансів домогосподарств необхідна розробка ефективних механізмів підвищення активізації їх фінансової діяльності та детальне дослідження перешкод позитивній динаміці використання домогосподарствами інструментів фондового ринку.

Література:

1. Бабич А. М. Финансы : [учебник] / А. М. Бабич, Л. Н. Павлова. – М. : ИД ФБК-ПРЕС, 2000. – 647 с.

2. Кізима Т. О. Стратегії та моделі фінансової поведінки домашніх господарств у сучасних умовах / Т. О. Кізима // Світ фінансів. – 2009. – № 2 (19). – С. 88-96.

3. Офіційні дані Державного комітету статистики України [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Державного комітету статистики України. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.

4. Аналітична записка. Уроки банківської кризи 2008-2009 років і шляхи стратегічної трансформації банківської галузі України [Електронний ресурс] / Офіційний сайт асоціації українських банків. – Режим доступу: http://aub.org.ua.

5. Показники рівня інфляції та тарифи на депозитні вклади [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.creditdeposit.com.ua.

УДК 330.341.1:336.761

Кучерова Г. Ю.,
кандидат економічних наук, доцент Класичного приватного університету

РОЗВИТОК ІНТЕРНЕТ-НОВАЦІЙ НА ФОНДОВОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

У статті розглянуто сутність та особливості застосування інтернет-трейдингу на фондовому ринку України. Оцінено ефективність застосування персонального брокериджу. Узагальнено етапи розвитку інтернет-трейдингу в Україні.

Ключові слова: *інтернет-трейдинг, фізичні особи, біржа, фондовий ринок, персональний брокеридж, ефективність.*

В статье рассмотрена сущность и особенности применения интернет-трейдинга на фондовом рынке Украины. Оценена ефективность применения персонального брокериджа. Обобщены этапы развития интернет-трейдинга в Украине.

Ключевые слова: *интернет-трейдинг, физические лица, биржа, фондовый рынок, персональный брокеридж, эффективность.*

We consider the nature and characteristics of online trading in the stock market of Ukraine. Evaluated the use of personal efektivnost brokerage. Summarizes the stages for development of Internet trading in Ukraine.

Key words: *internet trading, private individuals, stock exchange, stock market, personal brokerage, more efficiently.*

Постановка проблеми. В сучасних умовах нестачі фінансових ресурсів суб'єкти фінансових відносин активізують усі можливі інструменти пошуку нових джерел фінансування та приймаються заходи для оптимізації наявних. Для фондового ринку України привабливим сектором ринку є потенційні інвестиції фізичних осіб. Розвивати цей напрямок почали досить недавно, проте отримані результати з часом стають неактуальними. Таким чином, виникає потреба розробки та впровадження нових сучасних фінансових продуктів, привабливих для фізичних осіб.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Напрямом застосування та розвитку інтернет-технологій у фінансовій сфері займались такі науковці: О. Мендрул, Е. Найман, І. Рекуненко, О. Сохацька, С. Вайн, А. Грязнова, П. Пейтел, Є. Пейтел, П. Станьєр та ін. На основі їх досліджень визначено, що недостаньо уваги приділено потенціалу роз-

© Кучерова Г. Ю., 2011

витку інтернет-технологій у фінансовій сфері, зокрема, у біржевій торгівлі, тому обрано саме цю тему дослідження.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є визначення сутності, сучасного стану та перспектив розвитку інтернет-новацій на фондовому ринку України.

Виклад основного матеріалу. Сучасний стан фондового ринку України до серпня 2011 року демострував стійкий розвиток та високу активність. За даними КЦБФР [1] обсяг торгів у 2010 році на фондовому ринку досяг рекордного значення у 1 537, 79 млрд. грн. і перевищив обсяг ВВП на 443, 18 млрд. грн., що на 44,1% більше, ніж у 2009 році.

Висока активність на біржовому ринку у 2010 році призвела до збільшення у 2,5 раза обсягу організованого фондового ринку, частка якого становила 10,74% усіх операцій з цінними паперами в країні. За результатами торгів на основі даних організаторів торгівлі обсяг біржових контрактів з цінними паперами протягом 2010 року становив 131,29 млрд. грн., а у 2009 році – 36,01 млрд. грн.

Динаміку показників активності на фондовому ринку представлено на прикладі Української біржі, табл. 1 [2].

Ситуація змінилась з серпня 2011 року, коли стійке зростання ринку змінилося на затяжний спад, що супроводжувалось досить значним відтоком активів інвесторів.

Таблиця 1

Динаміка показників активності на Українській біржі, млрд. грн.

Найменування показника	2009 р.		2010 р.		2011 р.	
	Обсяг торгів	Кількість угод	Обсяг торгів	Кількість угод	Обсяг торгів	Кількість угод
Всього	3,091	126382	27,426	990377	63,965	2395514
Фондовий ринок	3,091	126382	23,832	836840	40,258	1 230 025
Акції	3,071	126354	22,617	836383	36,495	1 191 587

Інвестиційні сертифікати	-	-	25,935 млн. грн.	200	335,279 млн. грн.	36411
Корпоративні облігації	16,840 млн. грн	20	945,595 млн. грн.	174	2,779 млн. грн.	1907
Державні облігації	3,098 млн. грн	8	243,631 млн. грн.	83	648,454 млн. грн.	120
Терміновий ринок	-	-	3,593	153537	23,707	1165489
Ф'ючерси	-	-	3,593	153537	23,319	1147505
Опціони	-	-	-		387,986 млн. грн	17984

Індекс Української біржі демонструє стрімке падіння за 2011 рік, рис. 2 [2].

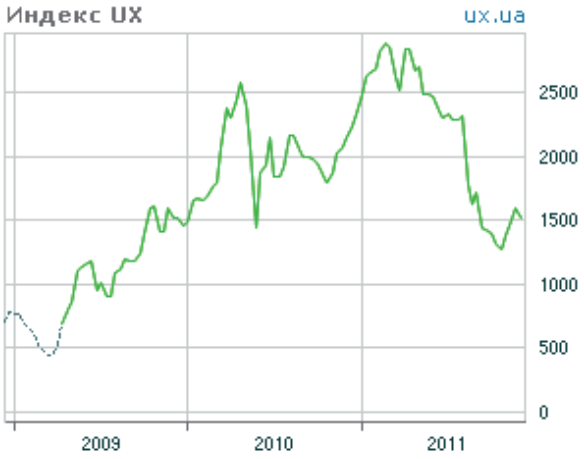


Рис. 1. Динаміка індексу УБ

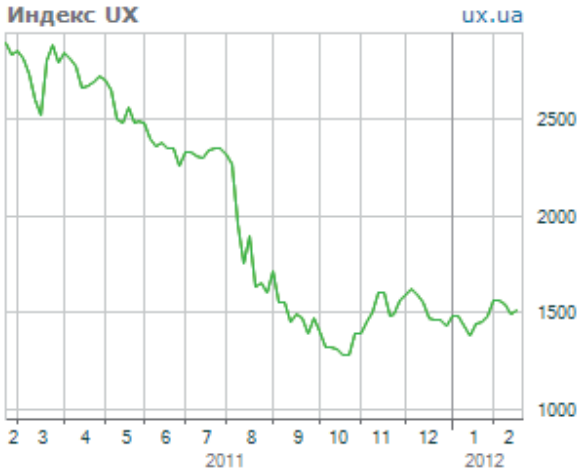


Рис. 2. Динаміка індексу УБ за 6 місяців за три роки

Обсяг торгів на Українській біржі за період серпень-жовтень 2011 р. скоротився у 2 рази, рис. 3, 4 [2].

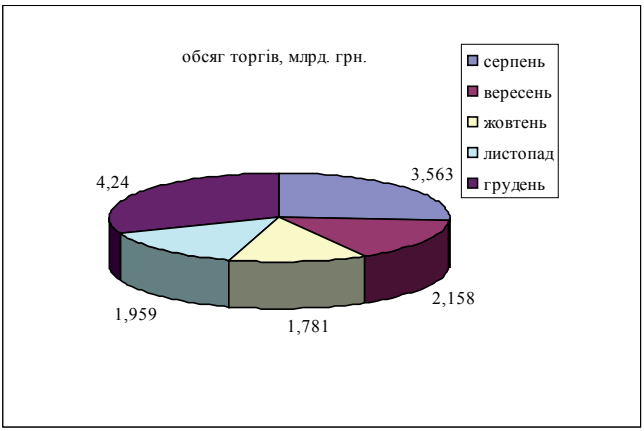


Рис. 3. Динаміка обсягів торгів

Більшість компаній приймають рішення щодо згортання діяльності або консолідації [2]. Підтримують стійке фінансове положення ті суб'єкти фінансового ринку, активи яких складаються з державних

цінних паперів та депозитів. На цьому етапі всім учасникам ринку рекомендують терміново переглянути та скоротити витрати, особливо приділити увагу кількості зайнятого персоналу [2].

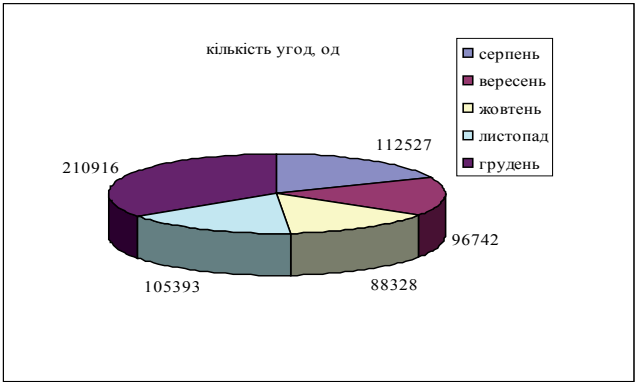


Рис. 4. Динаміка кількості угод на УБ, од на УБ, млрд. грн.

Пріоритетними напрямами відновлення активності фондового ринку є розширення внутрішніх та зовнішніх джерел інвестування за рахунок залучення активів фізичних осіб та іноземних інвесторів, шляхом розробки нових ліквідних продуктів; скорочення внутрішніх статей витрат посередників та підвищення прозорості їх діяльності; активізації державного регулювання діяльності на фондовому ринку.

Перепонами для залучення фізичних осіб до торгівлі на фондовому ринку є загальна фінансова неосвіченість населення. Так, у 2010 р. всього 7% населення України було відомо про фондовий ринок [3].

Для спрощення механізму залучення інвестиційного капіталу приватних інвесторів на фондовому ринку у квітні 2009 р. Українською біржею впроваджено нову фінансову послугу – інтернет-трейдінг, який являє собою спрощену систему управління інвестиційним капіталом на фондовому ринку. Цей інтернет-продукт дозволяє самостійно укладати угоди купівлі-продажу цінних паперів на фондовій біржі в режимі реального часу [4]. Основи інтернет-трейдінгу в Україні існували і до цього часу. Проте проведення операції здійснювалось через брокера за достатньо високу комісію та кожний етап супроводжувався документально. Це суттєво обмежувало інвестора на ринку, який не мав змоги швидко реагувати на зміну кон’юктури.

До переваг інтернет-трейдингу зараховують [10]: самостійність інвестора у прийнятті рішень; низькі тарифи на обслуговування, див. табл. 2 [5]; спрощення документообігу, шляхом застосування електро-

нного підпису; оперативний доступ до якісної інформації щодо поточного стану ринку; 100% виконання угоди; 100% депонування активів; можливість проведення операцій на міжнародних ринках; можливість швидкого вводу/виведення активів; виконання угоди в режимі реального часу; використання достатньо зручного професійного торгового терміналу, що дає змогу здійснення технічного аналізу; мінімальний початковий капітал (становить 3 000 грн); анонімність операцій; можливість маржинальної торгівлі.

Таблиця 2

Витрати трейдера за окремими операціями

Статті витрат трейдера	**min**	**max**	**Примітки**
Брокерська комісія	0,1%	0,5%	Залежить від обсягу
Тарифи зберігача	2 грн	150 грн	За операцію
Плата за торгову систему	0 грн	150 грн	Залежить від торгової системи

Маржинальна торгівля (торгівля з плечем) – операції з купівлі цінних паперів, які проводяться клієнтом з використанням грошових коштів брокера (при операціях Long) або продажу цінних паперів (при операціях Short), переданих клієнтові брокером у позику. Позикові активи надаються з певним "кредитним плечем" щодо власних активів клієнта [4]. На поточний період брокери надають можливість торгувати з плечем 1:1 – 1:3, що відповідає рівню маржі від 50% до 25%. Цю послугу пропонує близько 15 брокерів, що обслуговують більше ніж 10% фізичних осіб [6]. Послуга тарифікується так (на прикладі брокерської компанії "Сократ"), плече 1:1 упродовж торгового дня безкоштовно; перенесення коротких маржинальних позицій на ніч – 0,07% від обороту за 1 календарний день; перенесення довгих маржинальних позицій на ніч – 0,1% від обороту за 1 календарний день. Сума маржинальних позицій одного клієнта не може перевищувати 200 тис. грн. Перелік маржинальних цінних паперів обмежено.

На початку освоєння інтернет-трейдингу головним завданням брокерів було максимізація клієнтських рахунків. Проте зараз посередник спрямований на розширення кола інвесторів та збереження наявних шляхом урізноманітнення фінансових послуг, здешевлення брокерських тарифів та активної діяльності в рамках підвищення фінансової освіченості населення.

Впровадження нового інтернет-продукту дозволило досягнути таких результатів. У 2009 році 20 брокерів надавали он-лайн доступ до Українською біржі 1 700 інтернет-трейдерам, які мали змогу оперувати 30 максимально ліквідними акціями. За цей період інтернет-трейдери наторгували 2,52 млрд. грн, тобто 40,79% від загального обсягу торгів на Українській біржі, та уклали 118,1 тис. угод, що становить 46,76% від загальної кількості угод на Українській біржі. Українська біржа признала компанію "Dragon Capital" лідером із залучення інтернет-трейдерів на біржу у 2009 році [2; 5; 6]. У 2010 році загальний обсяг торгів на Українській біржі сягав 27,426 млрд. грн., з них 12,401 млрд. грн. припадає на фізичних осіб. Загальна кількість трейдерів – 3 500 осіб, ними в середньому за місяць укладалося 55 000 угод, середній розмір яких становив 15 тис. грн. [2; 5; 6]. Послуги інтернет-трейдингу надавали дві фондові біржі – ПАТ "Українська біржа", ТрАТ Фондова біржа "ПФТС". У 2011 році загальний обсяг торгів сягав 54,4 млрд. грн., з них 32,4 млрд. грн. наторгували фізичні особи. Загальна кількість фізичних осіб у жовтні 2011 р. становила 8 837 [2].

Одним із нових інтернет-продуктів на фондовому ринку запропоновано використання торговельної системи "Персональний брокеридж" з травня 2009 р., що являє собою он-лайн-інструмент проведення операцій з активами на фондовому ринку на основі активного портфельного інвестування [4].

Послуга зацікавить інвестора, який не має змоги самостійно оперувати власним капіталом на фондовому ринку. Персональний брокер інвестора приймає інвестиційні рішення на основі сигналів механічної торговельної системи, що дає змогу отримати стійкі результати з контрольованим ризиком.

Головна мета ризик-менеджменту – не допустити просадку портфеля більш ніж на 25%. Це здійснюється шляхом диверсифікації портфеля, для чого обираються слабко корельовані між собою активи. Наявність інструментів термінового ринку дозволяє отримати дохід на падаючому ринку. Проте мінімальна сума інвестицій майже в 7 разів вища за інтернет-трейдинг і становить 20 000 грн. та термін договору не менше одного року. Також вилучається 0,05% за одну угоду на спотовому та 1 грн. за угоду на терміновому ринках [4]. Клієнт має право обрати стратегію інвестування: агресивну або консервативну, що вплине на дохідність та рівень сукупного ризику. Винагорода торгівця буде залежати від типу стратегії інвестування та рівня дохідності. Результати торгівлі за торговельної системи "Персональний брокеридж" наведено у таблиці 3.

Таблиця 3

*Результати торгівлі за системою "Персональний брокеридж"**

Показник	Тип стратегії	
	Консервативна	Агресивна
Дохідність	10%	14,8%
Потенціальна річна дохідність	30%	44,4%
Максимальне зниження кривої дохідності	5,7%	6,1%
Кількість операцій	13	13
Кількість прибуткових операцій	62%	62%
Кількість збиткових операцій	38%	38%
Максимально прибуткова операція	9,2%	13,8%
Максимально збиткова операція	-3,3%	-4,1%

* за даними ІГ "Сократ" [4].

Як бачимо, за період з 4 липня до 4 листопада 2011 р. клієнти, що використовували послугу торговельної системи "Персональний брокеридж", збільшили свій капітал на 10-14,8%, коли індекс УБ за зазначений період знизився на 38%. Інвестори з консервативною стратегією отримали за цей період дохідність у 10% (30% річних), з агресивною стратегією інвестування – 14,8% (44,4% річних). До того ж максимальне падіння кривої дохідності становило 5,7-6%.

Висновки. Сучасний стан інтернет-послуг на фондових біржах характеризується етапом освоєння ринку. Проте з появою інтернет-трейдингу в Україні фахівці відзначають збільшення обсягів торгів на ринку та підвищення ліквідності фінансових активів. Основною перешкодою для розповсюдження он-лайн послуг на фондовому ринку є низькій рівень фінансової освіченості населення. Незважаючи на проведення освітніх семінарів, значна частка фізичних осіб не знає про фінансові активи, як об'єкт інвестування. На наш погляд, розширення меж застосування маржинальної торгівлі надасть можливість залучити нових інвесторів та збільшити обсяги торгів, що існують. Розробка та застосування навчальних програм з підвищення рівня освіченості населення разом зі спеціалізованими навчальними закладами надасть більшого ефекту.

Література:

1. www.ssmsc.gov.ua.
2. www.ux.ua.

3. Політюк Л. Г. Фондовий ринок україни: проблеми та перспективи розвитку / Л. Г. Політюк, К. С. Малишев // Часопис економічних реформ. – 2011. – № 3. – С. 65-69.

4. www. sokrat. com. ua.

5. Internet-trading // Журнал о биржевой торговле. – 2010. – № 01.

6. Internet-trading // Журнал о биржевой торговле. – 2010. – № 02.

7. Щербина А. Г. Інноваційні технології на ринку цінних паперів / А. Г. Щербина // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2010. – № 2. – С. 240-248.

УДК 336.717.061.1

Полякова Є. С.,
магістр, старший викладач кафедри економіки і підприємництва Миколаївського політехнічного інституту,
Лукашук М. В.,
студент економічного факультету Миколаївського політехнічного інституту

КРЕДИТНА ПОЛІТИКА ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ

У статті розглянуто основні підходи до управління дебіторською заборгованістю банківської установи в умовах фінансово-економічної кризи.
Ключові слова: *кредитна політика, дебіторська заборгованість, товарний кредит, споживчий кредит.*

В статье рассмотрены основные подходы по управлению дебиторской задолженностью банковской организации в условиях финансово-экономического кризиса.
Ключевые слова: *кредитная политика, дебиторская задолженность, товарный кредит, потребительский кредит.*

In article basic approaches are considered to the management by the debtor debt of bank establishment in the conditions of finansovo-economichnoi crisis.
Key words: *credit policy, debtor debt, commodity credit, consumer credit.*

Постановка проблеми. В сучасних умовах для банку важливе значення має ефективне управління дебіторською заборгованістю з метою вчасного надходження грошових коштів, оскільки дебіторська заборгованість займає значну питому вагу в складі поточних активів і впливає на фінансовий стан банківської установи.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Управління недохідними активами фінансових установ розглядалися у працях зарубіжних науковців та практиків, зокрема: Н. Бакстера, У. Бреддіка, Д. Ван-Хуза, Д. Вуда, Р. Міллера, Д. Полфремана, П. Роуза, Дж. Сінкі. Серед російських вчених варто виділити роботи В. Колесникова, Л. Кроливецької, О. Лаврушина, Г. Панової, В. Усоскіна та інших. Проте, у вітчизняних працях ще недостатньо уваги приділено прак-

© Полякова Є. С., Лукашук М. В., 2011

тичним аспектам управління дебіторською заборгованістю комерційних банків, що зумовлює актуальність статті.

Мета і завдання дослідження – дослідження кредитної політики як інструмента управління дебіторською заборгованістю

Виклад основного матеріалу. Сучасний етап економічного розвитку країни характеризується значними змінами в усіх сферах діяльності суспільства. Відбувається поступове уповільнення платіжного обороту, що викликає зростання дебіторської заборгованості в банках. Тому питання управління дебіторською заборгованістю є досить актуальним, тому що борг здійснює прямий вплив на величину оборотного капіталу.

Дебіторська заборгованість визначається як сума заборгованості дебіторів фінансовій установі на певну дату [2, с. 24-36]. Дебіторами можуть бути як юридичні, так і фізичні особи, які заборгували фінансовій установі грошові кошти, їх еквіваленти або інші активи [3, с. 22-35]. Дебіторська заборгованість поділяється на такі види:

– дебіторська заборгованість за товари, строк плати яких не настав;

– за послуги, строк сплати яких минув;

– за отриманими векселями;

– за розрахунками з бюджетом;

– за розрахунками з персоналом та інші види дебіторської заборгованості.

У загальній сумі дебіторської заборгованості банків України на розрахунки з клієнтами доводиться близько 80%. Тому управління дебіторською заборгованістю в банку пов'язане насамперед з оптимізацією розміру і забезпеченням інкасації заборгованості клієнтів за розрахунками за реалізовані послуги. Для ефективного управління нею в банках повинна створюватися і здійснюватися особлива фінансова політика.

Політикою управління дебіторською заборгованістю є частина загальної політики управління оборотними активами і маркетингової політики комерційного банку, спрямованої на розширення обсягу реалізації фінансових послуг [1, с. 24-36]. Формування політики управління дебіторською заборгованістю банку або його кредитної політики щодо клієнтів, які отримують фінансові послуги, здійснюється за такими етапами, що наведені на рис. 1.

Розглянемо докладніше другий етап – формування принципів кредитної політики щодо клієнтів, які купують послуги.

Управління дебіторською заборгованістю багато в чому залежить від розробки оптимальної кредитної політики, яка являє собою надання таких умов кредитування покупцям послуг, які приведуть до підвищення попиту на продукцію та максимізацію прибутку за рахунок перевищення додаткового прибутку над додатковими витратами.

Рис. 1. Політика управління дебіторською заборгованістю банку

При формуванні принципів кредитної політики щодо покупців в "Укрсоцбанку", приділяється увага тому, у яких формах здійснювати реалізацію послуг у кредит і який тип кредитної політики варто вибрати.

Виділяють дві форми реалізації послуг у кредит: товарний (комерційний) кредит і споживчий кредит.

Товарний (комерційний) кредит є формою реалізації послуг її продавцем на умовах відстрочення платежу, якщо таке відстрочення перевищує звичайні терміни банківських розрахунків. Зазвичай цей кредит надається на термін від одного до шести місяців.

Споживчий кредит (у товарній формі) є формою реалізації послуг фізичним особам з відстроченням платежу. Він надається зазвичай на термін від шести місяців до двох років.

Тип кредитної політики характеризує принципові підходи до її здійснення з позиції співвідношення рівнів прибутковості і ризику кредитної діяльності банку. Розрізняють три типи кредитної політики банку щодо клієнтів, які купують послуги: консервативний, помірний і агресивний. Характеристика наведених вище типів надається у табл. 1.

Таблиця 1

Характеристика типів кредитної політики щодо клієнтів

Тип кредитної політики	**Характеристика**
1. Консервативний	Спрямований на мінімізацію кредитного ризику. Така мінімізація розглядається як пріоритетна мета в здійсненні кредитної діяльності. Механізмом реалізації політики такого типу є:
	– скорочення кола покупців послуг у кредит за рахунок груп підвищеного ризику; – мінімізація термінів надання кредиту і його розміру; – ускладнення умов надання кредиту і підвищення його вартості; – використання жорстких процедур інкасації заборгованості. Здійснюючи цей тип кредитної політики, банк не прагне отримати високий додатковий прибуток за рахунок розширення обсягу реалізації продукції.
2. Помірний	Характеризує типові умови її здійснення відповідно до прийнятої комерційної та фінансової практики і орієнтується на середній рівень кредитного ризику під час продажу продукції з відстроченням платежу.
3. Агресивний (або м'який)	Має на меті збільшення додаткового прибутку за рахунок розширення обсягу реалізації послуг у кредит, незважаючи на високий рівень кредитного ризику, який супроводжує ці операції. Механізмом реалізації політики такого типу є: розповсюдження кредиту на ризикованіші групи покупців послуг, збільшення періоду надання кредиту і його розміру, зниження вартості кредиту, надання покупцям можливості пролонгації кредиту.

У процесі вибору типу кредитної політики повинні враховуватися такі чинники, як:

– загальний стан економіки, що визначає фінансові можливості покупців, рівень їх платоспроможності;

– кон'юнктура на ринку банківських послуг;

– сучасна комерційна і фінансова практика здійснення фінансових операцій; потенційна здатність банку нарощувати обсяг реалізації послуг при розширенні можливостей та за рахунок надання кредиту;

– правові умови забезпечення стягнення дебіторської заборгованості;

– фінансовий менталітет власників і менеджерів банків, їх відношення до рівня допустимого ризику в процесі здійснення банківської діяльності та інші.

Процес формування кредитної політики в комерційному банку пропонується розглянути за допомогою рис. 2.

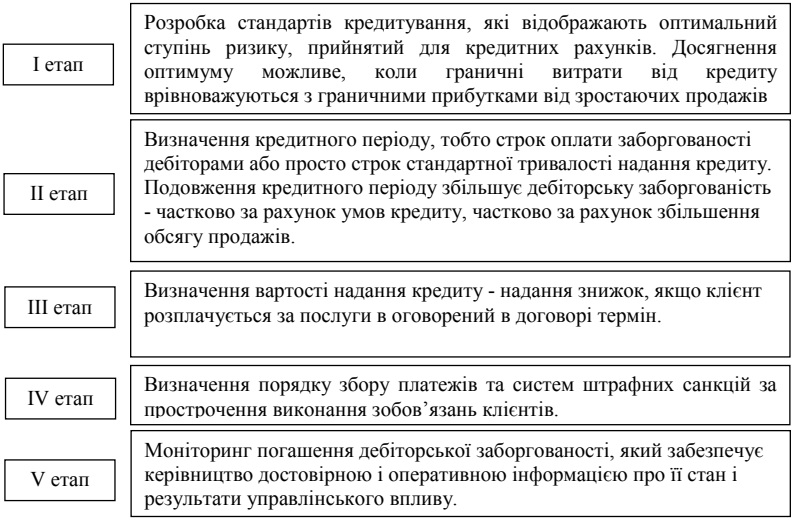


Рис. 2. Етапи процесу формування кредитної політики в комерційному банку

До переваг широкого застосування кредитної політики у стосунках з клієнтами – покупцями, потрібно зарахувати збільшення реалізації банківських послуг та збільшення доходів і прибутку банку в умовах високої ринкової конкуренції.

Недоліками кредитної політики є:

– можливе виникнення безнадійної дебіторської заборгованості;

– додаткові фінансові витрати у випадку залучення короткострокових банківських кредитів для компенсації дебіторської заборгованості;

– можливі (альтернативні) витрати у зв'язку з відволіканням грошових коштів з обороту.

Висновки. Отже, запропонована політика управління дебіторською заборгованістю банку, яка являє собою частину загальної політики управління оборотними активами і маркетингової політики банку, спрямована на розширення обсягів реалізації послуг та визначає ефективність роботи фінансової установи.

Великий вплив на процеси зростання дебіторської заборгованості здійснює політика банку у розрахунках з клієнтами, які купують послуги. А несвоєчасне погашення дебіторської заборгованості призводить до платіжної кризи. Зростання заборгованості по комерційному кредиту зумовлює збільшення попиту на короткострокові позики, скорочення їх пропозиції і зростання їх вартості. Для сплати боргів організації повинні перетворювати високоліквідні активи в грошові кошти, у протилежному випадку їм загрожує банкрутство.

Коли банк визначає, який тип кредитної політики йому обрати стосовно нечесних покупців, то повинен мати на увазі, що агресивний (м'який) її варіант може викликати відволікання великої суми фінансових коштів, знизити платоспроможність фінансової установи, викликати значні витрати зі стягнення боргів, а зрештою понизити рентабельність оборотних активів і використовуваного капіталу, а консервативний (жорсткий) її варіант негативно впливає на зростання обсягу реалізації послуг і формування стійких комерційних зв'язків.

Література:

1. Агеева Е. И. Кредитная политика как инструмент управления дебиторской задолженностью // Финансовый менеджмент. – 2004. – № 6. – С. 22-35.

2. Білик М. Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств // Фінанси України. – 2003. – № 12. – С. 24-36.

3. Бланк И. А. Управление активами и капиталом предприятия. – К. : Ника-Центр, Єльга, 2003. – 448 с.

4. Кірейцев Г. Г., Фінансовий менеджмент. – Житомир: ЖІТІ, 2001. – 440 с.

УДК 336.717

Пруський О. С.,
кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародних фінансів Тернопільського національного економічного університету,
Колісник О. Є.,
магістр з міжнародної економіки Тернопільського національного економічного університету

РИЗИКИ ЕКСПАНСІЇ ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ У БАНКІВСЬКИЙ СЕКТОР УКРАЇНИ

У статті розглядається система ризиків, які супроводжують процеси проникнення іноземного капіталу у вітчизняний банківський сектор. Наводиться класифікація цих ризиків, здійснюється оцінка їх впливу на економічну безпеку України.

Ключові слова: *експансія іноземного капіталу, банківський сектор, банківська система, фінансовий ринок, ринок банківських послуг, економічна безпека.*

В статье рассматривается система рисков, сопровождающих процессы проникновения иностранного капитала в отечественный банковский сектор. Наводится классификация данных рисков, осуществляется оценка их влияния на экономическую безопасность Украины.

Ключевые слова: *экспансия иностранного капитала, банковский сектор, банковская система, финансовый рынок, рынок банковских услуг, экономическая безопасность.*

In article the system of the risks accompanying processes of penetration of the foreign capital into domestic bank sector is considered. Induced classification of these risks, the estimation of their influence on economic safety of Ukraine is carried out.

Key words: *expansion of the foreign capital, banking sector, banking system, financial market, banking services market, economic safety.*

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку світової економіки характеризується інтенсивними процесами фінансової глобалізації, одним із проявів якої у сфері фінансових відносин є входження іноземного капіталу в національні фінансові ринки та посилення його впливу на розвиток банківських систем. Процеси глобалізації світової економіки не оминають банківської системи України, особливо з огляду на відкритість вітчизняної економіки. Останнє означає, що більшість явищ та процесів зовнішнього світу накладають свій відбиток

© Пруський О. С., Колісник О. Є., 2011

на економічні процеси в нашій країні, спричиняючи низку позитивних чи негативних наслідків для внутрішньогосподарських відносин.

Враховуючи зазначені тенденції, вважаємо, що проблему присутності та експансії іноземного капіталу у вітчизняний банківський сектор потрібно розглядати не як виключне явище, а як об'єктивну закономірність, породжену процесами глобалізації фінансових ринків та посиленням транскордонної мобільності капіталів. Важливими ж практичними завданнями, які повинні вирішувати центральний банк та інші державні регулятивні органи, залишаються мінімізація ризиків, пов'язаних з приходом іноземного капіталу у національну банківську систему, а також створення умов для забезпечення максимальної користі від такого приходу у частині розширення асортименту та підвищення якості банківських послуг, інтенсифікації процесів кредитування економіки (особливо довгострокового), створення належного конкурентного середовища у банківській сфері тощо.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми проникнення іноземного капіталу у банківський сектор, а також ризики його присутності у національній банківській системі знайшли своє відображення у працях багатьох вітчизняних вчених, зокрема Ю. Банаха, О. Барановського, В. Гейця, О. Дзюблюка, О. Другова, Р. Корнилюка, В. Міщенка, А. Мороза, М. Савлука, Л. Слободи, Т. Смовженко, О. Сугоняко, Н. Шелудько та інших. Разом з тим потребують додаткового аналізу проблеми, пов'язані з оцінкою комплексного впливу банків з іноземним капіталом на параметри розвитку національної банківської системи, а також із розробкою системного підходу у регулюванні процесів експансії іноземного капіталу у вітчизняний банківський сектор.

Мета і завдання дослідження. Ґрунтовний аналіз ризиків, що супроводжують процес експансії іноземного капіталу у банківську систему України, наведення окремих рекомендацій стосовно забезпечення збалансованого розвитку вітчизняної банківської системи та фінансового ринку в таких умовах.

Виклад основного матеріалу. Під ризиком присутності іноземного капіталу у банківській системі країни прийнято розуміти об'єктивно-суб'єктивну категорію, яка пов'язана із невизначеністю наслідків впливу іноземного капіталу на функціонування банківської системи та розвиток економіки країни-реципієнта. Оскільки існує значна кількість ризиків, пов'язаних із збільшенням частки іноземного капіталу в банківській системі країни, то, відповідно, сформована і система критеріїв їх класифікації.

Одними із найбільш вдалих, на наш погляд, критеріїв поділу ризиків присутності іноземного капіталу у банківському секторі країни, виділених науковцями, є такі:

– функціональний рівень прояву наслідків дії ризиків;
– сегмент захоплення ринку банківських послуг;
– стадії проникнення іноземного капіталу у банківську систему [16, 42-43].

Функціональний рівень прояву наслідків дії ризиків присутності іноземного капіталу у банківській системі полягає у ймовірності зниження її стабільної роботи внаслідок різкого відтоку іноземного капіталу при погіршенні ситуації в Україні, східноєвропейському регіоні чи країні походження, що, своєю чергою, і традиційно впливає на фінансовий ринок загалом та порушує механізми функціонування всього господарського комплексу країни, структури виробництва, диверсифікації ресурсів. Адже втрата контролю за банківською системою з боку вітчизняних інвесторів може змінити рух фінансових потоків у країні з напряму підтримки вітчизняних та стратегічно важливих для економіки підприємств і виробників на фінансування виробництв за участю іноземного капіталу та більш економічно вигідних іноземним інвесторам.

Це доводить і приклад Польщі, яка, допустивши іноземні банки на свій ринок (близько 70%), сьогодні визнає ситуацію, за якої найважливіші фінансові, інвестиційні та кредитні рішення приймаються за кордоном і утворюють загрозу суверенності польської економічної політики та незацікавленість у розвитку польської промисловості чи експорту [17, с. 3].

Важливим критерієм класифікації цих ризиків є і сегмент захоплення ринку банківських послуг іноземними банками. Кредитне входження на цей ринок країни-реципієнта здійснюється через насичення фінансовими ресурсами її економіки. Окрім переваг цього процесу, потенційними ризиками можуть стати неспроможність нашої економіки ефективно розмістити такі обсяги ресурсів; надмірний контроль з боку іноземних банків господарської діяльності позичальників; втрата конкурентних позицій вітчизняними банками через неможливість послабити кредитний контроль, що може суттєво збільшити кредитні ризики і призвести до банкрутства банків.

Не підтвердились на цей час і сподівання стосовно здешевлення банківських кредитів. Знижуючи ставки відсотків за депозитами до європейського рівня, банки з іноземним капіталом при цьому не поспішають знижувати відсоткові ставки за кредитами, підтримуючи таким чином високу маржу своєї діяльності на території країни-реципієнта. Існує також і ризик виведення фінансових ресурсів з країни-реципієнта, залучених у населення через депозитні програми, у випадку згортання або переміщення бізнесу іноземного банку, що може призвести до негативних соціальних наслідків – втрати довіри насе-

лення до банківської системи. Залишається також вірогідним прихід в Україну іноземних банків без надійної репутації і сумнівними джерелами походження коштів, які зумовлюють, здебільшого, дестабілізацію функціонування грошово-кредитної системи країни.

Визначальним критерієм класифікації впливу ризиків збільшення іноземного капіталу на функціонування банківської системи країни є інтенсивність проникнення іноземного капіталу у вітчизняний банківський сектор, що суттєво залежить від стадій проникнення іноземного капіталу у банківську систему. За такого підходу доцільним є виділення таких основних етапів проникнення іноземного капіталу: входження, інтенсивного проникнення, отримання контролю, наповнення і виходу на нові ринки.

Перша стадія – входження – характеризується низькою часткою іноземного капіталу у банківському секторі країни-реципієнта. На цьому етапі іноземні банки створюються, здебільшого, з метою надання фінансових послуг для розвитку діяльності іноземного бізнесу експортно-імпортного характеру, обслуговування власних клієнтів – підприємців. Особливістю вливання капіталу на цій стадії є чітке цільове призначення капіталу та використання вітчизняних банківських установ як посередників через спільну участь у проектах. На цій стадії високих фінансових ризиків зазнає інвестор, оскільки входить на ринок для вивчення, адаптації і моделювання стратегії діяльності. Водночас рівень ризиків присутності іноземного капіталу у банківській системі для країни-реципієнта низький.

Друга стадія – інтенсивного проникнення – характеризується стрімким зростанням частки іноземного капіталу у банківській системі країни-реципієнта за короткий проміжок часу. Метою інтенсивного проникнення є захоплення ринків, отримання ринкових переваг, проникнення у найприбутковіші сфери діяльності. На цій стадії рівень ризиків для вітчизняного банківського сектору та країни стрімко зростає. Найбільш суттєвими в цей момент є стратегічні ризики економічної безпеки та поточні структурні, фінансові ризики, ризики конкуренції та концентрації. Внаслідок того, що іноземні банки мають у розпорядженні ресурси материнського банку, сучасні інноваційні технології, моделі управління ризиками та структуризації витрат на ведення банківського бізнесу, вони менше зазнають впливу ризиків та суттєво ускладнюють конкуренцію для вітчизняних банків на фінансовому ринку.

Третя стадія – отримання контролю – характеризується суттєвою концентрацією іноземного капіталу у банківському секторі країни-реципієнта. На цій стадії іноземні банки переходять від фінансової підтримки іноземних компаній, прибуткового середнього бізнесу до надання споживчих кредитів і масового проникнення на ринок бан-

ківських послуг. Посилюється ризик концентрації та контролю іноземним капіталом фінансових потоків та сфер діяльності господарського сектору країни. Важливий вплив на рівень ризиків на цій стадії відіграє компактність країни-реципієнта, параметри її фінансового ринку, можливість легкого покриття і контролю. Суттєвим є ризик втрати економічного суверенітету країни. Іноземні банки фактично спричиняють вирішальний вплив на характер та пріоритети економічного розвитку держави, контролюють ключові сфери економічної діяльності, порушують цілісність економічних інтересів суспільства, що призводить до соціальних проблем.

Четверта стадія – наповнення і виходу на нові ринки – характеризується суттєвим контролем іноземними банками фінансового, виробничого та споживчого секторів економіки країни-реципієнта, впливом на політичні рішення та визначення соціального рівня добробуту населення. Для вітчизняних банків, що своєчасно не консолідувалися і не визначили напрямів спеціалізації, важко знайти вільну нішу для розвитку. На ринку викреслюється чітка залежність від іноземного капіталу, його монополія. При цьому окрім структурних, соціальних і політичних ризиків, рівень яких підвищується, значимими є також фінансові ризики через постійний відтік прибутку з території країни-реципієнта. Негативні наслідки фінансового ризику можуть проявитися і в разі згортання діяльності іноземних банків за умов фінансової кризи в країні-реципієнті та перетіканню капіталу на нові ринки – більш прибуткові, менш ризиковані для інвесторів. За цих умов виникає загроза для економічної безпеки країни-реципієнта через можливий неконтрольований відтік капіталу та фінансових ресурсів.

Іноземні банки впливають на банківські системи країн, що приймають, через зміну таких параметрів, як обсяги капіталу та кредитна діяльність, технологічна оснащеність, ефективність і конкуренція, корпоративне управління та фінансова інфраструктура, фінансова стійкість, банківське регулювання та нагляд. Проте такий поділ є умовним, оскільки всі перераховані вище характеристики банківської системи взаємозалежні та випливають одна з одної.

Щодо такого параметру, як капітал та кредитна діяльність, то серед науковців існує думка, що негативними наслідками експансії іноземного капіталу можуть стати: вибірковий характер кредитування; обслуговування в основному провідних і найбільших за розміром місцевих підприємств, а також компаній країни-донора, кредитна підтримка в просуванні їх товарів і послуг; відмова іноземних банків у кредитуванні невеликих та нових підприємств; збільшення валютного ризику внаслідок зростання кредитування в іноземній валюті; сприяння кредитним бумам тощо. Загалом це може призвести до гальмуван-

ня рівномірного економічного розвитку, збільшення диспропорцій в економіці [10, с. 2-3].

Протягом 2005-2009 рр. в Україні частка кредитів для сільського господарства скоротилася з 7,1% до 5,6%; для обробної промисловості – з 27,9% до 22,7% тощо. Проте стрімко зросла частка кредитів в операції з нерухомим майном, оренду, інжиніринг та надання послуг підприємцям – з 4,8% наприкінці 2004 р. до 16,8% – наприкінці 2009 р. З будівництва показники становили 3,6% та 9% відповідно. Тому можна стверджувати, що значне зростання присутності іноземного капіталу у банківському секторі України не привело до якісного покращення кредитування національної економіки [3, с. 23] та, особливо, її виробничого сектору.

Іноземний капітал значно впливає й на такий параметр ринку банківських послуг як технологія. Зокрема, загострюється проблема адаптації продуктів і технологій до умов нового ринку, порушується питання сумісності нових технологій з уже наявними. Загалом результатом такого впливу може бути зниження дієвості функціонування банківської системи.

Під впливом іноземного капіталу може змінюватись ефективність та конкуренція у банківському секторі. Зокрема, існує вірогідність виникнення та поглиблення таких негативних тенденцій, як погіршення фінансового стану або банкрутство вітчизняних банків; олігополізація ринку іноземними банками; зростання фондової капіталізації банків, яка часто має спекулятивний характер. Загалом зазначені явища призводять, як правило, до зниження якості обслуговування клієнтів та погіршення їх фінансового стану.

Іноземний капітал може також негативно вплинути і на корпоративне управління та фінансову інфраструктуру країни, що приймає. Наслідками такого впливу може стати зростання соціальної напруги внаслідок масових звільнень під час реструктуризації [10, с. 4]. Зростання соціальної напруги в трудових колективах і суспільстві спричиняється побоюваннями, що нові власники банків будуть проводити більш жорстку кадрову політику, що спричинить зростання безробіття та інших соціальних проблем, з якими протягом останніх років зіштовхуються країни Східної Європи, зокрема Польща. Фінансова криза у 1998 році та нещодавня криза на американському іпотечному ринку вкотре довела правоту базового положення, що залежність від закордонних фінансових ринків призводить до соціальних потрясінь [7, с. 16].

Вплив іноземного капіталу простежують і через вплив на фінансову стійкість банківської системи. Зокрема, іноземні банки можуть стати провідниками фінансових криз з країн походження, а також згортати свою діяльність на ринку банківських послуг, внаслідок чого

відбувається відтік іноземного капіталу під час криз. Іноземні банки можуть мати короткострокові цілі і бути непередбачуваними кредиторами; транснаціональні банки можуть протягом значно тривалішого часу концентрувати на своїх балансах значні обсяги проблемної заборгованості та створювати фінансові піраміди [10, с. 2-5].

Іноземні банки можуть проводити спекулятивну діяльність, не надаючи повний спектр якісних банківських послуг. Таке спостерігалося в Україні у другій половині 1990-х років, коли основною метою приходу частини іноземних банків було інвестування в облігації внутрішньої державної позики (ОВДП). Після зниження ставок по ОВДП та зменшення обсягів спекулятивних прибутків від цих операцій, такі банки (зокрема, "Кредіт Свісс Фьорст Бостон (Україна)" та "Сосьєте Женераль Україна") згорнули свою діяльність на українському ринку банківських послуг [6, с. 15].

Потенційно іноземний капітал може також спричинити додаткові проблеми у такому параметрі, як регулювання та нагляд у банківській сфері. Зокрема, може відбутись ускладнення банківського нагляду за розгалуженими транснаціональними холдинговими структурами. Небезпекою може бути також нав'язування систем регулювання, які неадекватно відображають потреби національної економіки, тобто безпідставне їх "копіювання". Мати місце може й відтік депозитів у країни з більш міцними системами гарантування вкладів.

Сучасний етап розвитку банківської системи України характеризується суттєвим зростанням частки іноземного капіталу та посиленням позицій на вітчизняному ринку іноземних банків. З 2002 р. до початку 2009 р. кількість банків з іноземним капіталом зросла з 20 до 53-х, які контролюють більше 50% активів банківського сектору. Так, станом на 01.01.2011 року в країні працювало 55 банків з іноземним капіталом (у тому числі 20 з 100%-м іноземним капіталом), тоді як на початок 2005 року всього в Україні діяло 19 банків з іноземним капіталом (у тому числі 7 зі 100%-м іноземним капіталом). Законодавчою підтримкою цього процесу в Україні став прийнятий у першому читанні 16 листопада 2006 року законопроект, яким передбачено зміни до Закону "Про банки і банківську діяльність" у частині надання іноземним банкам права відкривати свої філії на території України [17, с. 1].

Відповідно, зі збільшенням кількості зареєстрованих банків з іноземним капіталом зростає частка їх капіталу та активів у сукупних показниках банківської системи. Методикою розрахунку рівня економічної безпеки України, що була затверджена Наказом Міністерства економіки України № 60 від 02.03.07 р., серед індикаторів банківської безпеки як складової фінансової безпеки передбачається оцінювати розмір частки іноземного банківського капіталу в загальному обсязі

банківського капіталу. Методикою визначено, що оптимальний розмір такої частки становить 25-30%; пороговими нижнім та верхнім значеннями, порушення яких викликає несприятливі тенденції в економіці, є 20 і 40% відповідно; гранично можливими, порушення яких викликає загрозливі процеси в економіці, – 10 і 50% [3, с. 21-22].

Як засвідчують статистичні дані, 36,7% капіталу банків мали іноземне походження станом на 01. 01. 2009 р., а на 01.01.2011 р. ця цифра збільшилася на 3,9% і становить 40,6 % [14]. Тобто, якщо враховувати умови вищезгаданої методики, то на сьогодні частка іноземного капіталу в банківському секторі вже перейшла свою оптимальну межу, і наближається до позначки, в якій можуть відбутися певні несприятливі тенденції у вітчизняній банківській системі.

За оцінками експертів, процес зростання іноземного капіталу у банківській системі України триватиме, оскільки ще низка міжнародних банків та фінансових груп заявили про свої наміри працювати в Україні.

Так, російський капітал в Україні представлений банками, що контролюють більше 11% активів банківської системи. Протягом останнього десятиліття відбувалось перманентне розширення частки російського капіталу в загальних активах. При цьому характерно, що іноземні банки з Російської Федерації контролюються безпосередньо урядом або ж фінансово-промисловими групами, які тісно пов'язані з російськими державними структурами. Так, материнська компанія ВТБ банку безпосередньо підпорядкована уряду, а дочірнього банку "Сбербанку Росії" – Центральному банку Російської Федерації. "Внєшекономбанк" розглядається урядом Росії як фінансовий посередник між державою та бізнесом, інструмент реалізації державної економічної політики для вирішення завдань, серед яких підтримка експорту російської продукції [9, с.75-77]. Кінцеві власники "Альфа-Банку", Петрокомерцбанку, Енергобанку, банку "Русский стандарт" тісно пов'язані з Кремлем, від якого багато в чому залежить процвітання та безпека профільних сегментів їхнього бізнесу [11]. Зауважимо, що на чотири російських банки – ВТБ, "Промінвестбанк", "Альфа-Банк", Дочірній банк Сбербанку Росії – припадає більше 10% активів, 8% капіталу та 14% корпоративного кредитного портфеля вітчизняної банківської системи.

На думку окремих аналітиків, у довгостроковій перспективі зростання впливу російського капіталу на вітчизняну банківську систему може призвести до підвищення політизації ключових фінансових бізнес-рішень, зумовлених тим, що в більшості випадків ці банки обслуговують стратегічні галузі національної економіки [2].

Стосовно австрійських банківських холдингів, які зазнали вагомих втрат під час кризи, варто зазначити, що вони отримали від уряду своєї країни 5,5 млрд. євро фінансових вливань в обмін на участь у

капіталі холдингу [9, с. 77]. При цьому австрійські банки планують продовжувати бізнес в Україні, незважаючи на деяке скорочення персоналу. Довгострокові наслідки державних ін'єкцій в австрійський банківський сектор, поки що передбачити важко. Зокрема, скептично налаштовані економісти, серед яких Нобелівський лауреат П. Кругман, прогнозують дефолт Австрії через наслідки надмірної кредитної експансії в падаючі ринки Східної та Південно-Східної Європи. Топ-менеджери самих фінансових інститутів вважають вжиті заходи адекватною реакцією на кризові процеси.

Італійські банки "UniCredit" та "Intesa Sanpaolo" скористались аналогічними методами відновлення ліквідності. "UniCredit" – лідер за обсягами наданих кредитів в економіки Східної Європи – з початку глобальної кризи списав 5,6 млрд. дол. США, що є найвищим показником серед західних банків, представлених в Україні. Банк "Intesa Sanpaolo" закінчив четвертий квартал 2010 року зі збитками 1,23 млрд. євро. Зниження прибутків внаслідок активної транснаціональної діяльності змусило лідерів італійського банківництва залучати облігаційні позики під державні гарантії, а також шукати нових інвесторів [11].

Французькі інвестори в Україні володіють системним універсальним "Укрсиббанком", спеціалізованим на корпоративному секторі Каліонбанком, а також дрібнішими – "Індексбанком" та "Профінбанком". "Укрсиббанк", після входження в міжнародну фінансову групу BNP Paribas, відзначався агресивною політикою у секторах, які найбільше постраждали від кризи, – в іпотечному кредитуванні і залученні депозитів до запитання. Ризики, які супроводжували процеси конкурентної боротьби, значною мірою реалізувались під час кризи. Так, BNP Paribas заявив про наміри закрити 100 з 950 офісів в Україні, продав уряду Франції 17% капіталу у формі привілейованих акцій, в обмін на 5,1 млрд. євро державної підтримки [9, с. 77-78].

Однак уся глибина проблеми полягає не лише в тому, що українська банківська система частково виходить з-під контролю Національного банку України, а й у тому, що у світлі нових кризових тенденцій самі банки значною мірою переходять під опосередкований контроль урядових структур. У результаті цього, політика українських банків з іноземним капіталом відображатиме інтереси не стільки космополітичних власників глобальних корпорацій, а конкретних органів державного управління окремих країн [11]. Таким чином, зростання залежності економіки від ефективності роботи інвесторів призводить до гіпотетичної можливості зростання політичної залежності країни від країни походження іноземних інвестицій [7, с. 15].

Враховуючи весь спектр ризиків, пов'язаних з експансією іноземного капіталу у вітчизняний банківський сектор, Національному банку Украї-

їни як ключовому регулятору грошово-кредитних відносин і фінансових ринків потрібно розробити низку заходів, спрямованих на мінімізацію таких ризиків та забезпечення збалансованого розвитку банківської системи як в умовах стабільності, так і у кризові періоди. Зокрема, для мінімізації ризику втрати контролю за банківською системою з боку вітчизняних інвесторів Національному банку доцільно модифікувати механізм виконання банками обов'язкових економічних нормативів у тій його частині, яка стосується кредитної активності банків. Для прикладу, максимальне значення нормативу максимального розміру наданих кредитів одному позичальникові для банку за участю іноземного капіталу може бути встановлене нижче від значення, ніж для вітчизняного. У такому випадку банки зі 100% участю іноземного капіталу змушені будуть активніше диференціювати свій кредитний портфель.

Кроком до покращення підтримки вітчизняної економіки та підвищення стабільності роботи банків з іноземним капіталом також є перегляд мінімального розміру регулятивного капіталу для банків з частковою та повною участю іноземного капіталу в бік його збільшення.

Для мінімізації вищенаведених ризиків доцільним є також вдосконалення відповідного законодавства та нормативних актів Національного банку України. Зокрема, можливими є розробка та прийняття Закону України "Про діяльність іноземних банків та банків з іноземним капіталом" і реалізація низки заходів, серед яких:

– уведення нормативу мінімальної частки інвестування банками за участю іноземного капіталу вітчизняних підприємств;

– розробка чіткого механізму відбору потенційних претендентів на купівлю значної частки вітчизняного банку чи заснування банку з іноземним капіталом;

– застосування протекціоністських заходів, а саме чітке встановлення максимальної частки іноземного капіталу в капіталі української банківської системи.

Оскільки сьогодні Україна є членом Світової організації торгівлі, запропоновані заходи щодо обмеження входження іноземного капіталу у вітчизняний банківський сектор можуть розцінюватись як такі, що носять протекціоністський характер. Однак у випадку, якщо вітчизняні фахівці доведуть Органу врегулювання суперечок СОТ, що присутність іноземного капіталу в банківській системі України заподіює шкоду вітчизняним банкам та економіці, зокрема підриває економічну безпеку нашої держави, то можливим є перегляд позицій діяльності банків з іноземним капіталом. У такому випадку, запропоновані заходи не будуть суперечити нормам і правилам СОТ.

Цілком очевидно, що регулювання доступу іноземного капіталу в банківський сектор України потребує системного підходу [12, с. 45].

Такий підхід має ґрунтуватися передусім на заходах, покликаних забезпечити максимальну користь для розвитку вітчизняної банківської системи та економіки країни в цілому. Зокрема, необхідно створити умови для максимального використання позитивних структурних і технологічних переваг банків з іноземним капіталом для підвищення інвестиційного потенціалу вітчизняної банківської системи та її стимулюючої ролі в соціально-економічному розвитку країни. Конкретними наслідками такого підходу можуть стати також: розширення спектру банківських послуг і підвищення їхньої якості; зниження рівня відсоткових ставок за кредитами; оптимізація інституційної структури вітчизняної банківської системи і наближення її до стандартів країн із розвиненою економікою [8, с. 118].

Висновки. Розглянуті аспекти функціонування банківської системи України дають змоги дійти висновку, що у сучасному світі вона не може стояти осторонь процесів фінансової глобалізації та глибокої інтеграції фінансових ринків. Сьогодні теоретично неможливо й практично недоцільно ставити за мету максимальну ізоляцію вітчизняного банківського сектору від приходу іноземного капіталу. Однак низка ризиків, які супроводжують ці процеси, завжди повинні стояти в центрі уваги відповідних регулятивних органів, в першу чергу Національного банку України, з метою недопущення диспропорцій на вітчизняному фінансовому ринку та загроз економічній безпеці нашої держави. Нові тенденції у банківській діяльності, що з'явились із приходом іноземного капіталу, повинні спонукати вітчизняних банкірів до пошуку нових моделей ведення бізнесу, більш ефективних ринкових стратегій, а фахівців Національного банку – до формування новітніх стандартів банківського регулювання та нагляду і розробки більш дієвих інструментів грошово-кредитної політики.

Література:

1. Аналітична записка "Уроки банківської кризи 2008-2009 років і шляхи стратегічної трансформації банківської галузі України" // Експертна група і Інформаційно-аналітичний центр АУБ (вересень-листопад 2010 року). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://aub.org. ua/index.php?option=com_content&task=view&id=3921&menu=104&Itemid=96.

2. Банківська система України на початку 2011 року: ключові тенденції розвитку (11.02.2011) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rurik.com.ua/.

3. Баранов С. В. Експансія іноземного капіталу у банківському секторі України / С. В. Баранов // Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції "Україна в умовах глобальної конкуренції: стратегія випереджаючого розвитку". – Донецьк : ДРУК-ІНФО, 2010. – 471 с.

4. Геєць В. Іноземний капітал у банківській системі України // Дзерка-

ло тижня. – 2006. – № 26 (605) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dt.ua/newspaper/ articles/47223.

5. Дані про кількість банків України // Статистичний бюлетень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/Statist/elbul. htm.

6. Дзюблюк О. В. Грошово-кредитна система України в контексті глобалізаційних процесів / О. В. Дзюблюк // Вісник ТДЕУ. – 2006. – № 2. – С. 7-21.

7. Дзюблюк О., Прийдун Л. Розвиток банківської системи в умовах інтеграції економіки України у світове господарство і лібералізації руху капіталу / О. Дзюблюк, Л. Прийдун // Світ фінансів. – 2008. – № 2 (15). – С. 8-19.

8. Зеліско Н. Б. Вплив іноземного капіталу на функціонування банківської системи України / Н. Б. Зеліско // Вісник університету банківської справи Національного банку України. – 2008. – № 3. – С. 116-118.

9. Корнилюк Р. Банківська система України під впливом іноземних фінансових інститутів: геополітичний контекст / Р. Корнилюк // Світ фінансів. – 2009. – №. 3 (20). – С. 74-79.

10. Корнилюк Р. В. Наслідки експансії іноземних банків у національні банківські системи / Р. Корнилюк // Збірник наукових праць "Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України". – 2010. – № 28. – С. 1-8.

11. Корнилюк Р. Українські банки в тенетах іноземного капіталу // Економічна правда [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www. epravda.com.ua/ publications/4a0914d48ee17/.

12. Мальчик М., Федорук Л. Іноземний капітал у банківській сфері України: переваги та недоліки / М. Мальчик, Л. Федорук // Аналітично-інформаційний журнал "Схід". – 2009. – № 4 (95). – С. 41-45.

13. Наказ Міністерства економіки України "Про затвердження Методики розрахунку рівня економічної безпеки України" від 02.03.2007 р. № 60 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.nau.ua/ doc/?code=v0060665-07.

14. Покиньчереда В. В., Козоріз Ю. С., Кульганік О. М. Вплив іноземного капіталу на функціонування банківської системи України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www. rusnauka.com/ 20_AND_2009/ Economics/ 49153.doc.htm.

15. Пурій Г. М. Активізація інвестиційної діяльності банківської системи України в контексті глобалізації // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. – 2009. – № 19. – С. 255-263.

16. Слобода Л. Я. Ризики збільшення присутності іноземного капіталу в банківській системі та методи їх регулювання // Міжнародна банківська конкуренція: теорія і практика: Збірник тез доповідей ІІ Міжнародної науково-практичної конференції (31 травня – 1 червня 2007 р.). – Суми: УАБС НБУ, 2007. – 184 с.

17. Слобода Л. Я., Банах Ю. В. Класифікація ризиків зростання іноземного капіталу у банківській системі країни / Л. Я. Слобода, Ю. В. Банах // Вісник Української академії банківської справи. – 2008. – № 1. – С. 1-9.

18. Смовженко Т. С., Другов О. О., Сенищ І. П. Ризик "залежного розвитку" банківської системи України та шляхи його мінімізації / Т. С. Смовженко, О. О. Другов, І. П. Сенищ // Банківська справа. – 2006. – № 5-6. – С. 36-43.

УДК 336.71

Собків О. Й.,

аспірант Тернопільського національного економічного університету, викладач кафедри фінансів та банківської справи Чортківського інституту підприємництва і бізнесу ТНЕУ

СУТЬ РОЗДРІБНОГО РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ ТА ПІДХОДИ ДО ЙОГО СЕГМЕНТАЦІЇ

Стаття присвячена ринку роздрібних банківських послуг, у якій розглянуто суть, межі та учасників цього ринку. Досліджено процес сегментування банківських клієнтів на дрібні групи з метою їх залучення та виходу банку на провідне місце. Також проаналізовано якісну складову надання роздрібних банківських послуг та міру насичення ними клієнтів.

Ключові слова: *банківська послуга, роздрібний ринок, сегментація, фізичні особи, приватні підприємці, малий бізнес.*

Статья посвящена рынку розничных банковских услуг в Украине, в которой рассмотрено суть, границы и участников данного рынка. Исследован процесс сегментирования банковских клиентов на мелкие группы с целью их привлечения и выхода банка на ведущее место. Также проанализировано качественную составляющую предоставления розничных банковских услуг и степень насыщения ими клиентов.

Ключевые слова: *банковская услуга, розничный рынок, сегментация, физические лица, частные предприниматели, малый бизнес.*

Paper is devoted to market retail banking services in Ukraine, in which considered the nature, boundaries and participants of the market. The process of segmentation of bank customers into small groups for their involvement and exit the banks leading position. Also analyzed the qualitative component of retail banking services and the degree of saturation their clients.

Keywords: *banking, retail, segmentation, individuals, entrepreneurs, small business.*

Постановка проблеми. На цьому етапі розвитку економіки країни є недостатньо дослідженою проблема визначення суті ринку роздрібних банківських послуг, тому в цій статті ми розглянемо це питання та запропонуємо нові підходи до сегментації роздрібного ринку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вивченням суті ринку роздрібних банківських послуг в Україні та вирішенням проблем його функціонування тривалий час займалися численні вітчизняні науковці. Серед них можна виділити таких як: О. В. Дзюблюк.,

© Собків О. Й., 2011

З. К. Сороківська, Р. І. Тиркало, Т. В. Савченко та багато інших. Проте, умови жорсткої конкуренції та постійна боротьба за клієнтів спонукає банкірів і науковців до пошуку нових шляхів вдосконалення вже давно сформованого роздрібного ринку банківських послуг.

Мета і завдання дослідження. Дослідження дасть змогу розглянути підходи до сегментації цього ринку та визначити перспективи розробки власних пропозицій.

Виклад основного матеріалу. Останнім часом в Україні має місце тенденція до підвищення зацікавленості приватних осіб до роздрібних банківських послуг. Необхідність активного розвитку ринку роздрібних банківських послуг як важливого сегмента сукупних банківських послуг викликана загостренням конкурентної боротьби між банками та пошуком додаткових джерел залучення фінансових ресурсів. Зазначені обставини і пояснюють формування того сегмента ринку банківських послуг, який спрямований на задоволення споживчих потреб населення. Останні відіграють важливу роль у розвитку економіки країни, особливо на мікрорівні: задоволення потреб роздрібних клієнтів банків (фізичних осіб та приватних підприємців, що до них прирівнюються), підвищення їх життєвого рівня за рахунок надання споживчих кредитів, вплив на розвиток малого бізнесу.

Банківські установи надають роздрібним клієнтам різноманітні послуги, розробляють нові та поширюють їх на ринку, також підтримують вже наявні продукти банку. Визначену діяльність банків об'єднує ринок роздрібних банківських послуг. Виходячи із визначення поняття ринку банківських послуг, ми можемо сформулювати поняття роздрібного ринку банківських послуг, оскільки він є його складовою частиною [2, с. 20].

Роздрібний ринок банківських послуг – система економічних взаємин, що складається між його суб'єктами і забезпечує реалізацію попиту на різні послуги з боку клієнтів – фізичних осіб та пропозицію цих послуг банківськими установами.

Під роздрібним ринком у банківській діяльності можна вважати ринок, що обслуговує фізичних осіб та приватних підприємців, які до них прирівнюються. Його учасниками є:

– продавці послуг (комерційні банки та інші небанківські установи);
– споживачі послуг (фізичні особи та приватні підприємці);
– посередники;
– органи державної влади;
– гаранти і поручителі.

Роздрібний, як і оптовий є сегментом ринку банківських послуг і також поділяється на окремі ринки: кредитний, депозитний, розрахунковий, валютний, іпотечний, ринок цінних паперів та інші.

Кредит, надання якого здійснюється за домовленістю банку з клієнтом, і є основним об'єктом на ринку кредитних послуг. Проте банки являються не лише продавцями грошових продуктів, а й покупцями, оскільки вони здійснюють залучення коштів населення за депозитами на ринку депозитних послуг. Ці послуги за рахунком є другими, досить розповсюдженими ринковими продуктами.

На розрахунковому ринку обертаються гроші на поточних рахунках населення: зарплатних, пенсійних та приватних підприємців. Тимчасово вільні кошти з цих рахунків банки використовують для надання короткострокових кредитів, наприклад, овернайт.

На роздрібному ринку цінних паперів здійснюються операції з цінними паперами: акціями, облігаціями, сертифікатами тощо, які акумулюють кошти населення для подальшого використання.

Валютний ринок також є різновидом роздрібного, на якому відбувається купівля різних валют від населення й продаж їх населенню.

Іпотечний ринок накопичує кошти населення за допомогою іпотечних облігацій і надає кредити виключно під заставу нерухомого майна.

Роздрібні банківські послуги комерційних банків за своєю економічною природою дуже схожі до оптових, проте вони спрямовані на приватних покупців. До них можна зарахувати:

1) депозитні;
2) кредитні;
3) інвестиційні;
4) розрахунково-касові;
5) валютні;
6) довірчі;
7) інформаційно-консультаційні;
8) гарантійні та інші.

Зупинимося на ознаках якості всіх вищеперерахованих банківських послуг. Як і споживча вартість будь-якого товару, якість – це здатність задовольняти потреби. Повною мірою це стосується і банківських послуг, які продаються банками у вигляді фінансів. Якість послуги це – сукупність характеристик, що задовольняють певні потреби населення відповідно до її призначення. Тому банківські послуги, як і товар підприємств містять у собі якісну складову.

Також, усі банківські послуги не однаково доступні та потрібні для всіх клієнтів. Наприклад, одна група осіб з певними характерними ознаками, користується переважно одними і тими ж самими банківськими послугами, а для іншої групи ці послуги – занадто дорогі або непотрібні в певний момент часу. Група клієнтів, яка користується певною послугою, утворює цільовий ринок. Один клієнт банку може бути складовою частиною декількох таких ринків, призначених для різноманітних послуг.

Відповідно до рівня попиту і характеру, комерційні банки поділяють роздрібних клієнтів ще на окремі групи. Цей процес можна назвати сегментацією.

Сегментація роздрібного ринку – це процес розбиття індивідуальних споживачів на групи через відмінності у потребах, характеристиках чи поведінці. Сегментація роздрібного ринку означає визначення окремих груп схожих між собою клієнтів. На нашу думку, сегментацію клієнтів роздрібного обслуговування доцільно здійснювати за їхніми потребами й виділити такі групи:

Клієнти, які використовують короткострокові банківські послуги:

– споживчі кредити населенню на нагальні потреби поточного користування та приватним підприємцям;

– депозити населенню на малі терміни, залишки на поточних рахунках.

Клієнти, які використовують довгострокові банківські послуги:

– споживчі кредити населенню на придбання товарів і послуг довгострокового користування (житло, автомобілі, лікування, освіта), а також приватним підприємцям на виробничі цілі;

– довгострокові депозити населенню.

Таке ставлення до класифікації клієнтів має на меті цільове формування банківських послуг. Банки встановлюють різні умови надання послуг за різних потреб клієнтів. Накопичення коштів на пенсійне забезпечення відрізняється від депозитних операцій на загальних умовах. Умови кредитування житла відрізняються від кредитування поточних потреб. Тому поділ клієнтів дозволяє сформувати основні засади сегментації потреб за якісними ознаками банківських послуг.

Основними критеріями сегментації для фізичних осіб можуть бути такі чинники: географічні (адміністративний поділ, чисельність та щільність населення, клімат); демографічні (вік і стать, розмір сім'ї, сімейний дохід, професія, рівень освіти, релігія і раса, національність), психологічні (соціальний статус, спосіб життя, індивідуальні якості) та поведінки (випадковість покупки послуги, пошук вигод, статус постійного клієнта, потреба в продукті, емоційне ставлення до послуги) [3, с. 21].

За географічною ознакою потенційні клієнти банку класифікуються відповідно до приналежності до певного регіону зі своїми особливостями.

Демографічна ознака бере до уваги вік, стать, освіту потенційних клієнтів та рівень прибутковості.

Психологічний чинник передбачає дослідження способу життя клієнта, його реакцію на рекламу.

Чинник поведінки враховує різні аспекти поведінки споживачів, мотив придбання послуги, ставлення до неї, частота звертання до бан-

ку, наявність інформації про послугу, традиційне банківське обслуговування тощо.

Поведінка споживача на різних сегментах роздрібного ринку має свої особливості, тому необхідно розглянути чинники, які на неї впливають:

1) ціна послуги, яку споживач готовий заплатити;

2) якість послуги;

3) швидкість надання послуги;

4) розміщення банку;

5) репутація банку.

Під впливом цих чинників відбувається процес прийняття споживачем рішення про покупку банківської послуги.

На роздрібному ринку банківських послуг банківські установи виділяють такі сегменти:

– заможні клієнти;

– клієнти з високим рівнем достатку;

– високооплачувані спеціалісти, що працюють індивідуально;

– приватні підприємці;

– робітники та службовці;

– студенти й молодь;

– пенсіонери.

При сегментації фізичних осіб також необхідно враховувати стадії їх життєвого циклу, які у своєму розвитку характеризуються певними особливостями потреб на банківські послуги. Виділимо основні з них:

– залежні громадяни, які проживають з батьками;

– сімейні громадяни до 35 років без дітей;

– сімейні громадяни до 65 років з дітьми;

– громадяни до 65 років, діти яких покинули дім, чи старші 35 років без дітей;

– пенсіонери.

Всі вищеперераховані сегменти роздрібного ринку користуються різними банківськими послугами через неоднаковий набір необхідних послуг у певних періодах життя.

Перехід споживача з одного життєвого циклу в інший здійснюється через відомі переломні точки. Переломними точками життя споживачів банківських послуг можна вважати:

– початок і закінчення освіти;

– зміна сімейного стану;

– придбання нерухомого майна;

– зміна місця проживання;

– одержання спадщини;

– вихід на пенсію.

Виявивши сегмент, який задовольняє всі вимоги, перед банком виникає завдання ефективного проникнення в нього. Тобто користування вільною нішею ринку, або такою, що недостатньою мірою зайнята конкурентами. Процес взаємодії банку з потенційними споживачами спрямований на їх заохочення купувати саме в нього банківські послуги.

Проведені дослідження показали, що на вибір клієнтом банку першочергово впливає кількість і якість наданих банком послуг, а вже пізніше – ціна послуг у ньому, швидкість проведення операцій, і лише на останнє місце те, що клієнт користувався послугами цього банку раніше. Таке розміщення мотивів збільшує важливість таких чинників як: час прийому, час очікування в черзі, тон звертання та бесіди працівників банку, рівень їх професійної кваліфікації та ін.

Висновки. Підбиваючи підсумки з проведеного дослідження, підкреслимо, по-перше, що ринок роздрібних банківських послуг динамічно розвивається і щороку пропонує населенню нові кращі та доступніші послуги. По-друге, за економічною природою роздрібні послуги комерційних банків дуже схожі до оптових, але вони спрямовані на приватних покупців. По-третє, сегментація дозволяє сформувати основні потреби клієнтів за якісними ознаками банківських послуг (географічними, демографічними, психологічними, поведінковими). Тому ринок роздрібних банківських послуг складається з різних за поведінкою і потребами споживачів і не всі банківські послуги задовольняють клієнтів однаковою мірою.

Неможливо проаналізувати поведінку всіх роздрібних покупців окремо. Успіх діяльності банку, залежить від того, наскільки вдало він зуміє заохотити певний сегмент ринку користуватися саме його послугами. Тому комерційні банки витрачають багато коштів і часу на дослідження споживача на ринку з метою побудови певної моделі поведінки покупців.

Література:

1. Дзюблюк О. Ринок банківських послуг: теоретичні аспекти організації і стратегія розвитку в Україні / О. Дзюблюк // Банківська справа. – 2006. – № 5 – 6. – С. 23 -35.

2. Маркетинг у банку : навчальний посібник / Ткачук В. О. – Тернопіль: "Синтез– Поліграф", 2006. – 225 с.

3. Нікітін А. В. Маркетинг у банку : навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / Нікітін А. В. – К. : КНЕУ, 2001. – 170 с.

4. Статистика: підручник / С. С. Герасименко, А. В. Головач, А. М. Єріна та ін.; за наук. ред. д-ра екон. наук С. С. Герасименка. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2000. – 467 с.

5. Савченко Т. Теоретичні аспекти ринку банківських послуг України / Т. Савченко // Економіка України. – 2007. – № 8. – С. 27-32.

УДК 657:005.921

Шендригоренко М. Т.,
кандидат економічних наук, доцент Криворізького економічного інституту

АДМІНІСТРАТИВНІ ВИТРАТИ В СИСТЕМІ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто сутність адміністративних витрат та здійснено пошук нормативів для розрахунку їх прогнозних величин. Наведено пропозиції щодо підвищення ефективності управління адміністративними витратами підприємства.

Ключові слова: *витрати, адміністративні витрати, підприємство, управління підприємством.*

В статье рассмотрена суть административных расходов и проведен поиск нормативов для расчета их прогнозных величин. Приведены предложения по повышению эффективности управления административными расходами предприятия.

Ключевые слова*: расходы, административные расходы, предприятие, управление предприятием.*

In this article we review a main point of administrative expenses and make a search of limits to calculate their predictable quantity. It is makes propositions to improve an efficiency of management of the administrations costs in the enterprise.

Key words*: quantity, administration costs, enterprise, management of the enterprise.*

Постановка проблеми. За сучасних умов господарювання змінюються вимоги до управління підприємством з позиції підвищення оперативності управлінської інформації про величину витрат та прибуток, що очікується.

У загальному трактуванні витратами звітного періоду визначаються або зменшення активів, або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками), за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені. Відповідно до чинного законодавства, адміністративні витрати включають загальногосподарські витрати, пов'язані з управлінням та обслуговуванням підприємства. Іншими словами, адміністративні витрати – це витрати

© Шендригоренко М. Т., 2011

у сфері управління, які включають трудові та грошово-матеріальні витрати, пов'язані із здійсненням загального управління господарською діяльністю підприємства загалом.

Ці витрати в обліку списуються на фінансові результати і покриваються валовим прибутком [1]. При цьому не конкретизовано, за якими видами продукції адміністративні витрати покриваються у виручці та ціні реалізації, а за якими – ні. Отже, виникає потреба в інформації про величину цих витрат у собівартості реалізованої продукції. Це питання обговорювалося науковцями на шпальтах фахових видань, але його вирішення потребує подальших досліджень. Актуальність обраної теми полягає ще й у недостатній обґрунтованості окремих аспектів управління адміністративними витратами на підприємствах та необхідності вдосконалення їх з метою оптимізації управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Про актуальність проблеми визначення величини витрат підприємства свідчить рівень її розгляду в наукових публікаціях. Серед провідних науковців, які здійснили вагомий внесок у розвиток тематики формування витрат підприємства та виявлення резервів їх мінімізації на різних історичних етапах, варто назвати К. Друрі, П. Самуельсона, Ч. Т. Хорнгена.

Проблемам управління величиною адміністративних витрат діяльності підприємств присвячено праці багатьох вітчизняних економістів, зокрема: М. Т. Білухи, Ф. Ф. Бутинця, А. В. Головача, Ю. І. Осадчого, В. С. Рудницького, В. В. Сопка та інших. Однак практична діяльність підприємств свідчить про наявність актуальних питань, пов'язаних з обліком, аналізом і прогнозуванням як витрат загалом, так і адміністративних витрат. Вказана проблематика потребує ретельного дослідження, узагальнення та вирішення.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є обґрунтування теоретичних положень і практичних пропозицій щодо підвищення ефективності управління адміністративними витратами на підприємстві.

Досягнення зазначеної мети передбачає конкретизацію завдань дослідження, а саме: визначення сутності адміністративних витрат з наведенням класифікаційних ознак; розгляд порядку нормування величини адміністративних витрат на підприємстві; формулювання пропозицій, спрямованих на підвищення оперативності прийняття управлінських рішень.

Виклад основного матеріалу. Серед найважливіших елементів, на які може самостійно впливати адміністрація підприємства, слід виокремити організацію управління. Від того, наскільки ефективно буде організовано управління процесами і явищами з урахуванням усіх чинників, які впливають на функціонування підприємства, залежить

ефективність процесу управління виробничою діяльністю. Нині організаційна структура управління має відповідати раціональним принципам побудови, своєчасно адаптуватися до нових умов, враховувати особливості діяльності конкретного підприємства.

Аналіз економічних джерел інформації дозволяє систематизувати погляди науковців на проблему формування адміністративних витрат у сучасних умовах управління підприємством.

Таким чином, економісти зазначають, що при формуванні повної собівартості продукції доцільним є розподіл адміністративних витрат, які пропонується розподіляти між підрозділами пропорційно виробничим витратам.

Ч. Хорнгрен зазначає, що більшість компаній частину загальногосподарських витрат відносять на підрозділи, і пропонує бази розподілу для окремих видів адміністративних витрат. Зокрема, об'єкт продажу – для розподілу витрат на оплату праці управлінського персоналу, кількість працівників – для витрат на утримання відділу кадрів, час надання послуг – для витрат на утримання юридичного відділу [7, с. 277].

Г. О. Партін пропонує витрати на управління розподіляти пропорційно кількості працівників, заробітній платі, годинам праці, до витрат на оренду, страхування, опалення і освітлення – пропорційно площі будівлі [8, с. 118].

Згідно з Інструкцією про застосування Плану рахунків облік адміністративних витрат здійснюється на рахунку 92 "Адміністративні витрати" з подальшим списанням на рахунок 79 "Фінансові результати". Така методика відображення таких витрат не завжди відповідає потребам практики.

Адміністративні витрати, залежно від видів діяльності, виникають у звичайній операційній діяльності. Звичайна діяльність – це будь-яка основна діяльність підприємства, а також операції, що забезпечують або виникають внаслідок її проведення. Основна операційна діяльність – це операції, пов'язані з виробництвом або реалізацією продукції (робіт, послуг), що є головною метою створення підприємства і забезпечують основну частину його доходу.

Для більш ретельного вивчення адміністративних витрат розглянемо класифікацію цих витрат залежно від ознаки. Адміністративні витрати відносяться до витрат періоду – це витрати, що не включаються до собівартості послуг та запасів і розглядаються як витрати того періоду, в якому вони були здійснені. Важливою рисою витрат як у виробничій, так і в невиробничій сфері є характер їх зв'язку з певним об'єктом: підрозділом, проектом тощо. Залежно від характеру цього зв'язку витрати поділяються на прямі і непрямі. Адміністративні ви-

трати належать до непрямих витрат – це витрати, що не можуть бути зараховані до певного об'єкта витрат економічно можливим шляхом.

За цільовим спрямуванням і техніко-економічним призначенням витрати поділяються на основні та накладні. Адміністративні витрати належать до накладних – це витрати, пов'язані з управлінням і обслуговуванням виробництва, необхідні для його нормального функціонування. Вони поділяються на загальновиробничі (цехові) та адміністративні (збираються по усьому підприємству в цілому). Величина цих витрат залежить від структури управління підрозділами, цехами і підприємствами. За своїм складом витрати можуть бути однорідними (одноелементними) або комплексними. Адміністративні витрати належать до комплексних, які складаються із сукупності різнорідних витрат.

Важливим групуванням витрат, що використовуються як у теорії, так і у практиці обліку витрат на виробництво, є розподіл витрат на виробництво за економічними елементами. Залежно від здатності витрат змінюватися під впливом управлінських рішень, які приймаються керівним складом підприємства, витрати поділяються на: релевантні – ті, що змінюються під впливом управлінських рішень; ірелевантні – ті, що не змінюються під впливом управлінських рішень. Адміністративні витрати належать до релевантних.

Витрати являють собою взаємопов'язану систему, поступово переходячи з одного виду в інший шляхом групування у загальні групи витрат.

Так, виробничі витрати включають основні і накладні, при цьому до складу основних витрат входять: прямі матеріальні витрати, витрати на оплату праці та інші операційні витрати. Невиробничі витрати пов'язані з витратами діяльності, тобто це адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати. Адміністративні витрати посідають значне місце у невиробничих витратах.

Залежно від здатності реагувати на зміни обсягів виробництва, витрати поділяються на постійні та змінні. Адміністративні витрати належать до постійних витрат, тому що незалежно від зміни обсягу послуг, що надаються, витрати на управління цим процесом не змінюються і розподіляються визначеними частинами на кожен вид послуг підприємства. Адміністративні витрати розподіляються між об'єктами калькулювання пропорційно до суми заробітної плати робітників, зайнятих виконанням (наданням) відповідних робіт (послуг), або до витрат на утримання та експлуатацію машин та обладнання.

Відповідно до П(С)БО 3 "Звіт про фінансові результати", загальна сума адміністративних витрат безпосередньо впливає на чистий прибуток підприємства, оскільки фінансовий результат від операційної діяльності визначається:

– прибуток (збиток) від операційної діяльності = валовий прибуток + інші оперативні доходи – адміністративні витрати – витрати на збут – інші операційні витрати.

Отже, адміністративні витрати – це витрати, пов'язані з обслуговуванням виробництва і управлінням ним у масштабі всього підприємства. Адміністративні витрати хоч і не беруть участі у створенні продукції, але необхідні для нормального функціонування виробництва. Щоб мати інформацію про повну собівартість виробленої продукції для прийняття рішень про доцільність подальшого виробництва того чи іншого виду продукції та для потреб ціноутворення, потрібно здійснювати науково обгрунтований розподіл адміністративних витрат. У цьому випадку проблема виникає у правильному виборі бази розподілу цих витрат.

Одним із важелів регулювання адміністративних витрат є їх нормування, а саме визначення максимально можливої відносної величини адміністративних витрат у загальних витратах на виробництво товарної продукції або її вартості. Окремо на календарний рік потрібно визначати нормативи адміністративних витрат.

Нормативи адміністративних витрат можна визначати статистичним методом, коли за основу беруть рівень витрат та інші показники базового року з відповідними корективами на зміни ринкових, організаційних і технологічних умов у плановому періоді, або розрахунковим, згідно з яким річні витрати визначають за кожною статтею адміністративних витрат.

Визначаючи нормативні величини адміністративних витрат, необхідно враховувати їхній базовий рівень. При визначенні нормативного рівня постійної частини адміністративних витрат на майбутній період потрібно враховувати прогнозований рівень інфляції.

Визначаючи нормативи адміністративних накладних витрат на плановий рік, доцільно враховувати такі показники: фактичний рівень обсягу виробництва по підприємству у базовому році (ТП(б); запланований прогнозований рівень зростання обсягу виробництва товарної продукції у плановому році (Ітп), підприємство не має наміру суттєво змінювати ціни на товарну продукцію; фактичний рівень адміністративних накладних витрат базового року (Ва(б); частку (коефіцієнт) змінних адміністративних витрат у їх загальній сумі в базовому році (Ка. зм. (б); прогнозований темп інфляції (Іінф. пр.)

Отже, норматив (у відсотках) адміністративних витрат (На) можна визначати за формулою:

$$На = \frac{Іінф.пр. * Ва(б) * [1 - Ка.зм.(б) * (1 - Ітп)]}{ТП(б) * Ітп} * 100 \quad (1)$$

Планові суми треба розподіляти за окремими статтями адміністративних витрат, на підставі яких формують зведений кошторис.

На нашу думку, заслуговує на увагу пропозиція практичного використання таких видів кошторисів: планового кошторису адміністративних накладних витрат з управління підприємством; планового кошторису адміністративних накладних витрат на обслуговування виробничих підрозділів підприємства.

Як відомо, процес планування змушує керівництво підприємства передбачити проблеми до того, як вони виникнуть, а використання цих кошторисів дозволить оперативно реагувати на зміну величини витрат, і отже, ймовірність поспіхом прийнятих рішень буде зведена до мінімуму.

Висновки. Адміністративні витрати – це витрати з обслуговування основного та допоміжного виробництв підприємства, витрати на управління й загальногосподарські потреби, що не пов'язані безпосередньо з виробничим процесом. Адміністративні витрати залежно від видів діяльності виникають у звичайній операційній діяльності. Зниження цих витрат призведе до збільшення прибутку від операційної діяльності, тому це завдання є значущим для кожного підприємства.

Література:

1. Наказ Міністерства фінансів України Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 16 "Витрати" від 31 березня 1999 р. № 87 / М-во фінансів України // http://www.liga.net.

2. Економіка підприємства : підруч. / [М. Г. Грещак, В. М. Колот, А. П. Наливайко та ін.]; за ред. С. Ф. Покропивного. – [2-ге вид.]. – К. : КНЕУ, 2001. – 528 с.

3. Цал-Цалко Ю. С. Витрати підприємства: [навч. посіб.] / Цал-Цалко Ю. С. – К. : ЦУЛ, 2002. – 656 с.

4. Чиринська О. С., Власюк Т. М. Теорія економічного аналізу: [навч. посіб.] / Чиринська О. С., Власюк Т. М.. – К. : ЦНЛ, 2006. – 232 с.

5. Сопко В. В. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу: підруч. [для студ. вищ. навч. закл.] / В. В. Сопко, В. П. Завгородній. – К. : КНЕУ, 2004. – 412 с.

6. Друри Колин. Управленческий и производственный учет [Текст]: учебный комплекс для студентов вузов / Колин Друри; пер. с англ. [В. Н. Егорова.] – 6-е изд. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 1423 с.

7. Хорнгрен Ч. Управленческий учет / Хорнгрен Ч., Фостер Дж., Датар Ш. 4 пер. с англ. – СПб, 2005. – 1008 с.

8. Партин Г. О. Управлінський облік [текст] : навч. посібник / Г. О. Партин, А. Г. Загородній. – К. : Знання, 2007. – 303 с.

ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

УДК 343.98

Анапольська А. І.,
кандидат юридичних наук, старший викладач кафедри організації розслідування злочинів Луганського державного університету внутрішніх справ імені Е. О. Дідоренка

ВІДМИВАННЯ ДОХОДІВ, ЗДОБУТИХ ЗЛОЧИННИМ ШЛЯХОМ, – СУЧАСНА ПРОБЛЕМА ЗДІЙСНЕННЯ ЕЛЕКТРОННИХ РОЗРАХУНКІВ МІЖ СУБ'ЄКТАМИ ПРИВАТНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

У статті досліджено сутність і зміст, прийоми та методи легалізації грошових коштів через електронні рахунки банків. Проаналізовано основні причин відтоку грошової маси за межі нашої держави. Наведено проблеми у подоланні цього негативного явища та шляхи їх вирішення.

Ключові слова: *електронні рахунки банків, офшорні зони, схеми легалізації грошових коштів, способи легалізації грошових коштів, організована злочинність*

В статье исследована сущность и содержание, приемы и методы легализации денежных средств с использованием банковских электронных счетов. Проанализированы основные причин оттока денежной массы за пределы нашего государства. Указаны проблемы преодоления этого негативного явления и пути их решения.

Ключевые слова: *электронные счета банков, оффшорные зоны, схемы легализации денежных средств, способы легализации денежных средств, организованная преступность*

Essence and maintenance, receptions and methods of legalization of money facilities with the use of bank electronic accounts is explored in the article. Analysed basic reasons of outflow of amount of money outside our state. The problems of overcoming of this negative phenomenon and way of their decision are indicated.

Keywords: *electronic accounts of banks, offshornye areas, charts of legalization of money facilities, methods of legalization of money facilities, organized crime*

Постановка проблеми. Глобалізація світової економіки безумовно впливає на характер криміногенних процесів "тінізації" економіки. Не оминули такі негативні явища й нашу державу. Сьогодні має сісце широке проникнення грошових коштів, здобутих злочинним шляхом, у

© Анапольська А. І., 2011

легальну економіку України, що не тільки порушує інтереси законного бізнесу і репутацію окремих його сегментів та учасників, а й підриває довіру суспільства до всієї фінансової системи. Вказані злочинні дії виникли не з нічого, їх розвиток і масове упровадження в економіку практично всіх держав світу було зумовлено багатьма чинниками, вивчення яких є одним із перспективних напрямів у визначенні методів боротьби з легалізацією доходів, здобутих злочинним шляхом.

Аналіз досліджень та публікацій. Значну увагу дослідженню цієї проблеми приділяли такі вчені України і країн СНД, як: Е. А. Абрамов, Б. С. Болотський, А. Г. Вольоводз, А. Ф. Волобуєв, М. І. Зубок, Б. Ф. Калачов, В. П. Корж, В. І. Міхайлов, Л. В. Миколаєва, В. О. Нікулін, В. Є. Осипов та ін. Крім того, незважаючи на вагомий внесок вказаних авторів у вивчення сутності легалізації (відмивання) грошових коштів, здобутих злочинним шляхом, правильне розуміння окремих її аспектів, раніше сформульовані висновки та пропозиції потребують уточнень та доповнень.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є розкриття, на основі загальних засад сучасної криміналістики і результатів вивчення слідчої практики, основного змісту, схем та способів легалізації грошових коштів з використанням електронних розрахункових систем. Зазначена мета дослідження конкретизується такими завданнями: дослідити сутність і зміст, прийоми та методи легалізації грошових коштів через електронні рахунки банків; проаналізувати основні причин відтоку грошової маси за межі нашої держави; визначити основні проблеми подолання цього негативного явища та шляхи їх вирішення.

Виклад основного матеріалу. За даними експертів, доходи, що отримуються під час здійснення протиправної діяльності, в більшості випадків мають вигляд готівки. Проте, володіючи значними коштами, правопорушники все ж таки не можуть вільно скоювати крупні операції, здійснювати капіталовкладення в економіку, придбавати нерухомість і т. ін., не викликаючи підозри. Ця обставина зумовлена, перш за все, тим, що злочинці прагнуть створити "законне джерело" для своїх капіталів. З цією метою грошові кошти поміщаються на рахунки в банках, інвестуються в законне підприємництво або іншим способом переміщаються за межі країни.

Увага власників злочинних доходів до певної країни або окремого регіону зумовлена низкою чинників. Зокрема, географічне положення, близькість торгових шляхів, існування у розпорядженні злочинців транспортних засобів та засобів зв'язку, відносно стабільний політичний клімат та ін. Цими чинниками пояснюється привабливість для "відмивання грошей" таких країн, як Панама, Кіпр, Андорра, Кайманові та Багамські острови і чимало інших територій, що мають статус офшорних зон.

Спрощена процедура реєстрації підприємств, закріплена у Постанові Кабінету Міністрів України № 740 від 25.05.1998 р. "Про порядок державної реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності" також приваблює злочинців – суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності [1, с. 767].

Зрозуміло, такі фірми воліють обслуговуватися банками офшорних зон. Крім того, поширеною є й діяльність підприємства на території однієї країни. Так, підприємство може бути створене в одному регіоні України, накопичення чи прокручування коштів в банку іншого регіону, перерахування через кореспондентські рахунки банку – у третьому. Заплутування каналів проходження грошей ускладнює виявлення фірм та їх ланцюгів у масштабах країни. Проглядається загальна тенденція руху "брудних" грошей через банки офшорних зон, з наступним переказом у країни з сильною банківською, податковою системою, після чого вкрай важко відшукати джерело походження та власників коштів [2, с. 170].

За оцінками вітчизняних і зарубіжних експертів, за період незалежності України за її межі незаконно вивезено капіталу на загальну суму близько 40 млрд. доларів США. Серед причин, які зумовили такі обсяги відтоку грошової маси, можна виділити: непрогнозованість макроекономічного розвитку, нестабільність економічної та політичної ситуації в нашій країні; відсутність гарантів захищеності підприємницької діяльності; ризики неповернення запозичень державою; зміни до законодавства щодо інвестиційної та зовнішньоекономічної діяльності тощо.

Крім того, цифровий рух грошей спрощує уникнення оподаткування. Механізми, які використовуються для цього великими міжнародними компаніями, сьогодні стають доступними звичайному платникові податків. Пов'язано це із тим, що встановити власника цифрового капіталу надзвичайно складно, а у деяких випадках і просто неможливо. Крім того, національні території втрачають у електронному середовищі будь-яке значення, а платники податків можуть жити будь-де у віртуальному світі. Оскільки ідентифікувати та контролювати трансакції в Інтернеті з огляду на їх анонімність, швидкість та величезні обсяги дуже складно, шанси бути схопленим насправді зводяться до нуля, що відкриває безмежні можливості для шахраїв. Так, останніми роками серед найбільш "вдалих" прийомів та методів незаконних операцій у сфері зовнішньоекономічної діяльності можна виділити: купівлю компаній, цінних паперів іноземних фірм і нерухомості за кордоном; оплата наданих послуг іноземним партнерам (маркетинг, рекламна кампанія тощо); вивезення валютних коштів за кордон з використання пластикових платіжних карток; вивезення готівкової іноземної валюти фізичними особами тощо.

Прийомів легалізації (відмивання) може бути стільки, скільки їх здатний придумати людський розум, проте, їх різноманітність – це не більше ніж варіації на одну і ту ж тему. Тому численні фінансові маніпуляції мають загальні характерні особливості. У основу діяльності всіх злочинних організацій покладено один і той самий принцип з незначними, по суті, змінами. Зазвичай, грошові кошти спочатку вводяться в національну фінансову систему, а потім переводяться на різноманітні рахунки в закордонних банках, де починають циркулювати. Наступним кроком є повернення грошей в країну їх початкового отримання під виглядом переказу фізичним особам або як інвестиції.

Мета всіх цих операцій – повернути до обігу грошові кошти, які були одержані злочинним шляхом, не привертаючи при цьому уваги правоохоронних і контролюючих органів. При цьому вирішального значення набуває знання законодавства і особливостей валютно-фінансового режиму країни перебування, що дозволяє проводити легалізацію грошових коштів достатньо просто, надійно і з мінімальними втратами.

Аналіз світового досвіду з виявлених фактів "відмивання брудних грошей" дозволив фахівцям і міжнародним експертам виділити схеми легалізації грошових коштів, що складаються з трьох етапів.

1. *Розміщення грошових коштів.* При цьому відбувається зміна форми грошових коштів, тобто перетворення основної маси готівки в безготівкову форму шляхом здійснення внесків у банки (конвертація валюти в депозити на рахунках або об'єднання цієї готівки з доходами від законного бізнесу через посередницьку фінансову установу тощо).

2. *Переміщення або проникнення в міжнародну банківську сферу.* Процес переказу грошей з одного рахунку на інший шляхом серії операцій. При цьому в цілях маскування "слідів грошових коштів" (шляхів їх руху), головне завдання якого зробити неможливим визначення первинного власника засобів, використовуються анонімність рахунків і банківська таємниця. Основним каналом при цьому виступають міжнародні перекази грошових коштів, що дозволяють використовувати відмінності у законодавствах різних країн.

3. *Інтеграція.* Процес подальшого переміщення фактично легалізованих капіталів їх первинному власникові або на рахунки потрібних організацій, фірм, осіб і т. ін. як позики, кредити, оплати за послуги та ін.

Швидкість проведення банківських операцій упродовж робочого дня, використання електронних систем переказу коштів, неефективний контроль з боку податкових органів дозволяють називати фірми, створені виключно для легалізації, фірмами – "одноденками", "між-

кварталками". У період між щоквартальними звітами в податкову інспекцію вони встигають зареєструватися, відкрити розрахункові рахунки, провести по них кошти та їх закрити, а потім самоусунутися. Подібні маніпуляції значно ускладнюють виявлення фірм, адже документи про особу засновників, власників, керівників, адреси офісу виявляються фіктивними. Як підсумок, фіктивні фірми викриваються з великим запізненням, а гроші повернути у легальну фінансову систему майже неможливо [3, с. 48].

Узагальнена практика легалізації грошових коштів за допомогою фінансових операцій показує, що вирішення цього завдання здійснюється злочинними групами такими способами:

а) шляхом використання декількох фірм. Такі фірми, як правило, занесені в торговельний реєстр, мають іноземного комерційного директора і обмежену відповідальність. Основним видом їх діяльності вважається посередництво в операціях. Легалізація крупних сум грошових коштів здійснюється таким чином, що в бухгалтерські книги записуються доходи за послуги, яких фактично не було, при цьому "єдиним" видом надходжень є комісійна платня, гонорари за "консультаційну діяльність" і т. ін. Подібні операції прослідити вкрай складно, оскільки в обліках вони фігурують у замаскованому вигляді, що не дозволяє встановити їх істинний характер. Таким чином, якщо неможливо заявити і підтвердити істинну основу операції, то і необхідних законних доказів їх неправильного характеру одержати не вдається.

У зв'язку з викладеним фінансова перевірка подібної "фірми" досить ускладнена та вимагає великого обсягу робіт і часу для здійснення перевірки безлічі її міжнародних зв'язків. При цьому в більшості випадків незадовго до перевірки фірма виявляється тією, що "раптом" розпалася, а комерційний директор "раптово" відбув за кордон;

б) шляхом переказу грошових коштів. Гроші вносяться клієнтом на різні рахунки, що відкриваються посередниками, і з них перекладаються на іноземні. На ці рахунки виписуються чеки, так щоб особа або фірма, яка внесла ці гроші, змогла одержити їх у своє розпорядження. Існує й інший різновид. Гроші переводять з однієї банківської установи за допомогою банку-кореспондента за межі країни і одержують гарантію банку про забезпечення позики, що приймається іншим банком.

Варто також зазначити й те, що повсякденні економічні перетворення створюють засади для визначення та засвоєння організованими злочинними групами інших варіантів легалізації грошових коштів. У зв'язку із цим, спеціалізовані фінансово-податкові служби і Федеральний резервний банк (ФРБ) США були вимушені вжити екстрених заходів до наведення ладу щодо так званих "заочно оплачуваних" рахунків американських банків. При наявній процедурі будь-який

американський банк міг відкрити кореспондентський рахунок для іноземного банку, який, своєю чергою, давав можливість його клієнтам за відповідні комісійні здійснювати електронні розрахунки через американський банк, знаходячись за межами США. Іноземний банк, надаючи такі послуги, видавав клієнтам чеки, дозволяючи їм знімати грошові кошти з рахунку в американському банку. При цьому у низці випадків одним і тим самим рахунком в американському банку могли користуватися тисячі клієнтів іноземного банку. Представники спецслужб США переконані, що використання таких практично неконтрольованих рахунків дозволило здійснювати "відмивання" значних грошових сум.

У розісланому на початку березня 1995 року спеціальному листі американським банкам ФРБ США зазначає, що більшість з них майже не робила ніяких зусиль для перевірки відомостей про осіб, що використовують заочно оплачувані рахунки. Одночасно їм була дана вказівка застосовувати до подібних клієнтів такі ж жорсткі заходи контролю, які вони практикують щодо своїх клієнтів усередині США. Це означає, зокрема, що банки зобов'язані перевіряти кожного клієнта, який використовує "заочні" рахунки, і негайно повідомляти федеральну владу про будь-які виявлені підозрілі моменти. Подібні рекомендації ФРБ США направлені також іноземним банкам [4, с. 63].

Проте, як зазначають фахівці, вказані рішення в значній мірі залишилися лише на папері, оскільки практично неможливо примусити іноземні банки слідувати цим інструкціям, а у разі вживання жорстких адміністративних заходів американські банки (а отже, і економіка країни) зазнають мільярдних збитків за рахунок відтоку внесків з подібних рахунків [5, с. 107].

Потрібно враховувати, що операції з "відмивання грошових коштів" нерідко є багатоступінчатими і реалізуються в рамках складних, добре продуманих схем, що часто не дозволяє встановити їх кримінальний характер. Зокрема, організуючи такий процес, правопорушники прагнуть будь-яким способом вивести хоча б частину своїх грошей за межі діючої відносно них юрисдикції. Вони, зазвичай, добре знайомі з теорією "п'яти прапорів" (тобто п'яти різних країн). Перша – країна, де знаходиться протиправний бізнес. Друга – це країна громадянства. Третій прапор – це доміцилій (стабільна і безпечна країна з сильними законами про банківську конфіденційність). Четвертий прапор – це країна місцезнаходження грошей (вони повинні знаходитися в такому місці, звідки ними може надійно і анонімно керувати довірена особа). І останній – п'ятий прапор – країна перебування (те місце, де особа фізично проводить час). Краще за все, якщо всі п'ять прапорів знаходяться в різних країнах.

Саме тому багато банків та інші кредитно-фінансові інститути беруть участь у "відмиванні грошей", навіть не маючи гадки про це. На вимогу своїх клієнтів вони переказують крупні фінансові кошти в офшорні зони, що саме по собі, безумовно, не є протизаконним. Але подальшу долю цих грошей важко встановити, оскільки вони можуть багато разів переказуватися з рахунку на рахунок, залишаючи, таким чином, невідомим кінцевого їх одержувача.

Висновки. Враховуючи вищевикладене, вважаємо, що правоохоронними органами у процесі проведення аналітичних та розвідувально-пошукових заходів у сфері фінансово-господарських операцій необхідно звертати увагу на встановлення реального змісту угод та фінансово-розрахункових операцій. В їх основі можуть бути не тільки різні види шахрайства, розкрадання чи ухилення від оподаткування, а й завуальовані розрахунки за незаконний обіг наркотиків, зброї, вкрадених творів мистецтва, предметів антикваріату тощо. У зв'язку з тим, що законодавець предметом "відмивання" визнав тільки доходи злочинного походження, без розкриття предикативного злочину, як джерела предмета "відмивання", ставити питання стосовно притягнення винного до кримінальної відповідальності стає неможливим. Усе це зумовлює необхідність значного розширення функцій оперативних підрозділів у боротьбі з легалізацією доходів отриманих злочинним шляхом.

Література:

1. Про порядок державної реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності. Постанова Кабінету Міністрів України № 740 від 25.05.1998 р. // Офіційний вісник України. – 1998. – № 21. – Ст. 767.

2. Волеводз А. Международный розыск, арест и конфискация полученных преступным путем денежных средств и имущества (правовые основы и методика) / А. Волеводз, Науч. ред. А. Б. Соловьев. – М. : ООО Издательство "Юрлитинформ", 2000. – 196 с.

3. Шумський П. Окремі питання боротьби з організованою злочинністю / П. Шумський, А. Опришко // Право України. – 1999. – № 1. – С. 46-49.

4. Зубок М. І. Організаційно-правові основи безпеки банківської діяльності в Україні / М. І. Зубок, Л. В. Ніколаєва – К. : Істина, 2000. – 88 с.

5. Апель А., Гунько В., Соколов И. Обналичивание и оффшорный бизнес в схемах / А. Апель, В. Гунько, И. Соколов – СПб. : Питер, 2002. – 192 с.

УДК 65.456.78

Волкова І. А.,
кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту Волинського інституту економіки та менеджменту,
Панасюк В. В.,
здобувач Волинського інституту економіки та менеджменту

ОЦІНКА КУРСОВИХ РІЗНИЦЬ У СФЕРІ ЗЕД В УМОВАХ ВПРОВАДЖЕННЯ ПОДАТКОВОГО КОДЕКСУ УКРАЇНИ

У статті досліджено і узагальнено теоретичні та методичні засади оцінки курсових різниць у сфері зовнішньоекономічних операцій відповідно до Податкового кодексу України.

Ключові слова: *курсові різниці, Податковий кодекс України, зовнішньоекономічна діяльність, доходи, витрати, валютні курсові різниці.*

В статье исследовано и обобщено теоретические и методические основы оценки курсовых разниц в сфере внешнеэкономических операций в соответствии с Налоговым кодексом Украины.

Ключевые слова: *курсовые разницы, Налоговый кодекс Украины, внешнеэкономическая деятельность, доходы, расходы, валютные курсовые разницы.*

The study and synthesis of theoretical and methodological principles of evaluation exchange rate differences in zovnishnoekonominyh operations under implementation of the Tax Code of Ukraine.

Keywords: *exchange rate differences, the Tax Code of Ukraine, foreign trade, income, expenses, currency translation differences.*

Постановка проблеми. У сучасних умовах господарювання діяльність на зовнішньому ринку сприяє економічному зростанню країни, інтенсифікації виробництва, удосконаленню технологій та поповненню ринку споживчих товарів. Українські суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності укладають контракти, як правило, у валюті іноземних контрагентів, а у бухгалтерському обліку ці операції відображаються в національній валюті за валютним курсом, який постійно коливається. Для того щоб урахувати коливання валютного курсу і забезпечити достовірну оцінку активів, зобов'язань, власного капіталу, доходів і витрат, необхідно правильно врахувати курсові різниці, які можуть суттєво впливати на фінансовий результат підприємства.

© Волкова І. А., Панасюк В. В., 2011

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У розробку питань удосконалення системи бухгалтерського обліку та, зокрема, обліку курсових різниць вагомий внесок зробили сучасні вітчизняні вчені: Ф. Ф. Бутинець, Ю. А. Кузьмінський, С. О. Левицька, М. С. Пушкар, В. В. Сопко, Н. Балабайкіна, Дж. Блейк та інші. Проте низка методичних засад означеної проблематики залишається не вирішеною, що зумовило тематику дослідження.

Мета і завдання дослідження полягає в обґрунтуванні теоретичних та методичних засад оцінки курсових різниць у сфері зовнішньоекономіних операцій відповідно до Податкового кодексу України.

Виклад основного матеріалу. Згідно з нормами п. 1 Прикінцевих положень Податкового кодексу окремі його розділи, статті та пункти набирають чинності у різні терміни. Так, р. III "Податок на прибуток підприємств", в тому числі спеціальні норми з оподаткування операцій в іноземній валюті як операцій особливого виду, набрали чинності з 1 квітня 2011 року.

Отже, визначимо основні відмінності між чинними та новими нормами і дамо їм коротку оцінку.

Закон України "Про оподаткування прибутку підприємств"[2]	**Податковий кодекс України [1]**
пп. 7. 3. 1 Доходи, отримані (нараховані) платником податку в іноземній валюті у зв'язку з продажем товарів (робіт, послуг) протягом звітного періоду, перераховуються в гривні за офіційним валютним (обмінним) курсом Національного банку України, що діяв на дату отримання (нарахування) таких доходів, і не підлягають перерахуванню у зв'язку зі зміною обмінного курсу гривні протягом такого звітного періоду.	пп. 153. 1. 1 Доходи, отримані/нараховані платником податку в іноземній валюті у зв'язку з продажем товарів, виконанням робіт, наданням послуг, у частині їхньої вартості, що не була сплачена в попередніх звітних податкових періодах, перераховуються в національну валюту за офіційним курсом національної валюти до іноземної валюти, що діяв на дату визнання таких доходів згідно з цим розділом, а в частині раніше отриманої оплати за курсом, що діяв на дату її отримання.

Повністю змінився підхід до визнання доходів, так зване правило "першої події" вже не діє, а дохід визнається для реалізації товарів – за датою переходу до покупця права власності на такий товар, а для послуг і робіт – за датою складання акта або іншого документа, який підтверджує їх виконання.

Цим пунктом прямо не визначено, що облік доходів, отриманих/нарахованих в іноземній валюті у зв'язку з продажем товарів, виконанням робіт, наданням послуг, здійснюється відповідно до положень

(стандартів) бухгалтерського обліку, але для визначення такого доходу можна буде скористатися нормами п. 5 та абз. 2 п. 6 П(С)БО 21 "Вплив змін валютних курсів" (особливо останнього, в якому йдеться про отримання авансу для подальшої поставки продукції з урахуванням їх отримання частинами та часткового відвантаження продукції) [3]:

"Сума авансу (попередньої оплати) в іноземній валюті, одержана від інших осіб у рахунок платежів для поставлення готової продукції, інших активів, виконання робіт і послуг, при включенні до складу доходу звітного періоду перераховується у валюту звітності із застосуванням валютного курсу на дату одержання авансу. У разі одержання від покупця авансових платежів в іноземній валюті частинами та відвантаження частинами покупцеві немонетарних активів (робіт, послуг) дохід від реалізації активів (робіт, послуг) визнається за сумою авансових платежів із застосуванням валютних курсів, виходячи з послідовності одержання авансових платежів"

Закон України "Про оподаткування прибутку підприємств" [2]	**Податковий кодекс України [1]**
пп. 7. 3. 2 Витрати, понесені (нараховані) платником податку в іноземній валюті протягом звітного періоду у зв'язку з придбанням товарів (робіт, послуг), вартість яких належить до валових витрат такого платника податку, визначаються у сумі, що має дорівнювати балансовій вартості такої іноземної валюти, визначеної згідно із положеннями підпунктів 7. 3. 1, 7. 3. 4, 7. 3. 6 цієї статті, і не підлягають перерахуванню у зв'язку із зміною обмінного курсу гривні протягом такого звітного періоду.	пп. 153. 1. 2 Витрати, здійснені (нараховані) платником податку в іноземній валюті у зв'язку з придбанням у звітному податковому періоді товарів, робіт, послуг, у встановленому порядку включаються до витрат такого звітного податкового періоду шляхом перерахування в національну валюту тієї частини їх вартості, що не була раніше оплачена, за офіційним курсом національної валюти до іноземної валюти, що діяв на дату визнання таких витрат згідно з цим розділом, а в частині раніше проведеної оплати – за таким курсом, що діяв на дату здійснення оплати.

Якщо до сьогодні для нарахування валових витрат з придбання товарів та робіт мало значення походження валюти, якою здійснені розрахунки з постачальником (чи то експортна виручка, чи валюта, придбана за гривні або конвертована з іншої валюти, тощо), то згідно з Податковим кодексом, при оприбуткуванні ТМЦ або послуг потрібен тільки курс валюти за даними НБУ на дату такого оприбуткування (зокрема, для ТМЦ – за даними ВМД), а при їх попередній оплаті можна буде скористатися нормами абз. 1 п. 6 П(С)БО 21 "Вплив змін

валютних курсів", в якому йдеться про сплату авансу для подальшої поставки продукції з урахуванням їх сплати частинами та часткового отримання продукції, хоча прямо цим пунктом не зазначено, що облік витрат, здійснених в іноземній валюті у зв'язку з придбанням товарів, робіт, послуг, здійснюється відповідно до положень (стандартів) бухгалтерського обліку.

Закон України "Про оподаткування прибутку підприємств" [2]	**Податковий кодекс України [1]**
пп. 7. 3. 3 Балансова вартість заборгованості, основна сума якої (без процентів, комісій та винагород) виражена в іноземній валюті, відображається у податковому обліку платника податку шляхом перерахунку її суми в гривні за офіційним (обмінним) курсом Національного банку України, що діяв на дату її оприбуткування (виникнення).	п. 153. 1. 3 Визначення курсових різниць від перерахунку операцій, виражених в іноземній валюті, заборгованості та іноземної валюти здійснюється відповідно до положень (стандартів) бухгалтерського обліку. При цьому прибуток (позитивне значення курсових різниць) ураховується у складі доходів платника податку, а збиток (від'ємне значення курсових різниць) ураховується у складі витрат платника податку.

На відміну від законодавства, яке діяло до 1 січня 2011 року та згідно з яким перерахунок заборгованості проводився тільки за фінансовими кредитами та нарахованими відсотками за кредит, за фінансовим лізингом та відносинами боргу, що засвідчені балансовою вартістю цінних паперів, Податковим кодексом передбачено проводити перерахунок заборгованості згідно з положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку.

Такими заборгованостями згідно з П(С)БО 10 "Дебіторська заборгованість" та П(С)БО 11 "Зобов'язання" є заборгованість за розрахунками з постачальниками, покупцями та іншими дебіторами і кредиторами.

Застосовувати ці перерахунки треба з дотриманням норм п. 7 та п. 8 П(С)БО 21, тобто поділяючи їх на монетарні та немонетарні [3]:

"7. На кожну дату балансу: а) монетарні статті в іноземній валюті відображаються з використанням валютного курсу на дату балансу; б) немонетарні статті, які відображені за історичною собівартістю і зарахування яких до балансу пов'язано з операцією в іноземній валюті, відображаються за валютним курсом на дату здійснення операції;

8. Визначення курсових різниць за монетарними статтями в іноземній валюті проводиться на дату здійснення розрахунків та на дату балансу".

Таким чином, монетарні заборгованості, дебіторська за розрахунками з покупцями та кредиторська за розрахунками з постачальниками та іншими кредиторами, виражена в іноземній валюті, підлягає перерахунку на день її погашення та на дату балансу.

Курсові різниці від такого перерахунку треба буде відобразити або у складі доходів, або у складі витрат. Також перерахунку з визначенням курсових різниць підлягатимуть залишки валюти на валютних рахунках у банках та в касі підприємств на дату балансу, що збігається з чинними на сьогодні нормами Закону про прибуток.

Окрім цього, визначення курсових різниць з відображенням їх у складі доходів та витрат слід буде проводити за операціями руху валютних коштів на банківських рахунках, що не передбачено було Законом про прибуток.

Закон України "Про оподаткування прибутку підприємств" [2]	**Податковий кодекс України [1]**
пп. 7. 3. 4 У разі купівлі іноземної валюти за гривні валові витрати або валові доходи платника податку не змінюються. Сума гривень, сплачена платником податку у зв'язку з такою купівлею (без урахування комісійних або вартості інших послуг осіб, що здійснюють конверсійні (обмінні) операції за дорученням платника податку), вважається балансовою вартістю такої іноземної валюти. У разі купівлі однієї іноземної валюти за іншу іноземну валюту балансова вартість придбаної іноземної валюти визначається на рівні балансової вартості іноземної валюти, що була продана.	Пп. 153. 1. 4 У разі придбання іноземної валюти до складу відповідно витрат або доходів звітного періоду включається позитивна або від'ємна різниця між курсом іноземної валюти до гривні, за яким придбавається іноземна валюта, та курсом, за яким визначається балансова вартість такої валюти.

Відповідно до чинного законодавства, при купівлі іноземної валюти як за гривні, так і при конвертації валюти не виникали ані валові доходи, ані валові витрати, тобто ці операції не оподатковувалися.

Згідно з Податковим кодексом за цими операціями виникатимуть або доходи, або витрати у вигляді курсових різниць, розрахованих між курсом придбання валюти (це комерційний курс, встановлений банком) та курсом НБУ, що діяв на дату звітного балансу [4].

Наші зауваження стосовно визначення цього курсу наведені нижче, при визначенні терміна "балансова вартість валюти".

Закон України "Про оподаткування прибутку підприємств" [2]	Податковий кодекс України [1]
пп. 7. 3. 5 У разі продажу іноземної валюти за гривні валові доходи платника податку збільшуються на суму гривень, отриманих від покупця у зв'язку з таким продажем, а валові витрати такого платника податку збільшуються на суму балансової вартості такої іноземної валюти.	пп. 153. 1. 4 У разі здійснення операцій з продажу іноземної валюти та банківських металів до складу доходів або витрат платника податку відповідно включається позитивна або від'ємна різниця між доходом від продажу та балансовою вартістю такої валюти, металів або вартістю на дату здійснення операції, якщо вона була проведена після дати звітного балансу.

Перша відмінність полягає в тому, що раніше до 1 січня 2011 року окремо відображалися доходи від продажу валюти у складі валових доходів та валові витрати в сумі балансової вартості проданої валюти.

Згідно з Податковим кодексом буде визначатися тільки різниця між сумою доходу від продажу та вартістю проданої валюти, яка і буде відображена у складі доходів або витрат.

Окремо при цьому слід звернути увагу на питання визначення вартості проданої валюти.

Закон України "Про оподаткування прибутку підприємств" [2]	Податковий кодекс України [1]
пп. 7. 3. 6 Платник податку самостійно обирає метод оцінки балансової вартості іноземної валюти за середньозваженою вартістю або ідентифікованою вартістю. Зміна методу оцінки балансової вартості іноземної валюти протягом податкового року для цілей податкового обліку не дозволяється.	пп. 153. 1. 4 Термін "балансова вартість іноземної валюти" для цілей цього підпункту означає вартість іноземної валюти, визначену за офіційним курсом національної валюти до іноземної валюти, на дату звітного балансу. Термін "вартість іноземної валюти на дату здійснення операції" для цілей цього підпункту означає вартість іноземної валюти, визначену за офіційним курсом національної валюти до іноземної валюти, на дату здійснення операції.

Визначення балансової вартості валюти було врегульоване нормами пп. 7. 3. 6 Закону про прибуток, згідно з яким метод оцінки балансової вартості валюти може визначатися за середньозваженою вартістю або ідентифікованою вартістю, але з дотриманням визначення її балансової вартості залежно від її походження.

Згідно з Податковим кодексом балансова вартість валюти, яку треба буде застосовувати при проведенні операцій з купівлі та продажу валюти, визначатиметься за курсом, що діяв на кожну дату **звітного** балансу, а такими датами згідно із ст. 13 Закону "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" є останній день кварталу, тобто: 31 березня, 30 червня, 30 вересня та 31 грудня.

Тобто не зовсім зрозуміло – тільки курси валют на вказані дати будуть формувати балансову вартість валюти у разі її продажу, а також брати участь у порівнянні курсів у разі придбання валюти? Бо всі операції з купівлі та продажу валюти, які здійснюватимуться на всі ці чотири дати, будуть операціями, проведеними або після дати звітного балансу, або ще до її настання.

Закон України "Про оподаткування прибутку підприємств" [2]	**Податковий кодекс України [1]**
пп. 7. 3. 7 До валових витрат платників податку – суб'єктів валютного ринку належать також будь-які витрати, пов'язані з оплатою послуг інших осіб, що здійснюють конверсійні (обмінні) операції за дорученням таких платників податку.	пп. 153. 1. 4 Також до витрат належать витрати на сплату збору на обов'язкове державне пенсійне страхування з купівлі-продажу безготівкової іноземної валюти за гривню та інших обов'язкових платежів, пов'язаних з придбанням іноземної валюти.

Відмінність у застосуванні цих норм полягає в тому, що Податковим кодексом обмежені витрати від провадження валютних операцій тільки витратами на сплату обов'язкових платежів при придбанні валюти.

А от при продажу валюти збір на обов'язкове державне пенсійне страхування не встановлено, але є інші платежі (наприклад, комісія банку), про які не йдеться в цій нормі Податкового кодексу, але витрати на які мають місце при продажу валюти.

Також існує комісія банку при конвертації валюти, комісії іноземних банків із зарахування валютних надходжень, яка утримується із валютних надходжень на користь резидентів.

Висновки. Узагальнюючe вищевикладене, можна дійти висновку, що до прийняття Податкового кодексу відмінність у відображення курсових різниць полягала у неузгодженості питання бухгалтерського і податкового обліку, зокрема, в перерахунку активів підприємства, виражених в іноземній валюті. Зробивши порівняльну характеристику обліку курсових різниць при здійсненні експортно-імпортних операцій, слід зазначити, що в основу змін питань їх податкового обліку було покладено П(С)БО 21, що дозволяє при незначних коливаннях

курсу валют застосовувати курс, який дорівнює середньому курсу за тиждень або місяць.

Література:

1. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]: [прийнятий Верховною радою України від 02.12.2010 № 2755-VI]. – Електронні дані. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua>.

2. Про оподаткування прибутку підприємства. Закон України від 28 грудня 1994 року № 334/94-ВР [Електронний ресурс]. – Електронні данні. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.

3. П(С)БО 21 "Вплив змін валютних курсів". Наказ Міністерства фінансів України від 10.08.2000 р. № 193 [Електронний ресурс]. – Електронні данні. – Режим доступу: http: <http://zakon.rada.gov.ua>.

4. Балабайкіна Н. Варіанти розрахунку курсових різниць : [текст] // Бухгалтерський облік і аудит. – 2010. – № 3. – С. 35-39.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО РИНКУ

УДК 339.9

Гордієнко В. О.,
кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів та державного управління Дніпропетровської державної фінансової академії

ДОСЛІДЖЕННЯ СТРУКТУРНИХ ЗМІН ВИРОБНИЦТВА У ПРОМИСЛОВОМУ РЕГІОНІ

У статті проаналізовано галузеву структуру промислового виробництва регіону та здійснено її порівняльний аналіз щодо пропорцій, які мають економічно розвинені країни світу.

Ключові слова: *галузь виробництва, гірничо-металургійний комплекс(ГМК), структура промисловості.*

В статье произведен анализ отраслевой структуры промышленного производства региона и произведен ее сравнительный анализ относительно пропорций, которые имеют экономически развитые страны мира.

Ключевые слова: *отрасль производства, горно-металургический комплекс (ГМК), структура промышленности.*

Branch structure of industry production should approach the proportions that are economically developed world.

Key words: *industry production, mining – metallurgical complex (MMC), the structure of industry.*

Постановка проблеми. Стратегічною метою державної структурно-інноваційної політики є створення сучасного, інтегрованого у світове виробництво і здатного до саморозвитку промислового комплексу України. В контексті вищезазначеного досить актуальним є дослідження галузевої структури промислового виробництва та оцінка її відповідності пропорціям, які мають економічно розвинені країни.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження впливу структури економіки на її ефективність знаходять відображення у наукових працях Л. Федулової [1], С. Салівона [3] та інших. Але варто зазначити, що в цих дослідженнях аналіз структурних змін розглядається тільки з 1991 року, що явно недостатньо для аналізу їх впливу на доходи бюджету, а також без порівняння з структурними змінами у провідних країнах світу. У роботах майже не застосовуються економіко-статистичні методи, за допомогою яких можливо отримати кількісний зв'язок структури і макроекономічних показників.

© Гордієнко В. О., 2011

Мета та завдання дослідження. Метою дослідження є визначення ефективності структурних перетворень у промисловому регіоні (на прикладі Дніпропетровської області).

Виклад основного матеріалу. Індекси обсягу продукції промисловості Дніпропетровської області за 1940-2008 роки у відсотках до 1940 року графічно зображено на рисунку 1/ 4/.

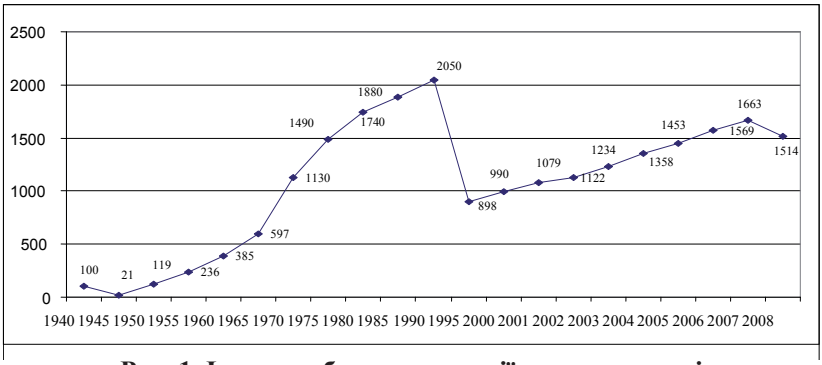


Рис. 1. Індекси обсягу продукції промисловості Дніпропетровської області

З 1950 і до 1990 року відбувався підйом промисловості регіону (більше ніж на 2000%). У 1995 році відбувся різкий спад виробництва промислової продукції області (приблизно до рівня 1970 року). Починаючи із 2000 року відбувався підйом промисловості області (середньорічний приріст близько 7,7%) і у 2007 році рівень виробництва становив 80% 1990 року. З 2008 року відбувся спад виробництва промислової продукції (на 8,6 % у порівнянні із 2007 роком) спричинений процесами світової фінансової кризи.

Структура промисловості Дніпропетровської області яка на ряду з Донецькою була основою економіки України була здебільш сформована в 30-40-ві роки XX століття. Тоді джерелом конкурентних переваг держави був вільний доступ до сировини, наявність транспортних шляхів, великий ринок споживання і дешева робоча сила. Але тепер в "новій" економіці розвинених країн їхній чинник успіху – це інновації та підприємницька діяльність, заснована на знаннях, виробленні програмних продуктів та інформаційних технологій (Інтернет, бази даних, телекомунікації тощо). Висока ефективність роботи підприємств, що засновані на нових інформаційних технологіях, доводить цю тезу. Так, вироблення товарного продукту підприємствами майже рівними по кількості персоналу Майкрасофт і Криворіжсталь, одне з них ґрунтується на новітніх технологіях, а друге – на традиційних для України,

становить відповідно 80 і 1,4 млрд. доларів США (різниця суттєва). Слід зазначити, що для порівняння був обраний найбільш ефективно працюючий металургійний комбінат з рентабельністю близько 30%, до речі є і не рентабельні (завод ім. Петровського, ММК).

На рисунках 2-3 представлена макроструктура виробництва Дніпропетровської області у 2001 та 2009 рр.

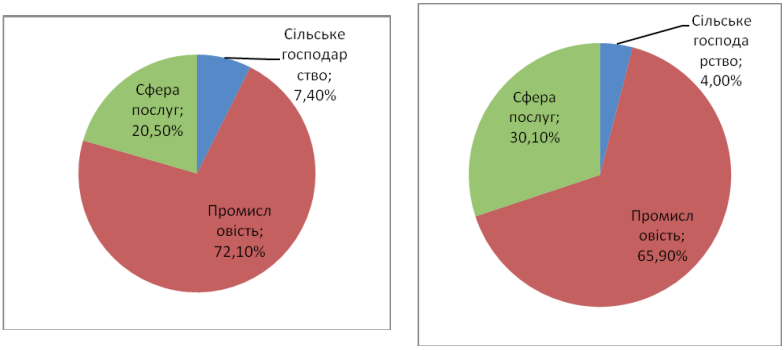


Рис. 2-3. Макроструктура виробництва області у 2001-2009 рр.

Оскільки Дніпропетровська область – індустріальний центр України, промисловість становить найбільшу частку структури її виробництва у 2001 р. – 72,1%. Сфера послуг та сільське господарство становлять відповідно 20,5% та 7,4%. У 2009 р. ситуація у структурі виробництва області уже ближче до світових стандартів. За аналізований період збільшилась частка сфери послуг майже на 10%, що відбулось за рахунок зменшення частки промислової продукції на 6,2% і сільського господарства на 3,4%. Але структура виробництва області як і колись суттєво відрізняється від української і американської (рис. 4).

Проведені дослідження виявили суттєвий вплив частки послуг у структурі економіки на ВВП держави/2/. Феномен сфери послуг – це явище суспільства, яке вступило в постіндустріальну еру свого розвитку, коли роль людського чинника багаторазово зростає і все більшого значення набуває обслуговування людини, від здоров'я, освіти та креативності якої залежить науковий потенціал країни, який став вирішальним аргументом у суперечках держав за лідерство у сучасному світі.

У промисловості Дніпропетровської області висока питома вага галузей важкої індустрії з високим рівнем фондо-, енерго-, матеріаломісткості продукції. На виробничо-експлуатаційні потреби в області використовується близько 19% загальноукраїнського споживання вугілля, 13% газу, 10% дизельного пального, 9% топкового мазуту. Індекс

територіальної концентрації промислового виробництва в області у 2,9 раза перевищує загальнореспубліканський рівень, а за виробництвом продукції металургії та оброблення металу – у 6,4 раза [2]. У сформованій структурі виробництва Дніпропетровської області переважають еколого-небезпечні гірничо-металургійні підприємства.

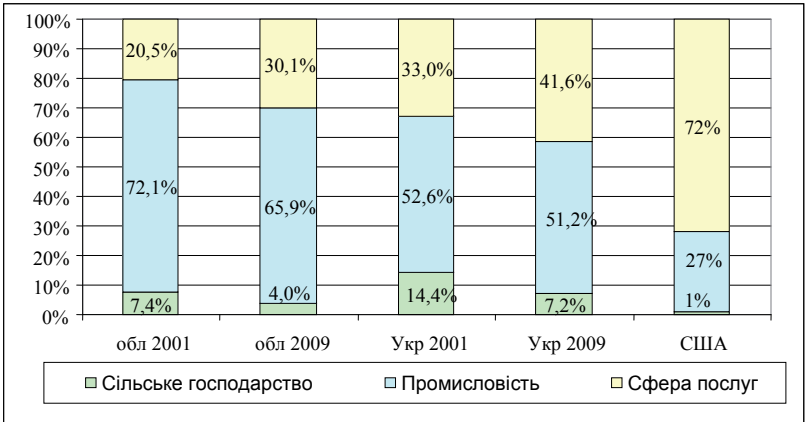


Рис. 4. Структура виробництва Дніпропетровської області та України у 2001 – 2009 рр., США у 2007 р.

Структуру промисловості Дніпропетровської області за видами виробництва у 2009 р. представлено на рисунку 5.

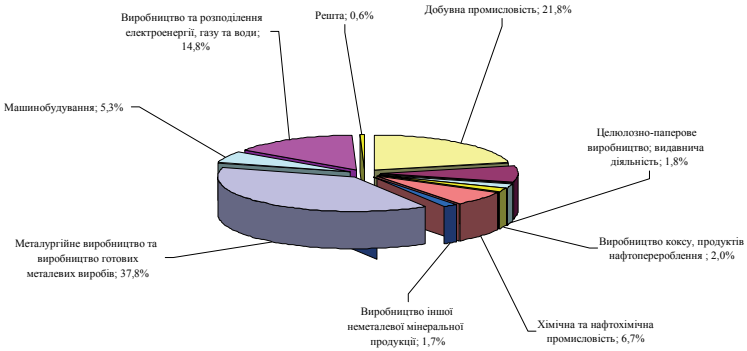


Рис. 5. Структура промисловості Дніпропетровської області у 2009 р.

Найбільшу частку промислового виробництва становить металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів – 37,8%. Друга за обсягом частка представлена добувною промисловістю, що сягає 21,8%. Виробництво та розподіл електроенергії, газу та води охоплює 14,8% промислового виробництва області, а машинобудування лише 5,3%.

Динаміка виробництва металургійної продукції наведена на рисунку 6. Найбільший обсяг виробництва ГМК припадає на 1990 рік і становить 36 650,6 млн. грн. У 2000 р. рівень виробництва зменшується вдвічі. Кожен наступний після 2000 рік характеризується зростанням обсягів виробництва. Найбільшим значенням знаменується 2007 р., коли випуск ГМК сягав 30 898,8 млн. грн., але це далеко від 1990 року. Однією з причин падіння обсягів виробництва в ГМК стала його монополізація. Так, у трубній промисловості за радянських часів заводи ім. В. Леніна, ім. К. Лібкнехта, ім. Н. Якубовського, ЮТЗ, НТЗ – це окремі підприємства, які конкурували між собою. А зараз ці заводи входять у НВК Інтерпайп і така картина типова для ГМП. Процеси, викликані дією світової фінансової кризи, стали причиною зменшення рівня виробництва у 2008 р. на 3 275,3 млн. грн. (12%) до рівня 27 623,5 млн. грн.

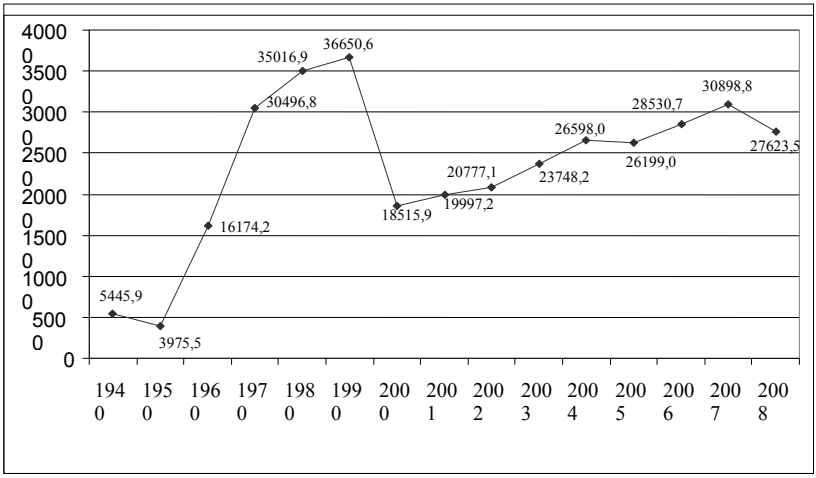


Рис. 6. Динаміка виробництва металургійної продукції у 1940-2008 рр.

Графік виробництва основних видів продукції металургії за 1937-2007 роки представлено на рис. 7.

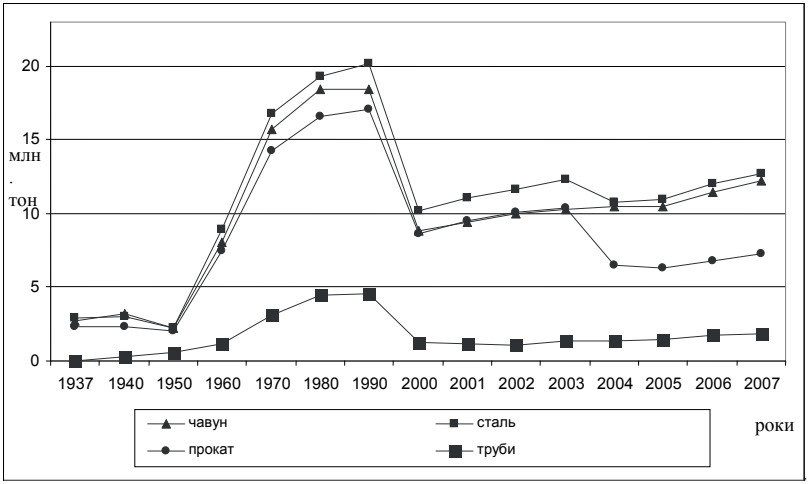


Рис. 7. Динаміка виробництва основної продукції металургії, млн., т

В останні роки виробництво продукції ГМК в натуральному вимірі збільшується хоча і недосягло рівня 1990 року (приблизно 60%).

Як відомо, виробництво ГМК є сировинною галуззю для машинобудування. На рисунку 8 представлено динаміку випуску продукції машинобудування у 1940-2008 рр. [4; 6]. Фактично, в 2000 році було досягнуто рівня випуску продукції машинобудування лише 1975 року.

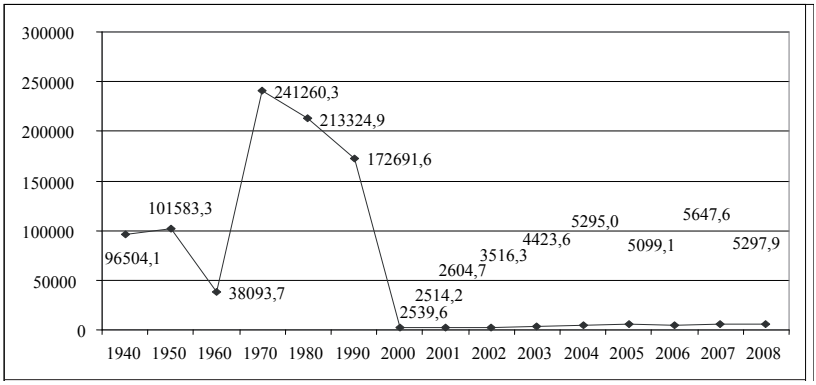


Рис. 8. Динаміка виробництва галузі машинобудування у 1940-2008 рр., млн. грн.

Доцільно розглянути співвідношення розвитку двох комплементарних галузей – металургійної та машинобудівної, які знаходяться у технологічному ланцюжку (рисунок 9).

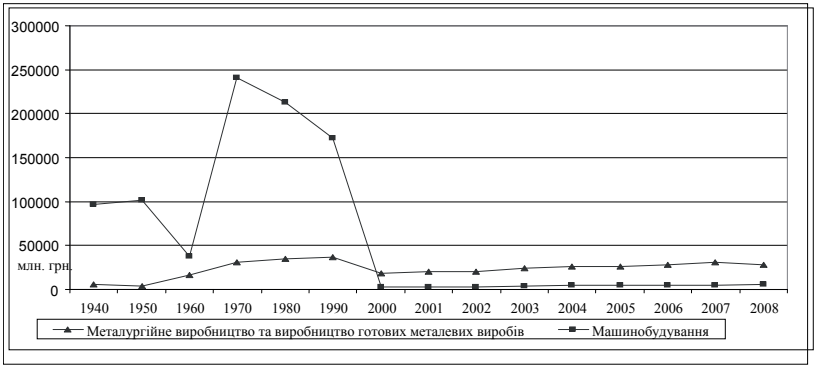


Рис. 9. Обсяги виробництва металургійної та машинобудівної промисловості

Металопродукція випускається, а от потреби у ній в Україні немає, оскільки обсяги машинобудування скорочуються. Виникає питання – навіщо випускати напівфабрикати, які експортуються закордон.

Взагалі процес виробництва продукції промисловості бере початок з добування сировини, далі переробка руди і виробництво коксу, потім випуск металопродукції, а кінцевою стадією є машинобудування.

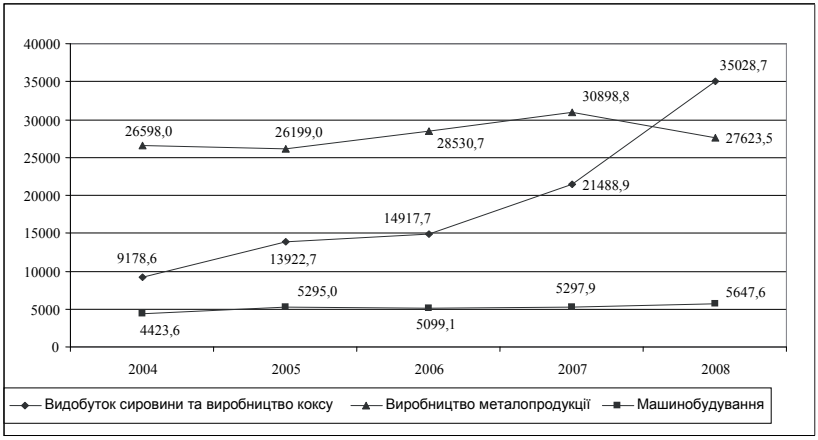


Рис. 10. Динаміка виробництва промислової продукції по стадіях виробничого процесу

На рисунку 10 представлено динаміку виробництва продукції по стадіях виробничого процесу [5].

Видобуток сировини та виробництво коксу має тенденцію до зростання в абсолютних сумах з 9178,6 млн. грн. у 2004 р. до 35028,7 млн. грн. у 2008 р. Тобто за 5 років видобуток сировини та виробництво коксу зросло на 25850,1 млн. грн. (у 3,8 рази). За цей період виробництво металопродукції зросло на 1025,5 млн. грн. (на 3,86%), а машинобудування залишалось на досягнутому рівні.

Динаміка структури у відносних показниках наведена на рисунку 11.

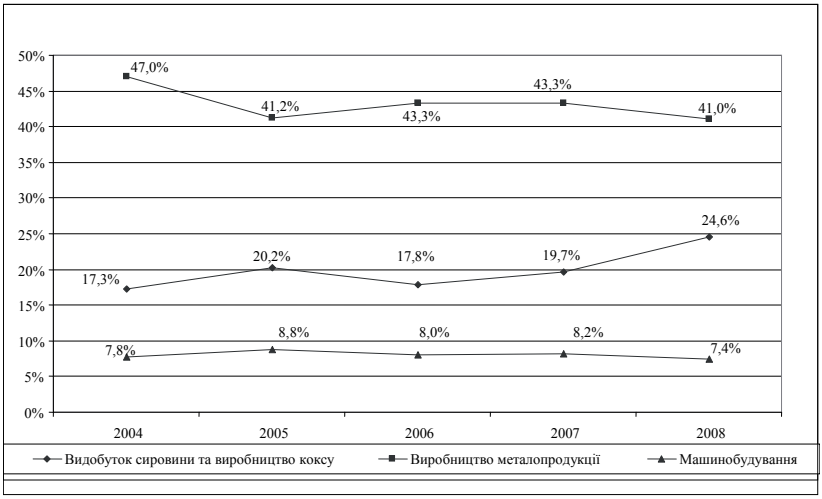


Рис. 11. Динаміка структури промислової продукції Дніпропетровської області у 2004-2008 рр.

Можна констатувати, що доля добувної промисловості має тенденцію до зростання, натомість частка металургійної промисловості досить суттєва і потягом 2004-2008 рр. зменшується з 47,0% до 41,0%. Частка машинобудівної промисловості у структурі виробництва області незначна і також має тенденцію до зменшення з 7,8% у 2004 р. до 7,4% у 2008 р.

Висновки. 1. У макроструктурі виробництва Дніпропетровської області переважає промисловість, у той час як у провідних країнах світу найбільша питома вага забезпечується сферою послуг.

2. Починаючи із 1950 і до 1990 року, відбувався підйом промисловості регіону, але у 1995 році відбувся різкий спад виробництва промислової продукції. Причому цей спад був більшим у галузях, що ви-

робляють кінцеву (за технологічним ланцюгом) продукцію. Падіння випуску металургійної продукції було приблизо у 2 рази, а падіння машинобудування було у десятки разів.

3. Зараз металургійне виробництво в Дніпропетровській області повільно розвивається. Хоча слід зазначити – у виробничому циклі переважає продукція третього переділу, що вкрай негативно впливає на наповнення дохідної частини бюджету, адже вартість готової продукції в рази перевищує ціну за напівфабрикати.

4. Галузь, заради якої працює металургійна промисловість – машинобудування – занепадає. Таким чином, виникає необхідність здійснення низки заходів щодо оптимізації структури промислового виробництва в досліджуваному регіоні.

Література:

1. Федулова Л. І., Перспективи інноваційного розвитку промисловості України // Економіка промисловості. – 2008. – № 5. – С. 13-17.

2. Гордієнко В. О.. Вплив структури виробництва на доходи державного бюджету / В. О. Гордієнко // Економіка: проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць. – В 4 т. – Т. ІІІ. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2008. – Вип. 235. – С. 700-710.

3. Саливон С. У меня 3 плана! (Структура доходов бюджетов Украины и США) // Бизнес. – 2005. – № 12. – С. 26-29.

4. Статистичний збірник до 75-річчя області. Дніпропетровщині 75 років. – Дніпропетровськ: Головне управління статистики у Дніпропетровській області. – 2007. – 163 с.

5. Статистичний щорічник Дніпропетровської області за 2009 рік. – Дніпропетровськ: Головне управління статистики у Дніпропетровській області. – 2010. – 158 с.

6. http://dneprstat.gov.ua/ – Головне управління статистики у Дніпропетровській області.

УДК 368

Івасишина Н. В.,
кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту та туризму Національного транспортного університету,
Малашенко Ю. А.,
старший викладач кафедри обліку та аудиту, Кременчуцького інституту Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

РИНОК ОБОВ'ЯЗКОВОГО СТРАХУВАННЯ ЦИВІЛЬНО-ПРАВОВОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ВЛАСНИКІВ НАЗЕМНИХ ТРАНСПОРТНИХ ЗАСОБІВ: ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ

У статті висвітлено тенденції та основні проблеми розвитку обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів, а також обґрунтовано шляхи вирішення означених проблем.

Ключові слова: *страховий ринок, обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів, автострахування.*

В статье отражены тенденции и основные проблемы развития обязательного страхования гражданско-правовой ответственности владельцев транспортных средств, а также обоснованы пути решения указанных проблем.

Ключевые слова: *страховой рынок, обязательное страхование гражданско-правовой ответственности владельцев транспортных средств, автострахование.*

The article reflects the trends and major issues of development of compulsory insurance of civil liability of owners of vehicles, as well as reasonable ways to solve these problems.

Keywords: *insurance, compulsory insurance of civil liability of owners of vehicles, auto insurance.*

Постановка проблеми. Обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів у більшості країн світу є наймасовішим видом страхування. Цей вид страхування має багато переваг, що і спонукає автовласників укладати договори обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів. Закон України "Про

© Івасишина Н. В., Малашенко Ю. А., 2011

обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів" спрямований на вирішення одного з найбільш актуальних питань розвитку страхового ринку України – удосконалення порядку й умов здійснення означеного виду страхування.

Ринок обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів останнім часом стрімко розвивається, проте в його формуванні та розвитку існує низка проблем і труднощів, а отже, існує і потреба в системному, комплексному дослідженні, спрямованому на їх виявлення, та розробці рекомендацій щодо їх вирішення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми та перспективи розвитку цього виду страхування, зміни в законодавстві та нормативно-правових актах розглядаються у працях таких вітчизняних науковців: В. Д. Базилевич, К. С. Базилевич, О. М. Залєтов, Т. В. Яровська, С. С. Осадець, Н. В. Ткаченко, Я. П. Шумелда та інші. Проте, у зв'язку з недосконалістю законодавства у сфері обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів, недостатнім контролем за наявністю полісів, особливої актуальності набуває проблема формування, впровадження та подальшого розвитку ринку обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів для України, в економічній системі якої відбуваються кардинальні зміни.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є визначення основних тенденцій і проблем розвитку обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів.

Виклад основного матеріалу. Страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів як окремий елемент загальної структури системи страхування є одним із найбільш масових та апробованих на практиці у більшості країн світу.

За останні роки розвитку страхового ринку України найбільшою популярністю серед населення і підприємств користуються страхові послуги зі страхування автомобільного транспорту і страхування цивільно-правової відповідальності власників транспортних засобів зокрема.

Прийняття Закону України "Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів" дало можливість цивілізованого і системного розвитку ринку обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів.

Сьогодні для більшості автовласників страхування цивільно-правової відповідальності є найважливішим інструментом захисту від будь-яких ризиків, що пов'язані із використанням автотранспорту як

джерела підвищеної небезпеки, що збільшило частку витрат на страхування у сукупних доходах громадян.

Як засвідчує практика страхових компаній, усвідомлення важливості цього виду страхування приходить лише після страхових випадків, участь у яких відчутно вплинула на власний бюджет. Дані, надані Моторним (транспортним) страховим бюро України, свідчать про позитивну тенденцію щодо збільшення усвідомлення обов'язковості цього виду страхування. Але при цьому існує і значний відсоток недовіри та непоінформованості щодо означеного виду страхування [1].

За останні роки автопарк України значно зріс, а його динаміка свідчить про продовження тенденції до зростання. Збільшення кількості автомобілів призводить до збільшення кількості укладених договорів з обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів.

Зважаючи на зростаючу кількість ДТП, у кожному третьому з яких водій не в змозі відшкодувати збитки потерпілій особі, практика обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів є економічно виправданою.

Вітчизняний ринок автострахування розвивається доволі активно.

Динаміка основних показників страхування автотранспорту (страхування наземного транспорту (КАСКО), обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів (ОСЦПВ) та страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів ("Зелена картка") за 2009-2010 рр. наведена у табл. 1

Таблиця 1

Динаміка основних показників автострахування за 2009-2010 рр.

	Валові страхові премії, млн. грн.		**Валові страхові виплати, млн. грн.**		**Рівень валових страхових виплат, %**		**Темп приросту 2010/2009, %**	
	2009	**2010**	**2009**	**2010**	**на 31. 12. 2009**	**на 31. 12. 2010**	**Валові страхові премії**	**Валові страхові виплати**
КАСКО	3 887,9	3 660,7	2 487,0	1 776,2	64,0	48,5	-5,8	-28,6

ОСЦПВ	1 430,9	1 776,3	568,3	759,0	39,7	42,7	24,1	33,6
"Зелена картка"	252,9	285,2	71,3	90,7	28,2	31,8	12,8	27,2
Всього	5 571,7	5 722,2	3 126,6	2 625,9	56,1	45,9	2,7	-16,0

Отже, аналізуючи дані табл. 1, варто зазначити, що обсяг валових страхових премій з автострахування у 2010 р. становив 5722,2 млн. грн., що на 150,5 млн. грн (або 2,7%) більше, ніж у 2009 р. Що ж стосується страхових виплат, то їх розмір у 2010 р. був на 16,0% (або 500,7 млн. грн.) меншим порівняно із страховими виплатами, що мали місце у 2009 р.

Частка валових страхових премій та валових страхових виплат з обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів (ОСЦПВ) в автострахуванні становить 31,0% та 28,9% (відповідно).

У 2010 р. надходження валових премій при страхуванні наземного транспорту (КАСКО) скоротилися на 5,8% у порівнянні з 2009 р. і становили 3660,7 млн. грн., при страхуванні цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів (ОСЦПВ), обсяг валових страхових премій збільшився на 24,1% і становив 1776,3 млн. грн. [5].

Зменшення надходжень валових премій зі страхування наземного транспорту (КАСКО) пов'язане з девальвацією національної грошової одиниці та зменшенням платоспроможності населення.

Збільшення надходжень валових премій зі страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів (ОСЦПВ) пов'язане передусім з подорожчанням полісів обов'язкового страхування транспортних засобів, що зумовлено зміненням коригувальних коефіцієнтів до страхового платежу, за допомогою яких визначається ціна полісу, та підвищенням лімітів відповідальності страхових компаній.

Валові страхові виплати при страхуванні наземного транспорту (КАСКО) у 2010 р. становили 1776,2 млн. грн., що на 28,6% менше, ніж за 2009 р.; розмір валових виплат при обов'язковому страхуванні цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів (ОСЦПВ) становив 759,0 млн. грн., що на 33,6% більше, ніж за аналогічний період 2009 року.

Важливим показником, який характеризує діяльність страхових компаній на ринку страхування є рівень валових страхових виплат. За даними табл. 1, можна дійти висновку, що за ОСЦПВ цей показник у динаміці збільшується, і у 2010 р. становить 42,7%, тоді як у 2009 р. – 39,7%). Рівень валових виплат зі страхування наземного транспорту (КАСКО)станом на 31. 12. 2010 р. становив 48,5% (станом на 31. 12. 2009 р. – 64,0%). Зменшення рівня валових страхових виплат може розглядатися як негативна ознака.

Кількість укладених договорів з ОСЦПВ за 12 місяців 2010 р. на 1147,4 тис. одиниць (або на 16,4%) збільшилась і сягала 8151,7 тис. одиниць. У 2010 р. врегульовано 95 тис. страхових випадків, що на 25,4% більше ніж у 2009 р. Середній розмір страхової виплати у 2010 р. становив 7,5 тис. грн, що на 221 грн. або на 3% більше, ніж у 2009 р.

Дослідження динаміки надходження страхових платежів за ОСЦПВ демонструє позитивні риси, що свідчить про популяризацію страхової діяльності серед власників транспортних засобів. Страхові платежі за даним видом страхування протягом 2008-2010 рр. збільшуються, окрім цього, потрібно зазначити, що і питома вага страхових платежів ОСЦПВ у загальній сумі страхових платежів за всіма видами страхування збільшується: у 2008 р. їх питома вага становила 5,4%, у 2009 р. – 7,0% і у 2010 р. – 7,7%.

Що ж стосується страхових виплат за ОСЦПВ, то їх розмір також збільшився із 245,6 млн. грн – у 2007 р. до 568,3 млн. грн. – у 2010 р. Питома вага страхових виплат за ОСЦПВ у складі валових виплат за всіма видами страхування також збільшилась: 2007 р. – 5,8%, 2008 р. – 6,5%, 2009 р. – 8,4%, 2010 р. – 12,4%.

Отже, страхові премії та страхові виплати щорічно збільшуються, при чому, ріст виплат випереджає ріст премій. Про це свідчить коефіцієнт виплат, який розраховується як відношення страхових виплат до страхових премій, який у 2007 р. склав 25,3%, у 2008 р. – 35,2%, у 2009 р. – 39,7%, а у 2010 р. – 42,7%.

У 2010 р. за даними Моторного (транспортного) страхового Бюро України (МТСБУ), страхові компанії зібрали близько 1,7 млрд. грн. премій за полісами ОСЦПВ, а виплатили потерпілим – 750-800 млн. грн. Надходження страхових компаній за полісами ОСЦПВ у 2010 р. порівняно із 2009 р. виросли на 400 млн. грн., а виплати – на 200-250 млн. грн. [5].

Чинником, що стимулює розвиток ринку обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності, є збільшення кількості транспортних засобів, при якому вірогідніший ризик настання страхового випадку, а отже, і потреба у якісному та доступному страхуванні є вищою.

Серед негативних чинників, які стримують розвиток ринку обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів, можна виділити такі:

– низький рівень страхової культури населення з питань страхування цивільно-правової відповідальності;

– відсутність дієвого контролю з боку держави за дотриманням автовласниками постанов чинного законодавства;

– наявне страхове шахрайство у цій галузі страхування як з боку страхових компаній, так і з боку страхувальників;

– недосконаліть захисту прав споживачів страхових послуг;

– велика кількість страхових компаній з низьким рівнем капіталізації;

– недостатній рівень кадрового та наукового забезпечення страхового ринку;

– незадовільний стан доріг в Україні;

– відсутність довіри до страховиків;

– невисока якість страхових послуг;

– відсутність достовірних статистичних даних;

Особливу роль у формуванні ринку обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів відіграє державне регулювання цього виду страхування. Слід зазначити, що на державному рівні залишаються невирішеними такі основні питання: формування страхового законодавства щодо регулювання діяльності страхових компаній, що впроваджують цей вид страхування; встановлення економічно обґрунтованих нормативів щодо достатності капіталу страховиків та якості їх активів.

Для вирішення означених проблем та поступового подальшого розвитку ринку обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів в Україні необхідно:

– підвищити рівень капіталізації страхових компаній, їх фінансову стійкість, плато– і конкурентоспроможність та інвестиційну привабливість;

– розвивати сучасну інфраструктуру ринку обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів;

– підвищити ефективність менеджменту та маркетингового аналізу сегментів ринку обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників транспортних засобів;

– приділити особливу увагу вдосконаленню страхової справи в регіонах;

– підвищити якість підготовки та перепідготовки кадрів страхового бізнесу;

– підвищити прозорість ринку обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників транспортних засобів, створити єдину базу даних;

– впроваджувати в практику роботи страхових компаній новітні Інтернет-технології;

– підвищити страхову культуру населення і його довіру до страхових компаній;

– запровадження програм інформування населення через засоби масової інформації про стан і перспективи ринку обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників транспортних засобів;

– перегляд базового тарифу та коригуючих коефіцієнтів з цього виду страхування.

Ринок обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів має значний потенціал, використання якого стримується відсутністю державної концепції розвитку цієї галузі, кризовими явищами в економіці, низьким рівнем добробуту населення і, як наслідок, незначним платоспроможним попитом на страхові послуги.

Автострахування так і залишається головним видом, на який будуть робити ставки страхові компанії, оскільки цей вид страхування приносить страховиками значну частку платежів. Особливо це стосується обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів, яке після зростання вартості стало для багатьох компаній основним видом страхування, який значною мірою буде визначати їх платоспроможність та прибутковість.

Висновки. Отже, вітчизняний ринок обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів залишається несформованим та нестабільним достатньою мірою, проте він перебуває на етапі динамічного розвитку. Незважаючи на недосконалість окремих процесів обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів є перспективним видом страхування і має достатнє підґрунтя для подальшого розвитку в Україні.

Література:

1. Аналітичний огляд ринку обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів 2005-2008 років. – К. : Моторне (транспортне) страхове бюро України, 2008. – 22 с.

2. Вовчак О. Стан та перспективи розвитку страхового ринку України / О. Вовчак // Світ фінансів. – 2007. – Випуск 1 (10). – С. 107-115.

3. Козьменко О. В. Розвиток страхового ринку і перспективи екологічного страхування / О. В. Козьменко // Вісник Української академії банківської справи. – С. 112-118.

4. Анализ и прогнозы развития страхового рынка Украины в 2009-2011 годах [Електронный ресурс]. – Режим доступа : www.forinsurer.com.

5. Інформація про стан і розвиток страхового ринку України за 2005-2010 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http // www.uainsur.com/.

6. Про обов’язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів: Закон України від 01.07.2004 № 1961 – IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.zakonl.rada.ov.ua.

УДК 336

Налукова Н. І.,
кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів суб'єктів господарювання і страхування Тернопільського національного економічного університету

ТЕОРЕТИЧНА КОНЦЕПТУАЛІЗАЦІЯ СТРАХОВОГО МАРКЕТИНГУ

У статті проведено критичний аналіз наявних підходів до з'ясування сутності страхового маркетингу та на цій основі сформульовано авторське розуміння цього поняття.
Ключові слова: *страховий маркетинг, ринок страхових послуг, стратегія страхового маркетингу, страхові продукти.*

В статье проведен критический анализ существующих подходов к выяснению сущности страхового маркетинга и на этой основе сформулировано авторское понимание данного понятия.
Ключевые слова: *страховой маркетинг, рынок страховых услуг, стратегия страхового маркетинга, страховые продукты.*

This article provides a critical analysis of existing approaches to the nature of insurance marketing interpretation and formulated the author view for a defined term.
Keywords: *insurance marketing, market of insurance services, the strategy of insurance marketing, insurance products.*

Актуальність теми. Страховий маркетинг є окремим видом маркетингу зі своїми завданнями, функціями, принципами, метою. Особливість страхового маркетингу в тому, що страхові продукти дуже різноманітні, і кожен тип із притаманним саме йому певним цільовим призначенням на ринку вимагає особливого підходу до прийняття ефективних управлінських рішень щодо розробки відповідної стратегії стосовно його реалізації. Використання інструментів страхового маркетингу позитивно впливає не лише на діяльність страхових компаній, а й на розвиток усього ринку страхових послуг саме через покращення роботи як окремої страхової компанії, так і оптимізацію відносин, що виникають між виробником і споживачем страхових послуг. Українські страховики впроваджують елементи страхового маркетингу у свою діяльність, проте, за недостатності ґрунтовних теоретичних розробок і рекомендацій у більшості випадків цей процес поки що недосконалий.

© Налукова Н. І., 2011

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Аналіз опублікованих за цією проблематикою наукових робіт дозволив дійти висновку, що економічна наука приділяє значну увагу дослідженню маркетингу різних галузей. Сьогодні уже існують важливі напрацювання з приводу формування сучасного понятійного апарату страхового маркетингу. Найзмістовнішими працями, які присвячені специфіці страхового маркетингу, на нашу думку, є роботи зарубіжних науковців: В. Гомеллі, О. Зубця, Д. Туленти, С. Єфімова, О. Шахова, в Україні – Т. Говорушко, О. Заруби, С. Осадця. Та все ж таки у науковому середовищі ще немає єдиного погляду щодо визначення цього поняття. Таким чином, усе вищевикладене й обґрунтовує актуальність обраної нами теми.

Мета і завдання дослідження. Мета нашого дослідження полягає у критичному аналізі наявних підходів до вияснення сутності страхового маркетингу та формулюванні власної позиції щодо розуміння цього поняття.

Виклад основного матеріалу. Проведене теоретичне дослідження літературних джерел, що стосуються питань теорії і практики страхового маркетингу, дало можливість зазначити, що до цього часу серед вітчизняних та зарубіжних дослідників не існує єдиної думки стосовно цього питання.

Так, згідно з висловлюваннями В. А. Алексуніна, страховий маркетинг є мостом, що поєднує інтереси страховика та страхувальника в якісних, кількісних, часових та просторових відношеннях [1, с. 381]. Як систему взаємодії страховика та страхувальника, спрямованою на взаємне врахування їх потреб та інтересів, визначає страховий маркетинг Е. А. Уткін [13, с. 66]. Про це також говорять фахівці західних, а саме американських страхових компаній (агентств), страхових груп, консалтингових компаній, зазначаючи, що важливу роль у страховому маркетингу відіграє необхідність співпраці агента з клієнтом на найвищому рівні [19]. Вважаємо, що подані вченими та практиками визначення є досить загальними й неповними і не висвітлюють повністю економічну сутність страхового маркетингу.

Нам імпонує думка, висловлена щодо страхового маркетингу А. Н. Зубцем, який, говорячи про взаємну співпрацю страхової компанії та її клієнта, позиціонує страховий маркетинг як систему понять та прийомів, за допомогою яких досягається взаєморозуміння й ефективна взаємодія страховика й страхувальника – оптимізація їх фінансово-економічних відносин, які спрямовані на найкраще забезпечення різноманітних потреб страхувальників у якісному й повному страховому захисті в поєднанні з досягненням достатньої прибутковості страхових операцій для страховика [9, с. 6].

Правильним також вважаємо погляд Л. Василенко і В. Тринчука, згідно з яким страховий маркетинг спрямований на підвищення ступеня інтеракції з клієнтом і сприяє більш ефективному забезпеченню його потреб у якісному і повному страховому захисті у поєднанні з досягненням достатньої прибутковості операцій для страхової компанії, шляхом успішної реалізації страхових продуктів, які враховують тенденції розвитку страхового ринку та приносять користь суспільству [4; 15].

Досить неординарна думка простежується у працях О. Д. Заруби. Так, страховий маркетинг є наукою про ефективну взаємодію страховика та страхувальника, яка є комплексною методологією досліджень, на підставі результатів яких будується практична діяльність страхової компанії [7, с. 303]. Тобто вчений під страховим маркетингом розуміє систему організації діяльності страхової компанії, яка ґрунтується на попередньому вивченні стану страхового ринку і перспектив попиту на страхові послуги, завдань щодо поліпшення організації роботи з реалізації наявних у розпорядженні товариства послуг й на розробці нових видів страхових операцій.

У фінансовій літературі відомий підхід, згідно з якою науковці визначають страховий маркетинг як вид діяльності страховика. Так, Т. А. Говорушко стверджує, що страховий маркетинг є комплексною системою дій страховика, яка спрямована на надання таких страхових послуг і в такій кількості, що відповідають потенційному попиту [5, с. 14]. До цієї системи дій вчена включає організацію й управління всією діяльністю страхової компанії.

А. Г Загородній., Г. Л. Вознюк, Т. С. Смовженко страховий маркетинг розуміють як діяльність страховика, що передбачає вивчення страхового ринку, формування страхових послуг, визначення ціни на страхові послуги з кожного виду страхування, управління наданням страхових послуг [8, с. 714].

Страховий маркетинг з позиції формування попиту на страхові послуги та задоволення страхових інтересів досліджують Б. Х. Алієв, Е. С. Вагабова та Р. А. Кадієва [2, с. 17; 3, с. 23]. Вчені вказують на те, що маркетинг є одним із найсучасніших методів управління діяльністю підприємств, організацій, в тому числі і страхових компаній. Науковці зазначають, що цілями страхового маркетингу є формування та стимулювання попиту, забезпечення обґрунтованості прийнятих управлінських рішень та планів роботи страхової компанії, розширення обсягів послуг, що надаються, та частки на ринку, збільшення прибутку.

У цьому ж напрямі формулюють свої висновки також А. Дєгтяр та Р. Соболь, і, визначаючи напрями розвитку та ефективного регулювання страхового ринку, підкреслюють, що страховий маркетинг

охоплює вивчення ринку з метою визначення страхових потреб; формування на основі останніх страхових послуг; визначення ціни на страхову послугу (страховий тариф) за кожним видом страхування та способи її виплати; роз'яснювальну роботу по діючих договорах і видах страхування; рекламу нових послуг; вибір конкретних страхувальників та організацію їх обслуговування [17].

В. Василенко та В. Тринчук вказують на те, що в економічній літературі присутня думка, згідно з якою страховий маркетинг – це попередній аналіз прибутковості клієнтури і ринків, а також методологія їхнього завоювання й утримання. Підтримуємо точку зору вчених, що це розуміння маркетингу є досить вузьким і не відображає весь спектр його можливостей. Дані формулювання містять погляд на споживача не як на повноправну сторону страхових відносин, а як на додатковий об'єкт, на який спрямовані зусилля страховика, які, загалом, допускають маніпулювання свідомістю і використання технологій психологічного тиску на етапі продажу страхового продукту [4; 14].

Більшість вітчизняних вчених взагалі не розглядають страховий маркетинг як окрему галузь маркетингу. Так, С. С. Осадець, В. П. Махно, В. І. Нечипоренко та М. Ю. Пилипенко використовують поняття "маркетинг" у страхуванні і розглядають його як комплекс заходів, що мають на меті формувати та постійно вдосконалювати діяльність страховика [11; 12]. До цих заходів вони зараховують розробку конкурентоспроможних страхових продуктів для конкретних категорій споживачів (страхувальників), упровадження раціональних форм реалізації цих продуктів, збір та аналіз інформації щодо ефективної діяльності страховика.

Заслуговують на увагу напрацювання С. С. Осадця, який стверджує, маркетинг у страхуванні є невід'ємною складовою стратегічної політики страховика. Це, згідно з переконаннями науковця, не тільки засіб формування базових умов для вирішення страховиком конкретних завдань, а й механізм моделювання та аналізу ситуацій, що прогнозуються чи поставлені за мету, яка має бути досягнута на певному етапі.

Завданням стратегії і тактики страхового маркетингу є не тільки заволодіння страховим ринком, але й здійснення постійного контролю за формуванням попиту для того, щоб при необхідності реструктуризувати стратегічні програми і тактику конкурентної боротьби у необхідному напрямку. Про це у своїх дослідженнях зауважують російські вчені Б. Х. Алієв, Е. С. Вагабова та Р. А. Кадієва і ми також підтримуємо їх точку зору [3]. Вважаємо, що розуміння страхового маркетингу через тактику і стратегію є досить вдалим.

У фаховій літературі присутні публікації вчених, які дискутуючи щодо страхового маркетингу, визначають це поняття як низку функцій

страхової компанії, що включає планування, ціноутворення, рекламування, організацію мережі просування страхових полісів, виходячи з наявного реального й потенційного попиту на страхові послуги. Відмітимо, що ми не повністю підтримуємо ці висловлювання, оскільки у них не відображено тих особливостей, що притаманні страховому маркетингу, відсутні управлінський аспект та мета діяльності – висвітлення тої кінцевої мети, відповідно до якої функціонують страхові компанії як суб'єкти господарювання.

У цьому випадку більш обґрунтованою, вважаємо, є позиція В. В. Шахова, який акцентує увагу на тому, що процес маркетингу страховика включає у себе такі дії, які можуть бути зведені до таких двох основних функцій, як формування попиту на страхові послуги та задоволення страхових інтересів клієнтів [14, с. 74-77].

На основі викладеного вище доцільним вважаємо до функцій страхового маркетингу зарахувати: аналітичну функцію, котра передбачає вивчення ринку, споживачів, конкурентів, товарної структури ринку, аналіз внутрішнього середовища; виробничу функцію, суть якої у організації виробництва нових страхових продуктів, матеріально-технічного постачання, управління якістю і конкурентноздатністю страхової продукції; функцію збуту, що на практиці проявляється у організації системи руху страхового товару, проведення цілеспрямованої товарної політики, організації сервісу, проведенні цілеспрямованої політики збуту страхової продукції; та функцію управління й контролю, тобто планування, інформаційного й комунікаційного забезпечення, моніторингу та аналізу.

В. В. Шахов зазначає, що у діяльності зарубіжних страхових компаній виділяються два основні види маркетингу: орієнтований на страховий продукт та орієнтований на страховика, попередньо визначені групи потенційних клієнтів. Кожен із цих видів спрямований на один із двох основних елементів, що забезпечують надходження коштів у страхові фонди – на страховий продукт або на потенційного страховика [14, с. 80]. Визначені види маркетингу у страховій компанії ми б назвали способами їх організації.

Серед елементів страхового маркетингу А. Н. Зубець виділяє дослідження ринків і власного страхового портфеля, розробку вимог до страхових продуктів та просування страхових продуктів [10, с. 14]. А от В. В. Шахов до елементів маркетингу страховика відносить такі види діяльності страховика, як: вивчення потенційних страховиків, вивчення мотивів потенційного клієнта при укладенні договору страхування, аналіз власного ринку страхової компанії, дослідження продуктів та видів страхових послуг, аналіз форм та каналів просування страхових послуг від страховика до потенційного клієнта, вивчення конкурентів, визна-

чення форм та рівня конкуренції, дослідження рекламної діяльності, визначення найбільш ефективних способів просування страхових послуг від страховика до потенційного клієнта [14, с. 74-77].

Досить цікавими є висновки С. Л. Єфімова, який стверджує, що страховий маркетинг можна розглядати як сукупність двох методів, а саме як управління комерційною діяльністю страховика та як дослідження ринку страхових послуг [6, с. 272]. Подане визначення, вважаємо, є повним та досить об'єктивним, оскільки, по суті, у цих методах відображено та поєднано усі характеристики, що мають бути притаманні поняттю страховий маркетинг, хоча і їх не перераховано і не обгрунтовано.

Щодо першого методу, то підкреслимо, що термін "комерція" означає "торг, торгівля, торгові обороти, купецькі промисли" [18]. Комерція як вид торгового підприємництва чи бізнесу є основою будь-якої цивілізованої ринкової економіки (від лат. "commercium" – торгівля). У наукових виданнях присутня думка, що термін "торгівля" має подвійне значення: в одному випадку він означає самостійну галузь економіки (торгівлю), в іншому – торгові процеси, спрямовані на здійснення актів купівлі – продажу товарів.

Вважаємо, що комерційна діяльність більше пов'язана з другим поняттям торгівлі – торговими процесами із здійснення актів купівлі-продажу з метою отримання прибутку. Проте, згідно з положеннями Господарського кодексу України, комерційна діяльність ототожнюється з підприємництвом [16]. Відповідно, це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку.

Підтримуємо точку зору дослідників, які вважають, що комерційна діяльність є більш вузьким поняттям, ніж підприємництво, оскільки останнє передбачає організацію економічної, виробничої та іншої діяльності, що приносить підприємцю дохід. Тому, якщо комерційною є діяльність, яка в умовах конкурентного середовища спрямована на організацію та управління процесами купівлі-продажу для задоволення попиту споживачів та збільшення капіталізації компанії, то можна відмітити, що підхід стосовно визначення страхового маркетингу як управління комерційною діяльністю позиціонує страховий маркетинг як одну з основних функцій діяльності страхових компаній, тобто її збутову діяльність, спрямовану на просування страхових послуг від страховика до страхувальника.

На основі цього можна дійти висновку, що страховий маркетинг можна досліджувати як підприємницьку діяльність у сфері збуту (обігу), що спрямована на задоволення потреб страхувальників. Тому страховий маркетинг є системою організації діяльності страховиків,

за якої управлінські рішення ними приймаються на основі вивчення вимог ринку, їх прогнозування та управління ними. Метою страхового маркетингу як комерційної діяльності є створення системи випереджаючого оперативного відображення виробництвом запитів ринку страхових послуг, а відтак, і страхового ринку.

Другий метод страхового маркетингу, а саме дослідження ринку страхових послуг передбачає вирішення питань організації та управління страховою діяльністю страхової компанії, спрямованої на надання таких страхових послуг і в таких кількостях, які відповідають потенційному попиту. При цьому попит створюється зусиллями самої страхової компанії та задовольняється нею. Вважаємо, що визначені С. Л. Єфімовим два методи страхового маркетингу сутнісно взаємопов'язані та доповнюють один одного.

До основних принципів страхового маркетингу Л. Василенко і В. Тринчук зараховують такі: глибоке та всебічне вивчення кон'юнктури страхового ринку, попиту і вимог споживачів; гнучке реагування на запити страхувальників; вплив на формування попиту споживачів в інтересах виробництва; здійснення інновацій [4]. Проте В. В. Шахов подає ширший перелік принципів маркетингу, виділяючи серед них ще й принцип сегментації страхового ринку та виокремлює сектори особистого та майнового страхування [14]. Вважаємо доцільним поєднати усі вищеперераховані принципи страхового маркетингу, що, на нашу думку, дасть можливість глибше і зрозуміліше сформулювати визначення поняття страхового маркетингу.

Доцільно зазначити, що, відповідно до вказаних принципів та попередньо перерахованих функцій страховий маркетинг орієнтується на досягнення високих кількісних, якісних і соціальних показників діяльності страхової компанії, якими є кількість укладених угод, обсяг прибутку, часка страхового поля, охоплена страховиком, розмір внесків і кількість договорів, які припадають на одного працівника, розміри ступеня задоволення запитів клієнтів за обсягом, структурою та якістю послуг, які надає страхова компанія, а також здатність забезпечення страховиком збереження конфіденційної інформації. Про це у своїх наукових працях зазначають О. В. Чеберяко та А. В. Смаль і ми повністю погоджуємось з їхніми висловлюваннями [20].

Висновки. Проведене нами дослідження теоретичних аспектів страхового маркетингу дало можливість узагальнити. В основному визначення страхового маркетингу враховують суть маркетингу як такого та виходять з позицій, що маркетинг у перекладі з англійської означає "дію на ринку", тобто це діяльність у сфері ринків збуту. Маркетинг у класичному розумінні є підприємницькою діяльністю, пов'язаною із просуванням товарів і послуг від виробника до споживача.

Наголосимо, що серед науковців більш поширеними є такі два підходи стосовно розуміння сутності страхового маркетингу, по-перше, це система дій страховика, спрямована на дослідження ринку страхових послуг, по-друге, це система понять і прийомів щодо ефективної взаємодії страховика і страхувальника. Лише деякі дослідники характеризують зміст страхового маркетингу з позиції управління комерційною діяльністю страховика. Та разом з тим, у описаних вище трактуваннях конкретно не визначено кінцевої мети страхового маркетингу.

На основі проведеного критичного аналізу наявних підходів до вияснення сутності страхового маркетингу вважаємо доцільним подати власне визначення терміна "страховий маркетинг", під яким розуміємо вид діяльності страховика, що, по-перше, передбачає дослідження ринку страхових послуг, розробку конкурентоздатних страхових продуктів, визначення ціни на них та формування попиту, застосування новітніх та удосконалення наявних технологій просування до споживачів страхових продуктів як товару, формування на цій основі стратегії розробки нових видів страхових продуктів та взаємовідносин з покупцями, та, по-друге, у кінцевому результаті передбачає не лише отримання прибутку та забезпечення ефективної діяльності страхової компанії, а й утримання конкурентоздатних позицій ринку та збільшення вартості капіталу страховика.

Література:

1. Алексунин В. А. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности: [учебник] / под редакцией проф. Алексунина В. А. – М. : Издательско-книготорговый центр "Маркетинг", 2001. – 516 с.

2. Алиев Б. Х., Вагабова Є. С., Кадиева Р. А. Маркетинговые аспекты развития региональных рынков страхования в России // Финансы и кредит. – 2011. – № 15. – С. 15-19.

3. Алиев Б. Х., Вагабова Є. С., Кадиева Р. А. Специфика организации страхового маркетинга в условиях кризиса // Финансы и кредит. – 2011. – № 23. – С. 22-27.

4. Василенко Л., Тринчук В. Історико – економічні передумови виникнення страхового маркетингу // Фінансова газета. – 2001. – № 19.

5. Говорушко Т. А. Страхові послуги: [навч. посіб.] / Говорушко Т. А. [2-ге видання перероблене і доповнене]. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 344 с.

6. Ефимов С. Л. Деловая практика страхового агента и брокера. – М. : Страховой полис, Издательское объединение ЮНИТИ, 1996. – 416 с.

7. Заруба О. Д. Страхова справа: [підручник] / Заруба О. Д. – К. : Товариство "Знання", КОО, 1998. – 321 с.

8. Загородній А. Р. Фінансово-економічний словник / Загородній А. Р., Вознюк Г. Л. – Львів : Видавництво Національного університету Львівська політехніка, 2005. – 714 с.

9. Зубец А. Н. Маркетинговые исследования страхового рынка – М. : Центр экономики и маркетинга, 2001. – 224 с.

10. Зубец А. Н. Страховой маркетинг – М. : Издательский дом "АНКИЛ", 1998. – 250 с.

11. Осадець О. С. Страхування: [підручник] / керівник авт. колективу і редактор О. С. Осадець [2-е вид. перероб. і доп.]. – К. : КНЕУ, 2002. – 599 с. – С. 122-123.

12. Осадець О. С. Страхування: [підручник] / керівник авт. кол. і наук. ред. О. С. Осадець. – К. : КНЕУ, 1998. – 528 с.

13. Справочник по страховому бизнесу / под редакцией проф. Уткина Э. А. – М. : Ассоциация авторов и издателей "ТАНДЕМ" Издательство ЭКМОС, 1998. – 416 с.

14. Шахов В. В. Страхование: [учебник] / В. В. Шахов. – М. : ЮНИТИ, 2001. – 311 с.

15. Василенко Л., Тринчук В., Історико-економічні передумови виникнення страхового маркетингу // Страхова справа. – № 1 (9) 2003. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://forinsurer.com/public/03/12/07/869.

16. Господарський Кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=436-15.

17. Дєгтяр А., Соболь Р. Напрями розвитку та ефективного регулювання страхового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Pubupr/2010/2010-1/doc/3/01.

18. Економічний словник. Сутність терміну комерція [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dal.sci-lib.com/word013525.html.

19. Офіційний сайт страхової компанії Insurance Marketing Guide. Сутність терміна страховий маркетинг. [Електронний ресурс]. – Режим доступу //http://www. insurancemarketing123.org.

20. Чеберяко О. В., Смаль А. В. Роль маркетингу в підвищенні ефективності страхування та його особливості. [Електронний ресурс]. – Режим доступу //www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vzuk/2008_18 tom_2/251_258.pdf.

УДК 351. 72

Потишняк О. М.,
кандидат економічних наук, доцент кафедри "Менеджмент" Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова

ІННОВАЦІЙНІ ЗМІНИ ЯК ФАКТОР СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ПАРАДИГМИ СУСПІЛЬСТВА

У статті переконливо доведено, що залучення внутрішніх й іноземних інвестицій в інноваційну сферу дозволить багатьом підприємствам мати ефективні інструменти прискорення розвитку пріоритетних сфер виробничої діяльності, спрямованих на досягнення поставлених підприємством інноваційних цілей.

Ключові слова: *інноваційні зміни, фактор, соціально-економічна парадигма, суспільство.*

В статье убедительно доказано, что привлечение внутренних и иностранных инвестиций в инновационную сферу позволит многим предприятиям иметь эффективные инструменты ускорения развития приоритетных сфер производственной деятельности, направленных на достижение поставленных предприятием инновационных целей.

Ключевые слова: *інноваційні зміни, фактор, соціально-економічна парадигма, суспільство.*

It is convincingly well-proven that bringing in of internal and foreign investments in an innovative sphere will allow many enterprises to have effective instruments of acceleration of development of priority spheres of production activity, directed on achievement of the innovative aims put an enterprise.

Keywords: *innovative changes, factor, socio-economic paradigm, society.*

Постановка проблеми. Під інноваційною діяльністю розуміється діяльність колективу, спрямована на забезпечення доведення науково-технічних ідей, винаходів до результату, придатного до практичного застосування та реалізації їх на ринку з метою задоволення потреб суспільства в конкурентоспроможних товарах і послугах. У статті 3 Закону України "Про інвестиційну діяльність" інноваційна діяльність визначається як "одна з форм інвестиційної діяльності", що здійснюється з метою впровадження досягнень науково-технічного прогресу у виробництво і соціальну сферу. Саме інноваційні зміни визначають

© Потишняк О. М., 2011

циклічний характер соціально-економічної еволюції. Тому еволюційний процес в економічній системі відбувається через інноваційний процес. Технологічні інновації стимулюють модернізацію і технічну перебудову суспільства, що змінюється під впливом біфуркацій. Інноватори уособлюють собою механізм і головних дійових осіб "природного добору" шляхів розвитку соціально-економічної системи. Інноваційні зміни, з іншого боку, можуть розглядатися як чинник, що констатує соціально-економічну парадигму суспільства, сприяє створенню його сучасної інноваційної моделі.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Серцевиною інноваційної діяльності на підприємстві є освоєння (комерціалізація) нових видів продукції або методів її виробництва, доставки і реалізації. Визначаючи напрями інноваційної діяльності, керівництво фірми вирішує, на чому зосереджувати увагу: на продуктових чи технологічних інноваціях. При цьому важливо, хто є "ініціатором" інновації: споживач, постачальник чи конкурент.

Проблемам вибору форм, методів та інструментів державного регулювання економіки та інноваційної діяльності приділяли увагу як вітчизняні вчені – В. Александрова, Ю. Бажал, О. Білорус, Д. Богиня, І. Галиця, А. Гальчинський, В. Геєць, Н. Гончарова, Г. Добров, М. Долішній, А. Коренной, А. Поручник, В. Семиноженко, В. Філіпченко та ін., так і іноземні вчені – Г. Бакош, І. Балабанов, Р. Блейк і Дж. Моутон, та ін.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є необхідність переходу до інтенсивного технічного та інноваційного типу розвитку, розглядаючи чинники, які впливають на реалізацію стратегії управління інноваційною діяльністю, а також обмеженість екстенсивних чинників економічного зростання.

Виклад основного матеріалу. Інноваційна діяльність у повному обсязі має комплексний, системний характер і охоплює такі види роботи, як пошук ідей, ліцензій, патентів, кадрів, організацію дослідницької роботи, інженерно-технічну діяльність, яка об'єднує винахідництво, раціоналізацію, конструювання, створення інженерно-технічних об'єктів, інформаційну та маркетингову діяльність. Усе це створює прогресивні умови для інноваційного розвитку та активізації інноваційних процесів. Тобто інноваційна діяльність розглядається як сукупність робіт, які виконуються певними організаційними структурами від зародження ідеї, її розроблення і до комерціалізації в умовах конкуренції. Слід зазначити, що інноваційна діяльність, як і будь-яка інша, потребує організаторських здібностей. Упровадження інновації у життя – складна і цілеспрямована праця, яка покладає на виконавців додаткові обов'язки: бути завзятими і наполегливими. Якщо ці якості відсутні, то ніякий талант і ніякі знання не допоможуть.

Водночас недостатня підтримка інноваційної діяльності державою призвела до розриву зв'язків науки з виробництвом, унаслідок чого зменшилась частка вітчизняної продукції, яка має сучасне наукове забезпечення.

Враховуючи пріоритетність структурної проблеми у контексті економічного зростання, стратегія структурної перебудови та відповідні програмні заходи мають стати провідною складовою, ядром загальнонаціональної стратегії і в цілому соціально-економічного розвитку.

Здійснення науково-технологічного розвитку, реалізація завдань структурно-інноваційної стратегії є найважливішою цільовою функцією інноваційного процесу. Інноваційний процес як процес, що спирається на науку, техніку, економіку, підприємництво й управління, можливий тільки на основі зростання й реалізації інвестицій. Без ефективного розвитку цих складових суспільство приречене на деградацію [1, с. 46].

Підприємства перехідної економіки критичніше ставляться до відбору інновацій, оскільки нова справа в українських умовах є дуже ризикованою. З огляду на завдання інноваційної стратегії в Україні доцільною є модифікація критеріїв виокремлення інноваційних підприємств. При цьому мають бути сформовані відповідні внутрішні умови залучення інвестицій в країнах з перехідною економікою, в тому числі і в Україні. Економічні умови слід створити заздалегідь.

Україна вже сьогодні має бути готовою запропонувати світу нововведення саме радикального характеру, від використання яких можна очікувати значного ефекту. В іншому випадку за відсутності інноваційного характеру нових технологій розвиватися за рахунок традиційних видів діяльності буде важко, оскільки у випадку відсутності цілеспрямованих дій, які забезпечують приплив капіталів до сфери високих технологій, не буде інноваційних змін, а значить, модернізації національної економіки.

Найефективнішими є інвестиції в інновації, де учасники інвестиційного ринку мають можливість одержати досить високий прибуток. Високий потенціал ефективності інновацій забезпечує попит на нововведення з боку суб'єктів господарської діяльності, формуючи ринок науково-технічних, організаційних, економічних і соціальних нововведень.

Вирішальною ознакою інновації є можливість використання нововведення на рівні одного підприємства. Отже, інновація – це нововведення, використання якого призводить до якісних змін у виробництві з метою отримання соціально-економічної вигоди [2, с. 13]. Інвестиції при цьому відіграють основну роль при переведенні нововведення в якісні зміни у виробництво, механізмом якого є інновації.

Більшість прогресивних нововведень знаходить застосування у складних, наукомістких продуктах, енергоощадних і високих технологіях, сфері послуг. За всієї різноманітності новацій досить важливою умовою для їхньої практичної реалізації у нововведеннях є своєчасне і достатнє виділення інноваційних інвестицій.

На варіанти організації інноваційних процесів і напрямів інноваційної діяльності впливає велика низка чинників, у тому числі ціннісний аспект нововведень, наявність конкуренції і т. ін. За ринкової системи економічних відносин основними складовими інноваційної діяльності є: новації, інвестиції і нововведення. Отже, до сфери інноваційної діяльності входять: ринок новацій; ринок чистої конкуренції нововведень (інновацій); ринок інвестиційних ресурсів, орієнтованих на сферу інноваційної діяльності.

Інноваційна діяльність в Україні поки що не набула такого ступеня теоретичного і практичного розвитку, який би сприяв змінам і в інвестиційній політиці, оскільки попередня була незадовільною передусім через високу питому вагу інвестицій у так звані "базові галузі промисловості", а сама функціональна структура інвестицій радикально змінилася.

Особливо актуальна ця проблема для галузей економіки України з традиційно високим інтелектуальним і промисловим потенціалом. Однак і в них не можна констатувати помітних успіхів у сфері інновацій, особливо щодо впровадження новацій у практику, що призводить до неухильного відставання від технічного і технологічного рівня розвитку індустріальних держав. У цьому контексті необхідно виділити такі негативні явища наявної інноваційної політики країни: невисоку частку радикальних, економічно вагомих нововведень; велику тривалість освоєння нововведень виробництвом, що скорочує їхній життєвий цикл; невелику кількість розробок, які мають високий попит на вітчизняних і зарубіжних ринках.

З огляду на це логічно розглянути поняття "інновація" та "інноваційний процес". На думку Ю. Бажала, інновація – це не просто нововведення, а нова виробнича функція. Це зміна технології виробництва, яка має історичне значення, і є необхідною. Інновація є стрибком від старої виробничої функції до нової, але не кожне нововведення, нове виробництво є інновацією [1]. В економічній літературі можна зустріти й інші визначення, які частково розкривають суть інновацій, але за цими визначеннями можна зрозуміти суть предмета інновації.

Тому однією з найактуальніших проблем сучасного стану життя суспільства є розкриття внутрішньої сутності інформатизації як глобального інноваційного процесу і розроблення на цій основі стратегії соціально-економічного поступу.

Використовуючи інноваційно-цільову стратегію, передові компанії країн зі сталою економікою у прагненні до лідерства сформува-

ли концепцію створення виробничих систем нового покоління, що працюють у режимі так званого "інноваційного конвеєра", який являє собою процес прискореної реалізації різного роду прогресивних нововведень. Аналіз реалізації концепції на прикладі багатьох розвинутих країн (США, Канади, Німеччини, Великобританії, Японії тощо) засвідчив її ефективність. Україна тільки-но ступивши на шлях ринкової перебудови, зіткнулася із серйозними соціально-політичними, фінансово-економічними та іншими проблемами, які необхідно вирішувати дуже швидкими темпами [3].

Інвестування інноваційної діяльності в Україні залишається на дуже низькому рівні, хоча в нашій державі вона може бути важливим важелем усунення багатьох кризових явищ: стимулом у розвитку фундаментальної науки; протидією втраті наукового потенціалу внаслідок виїзду вчених за кордон; вирішуванням екологічних проблем, сприянням прискоренню конверсії військового виробництва з максимальним ефектом для перетворення технологічних основ цивільного виробництва; забезпеченням проведення структурної перебудови і господарського піднесення регіонів та окремих галузей народного господарства; сприянням вирішенню проблеми послаблення залежності від імпорту нових технологій та скорочення бюджетного дефіциту і платіжного балансу тощо.

Важливу роль інноваційна діяльність може відіграти і в розвитку ринкових відносин, у подоланні монополізму в країні. Як свідчить зарубіжна практика, інновації дають найбільший економічний і соціальний ефект.

Перехід на інноваційний шлях розвитку неможливий без економічних реформ. Сучасний вітчизняний ринок інновацій передбачає створення реальних умов для переходу економіки на інноваційно-інвестиційну модель розвитку та "впровадження механізму диференційованого пільгового оподаткування підприємств залежно від рівня їхньої інноваційної активності, стимулювання науково-дослідних та дослідно-конструкторських установ і організацій до введення в господарський обіг нематеріальних активів, утворення галузевих інноваційних фондів" [3]. Реалізація інноваційно-інвестиційної моделі спонукає підприємства продукувати інноваційні товари і послуги. Саме на такому шляху, на нашу думку, слід активніше залучати економічні важелі впливу для оновлення виробництва, яке спроможне конкурувати на світовому ринку. Однак нині на більшості підприємств України інноваційна діяльність не здійснюється, а окремі спроби впровадження інновацій стримуються безліччю перешкод на мікро– та макрорівні. Освоєння підприємствами нових технологій та інновацій потребує об`єктивної оцінки їхніх параметрів і визначення характеристик потенціалу, які мають важливе значення при здійсненні інвестиційної

діяльності шляхом розроблення та реалізації нової інноваційної політики розвитку країни. Сьогодні в Україні іншого шляху розвитку, крім інноваційного, немає, оскільки старіння основного капіталу та методів управління дійшли крайньої межі при наявності значного інноваційного потенціалу, який, на жаль, поступово руйнується. З огляду на це аналіз інноваційного потенціалу та інноваційно-пріоритетних напрямів структурної перебудови економіки є актуальним.

При формуванні інноваційної політики характерним є активне вивчення й освоєння досвіду країн із розвинутою ринковою економікою з обов'язковою адаптацією до умов нашої країни, а також розвиток вітчизняної науки та практики з урахуванням набутих досягнень, традицій і особливостей.

Докорінне реформування виробництва в Україні неможливе без великомасштабних інституціональних та організаційно-економічних перетворень. Здійснення структурних зрушень в економіці України передбачає активне перепрофілювання багатьох підприємств, формування нових коопераційних зв`язків, що забезпечують можливість реалізації перспективних науково-технічних програм розвитку виробництва. Це потребує залучення великого обсягу довгострокових інвестицій. Залучення внутрішніх та іноземних інвестицій, передусім, у науково-виробничу сферу, дасть змогу багатьом підприємствам мати ефективні інструменти прискорення розвитку пріоритетних сфер виробничої діяльності.

Природньо, що кожна така вихідна методологічна настанова великою мірою визначає характер формування державою інвестиційного середовища, у якому функціонує економіка. При цьому якісне підвищення згаданого середовища є умовою життєдіяльності й основою стабільності стану підприємств у ринковій економіці та позитивно впливає на їхню фінансову стійкість.

Достатній інноваційний потенціал підприємства дасть змогу трансформувати конкурентне середовище в економіці України. Саме конкуренція є ефективним координаційним інструментом, дійовим механізмом відтворення інноваційного потенціалу, узгодження економічних інтересів різних суб'єктів. Крім того, конкуренція також генерує дійові стимули для того, щоб підтримувати ініціативний характер інноваційної діяльності, здійснювати науково-технічне оновлення виробництва, а для економічних агентів забезпечує реальні можливості вільного вибору господарського маневру, культивує ринковий компонент практичних навичок і знань.

Держава може впливати на зовнішні й внутрішні чинники трансформації конкурентного середовища, які пов'язуються, відповідно, з дією ринкових механізмів та реалізацією інноваційного потенціалу підприємства. Однак відсутність системи і програмного забезпечен-

ня стратегії інвестиційної діяльності вважається основною причиною повільного розвитку інноваційного потенціалу підприємств.

Існують й інші причини, а саме: неопрацьованість методик та механізму управління інноваційною діяльністю на рівні підприємств, що зумовлює їхню несприйнятливість до інновацій. Отже, щоб керування процесом залучення нових технологій у господарську діяльність стало комплексним і системним, необхідно здійснити оцінку інноваційного підприємства. Призначення цього методу полягає в тому, що він дозволяє установити динамічну відповідність між поточною виробничою і стратегічною інноваційною діяльністю підприємств і здійснити попередній фінансовий контроль на користь реалізації тієї або іншої технології. Такий підхід сприяє встановленню динамічної відповідності між фінансовим забезпеченням поточних виробничих запасів і інвестиційних витрат на інноваційний розвиток підприємства. Визначення на цій основі інноваційного потенціалу дозволяє проконтролювати слушність обраного напряму інноваційного розвитку з позицій сучасного і подальшого фінансового стану підприємства. Такий метод може стати змістовною основою попереднього контролю і є заключною ланкою у визначенні стратегії інноваційного розвитку.

Таким чином, з огляду на сучасний стан економіки України, необхідне удосконалення механізмів управління інноваційною діяльністю підприємств на основі впровадження нових технологій управління. У нашій країні набув популярності контролінг – методика управління інноваційно-інвестиційною моделлю розвитку підприємств, спрямована на вивчення тенденцій розвитку його мікро– і макросередовища, виявлення резервів і удосконалення координації систем управління інноваційною діяльністю з використанням нових інформаційних технологій і сучасних методів прийняття рішень для забезпечення реалізації інноваційного потенціалу підприємства. Однак ринкова ситуація в Україні не є достатньо стабільною для того, щоб методологічні нововведення, привнесені контролінгом, дали бажаний результат при підготовці й реалізації управлінських рішень, спрямованих на досягнення поставлених підприємством економічних цілей. Спираючись на вищевикладене, можна стверджувати, що концепція контролінгу має бути відповідно адаптована до реалій перехідної економіки [4]. Одним із способів такої адаптації є процес розроблення і впровадження будь-якої інновації, метою якого є забезпечення потреб економіки у нововведеннях як економічних благах, необхідних для її розвитку [1].

Для багатьох вітчизняних підприємств уже скоординовані методичні підходи до реалізації їхнього інноваційного потенціалу. Вони не набули рис практичної методології, але в сучасних умовах дедалі більше з них досягають тієї стадії розвитку, за якої реалізація такої стратегії у поточній діяльності перетворюється в найактуальнішу проблему управ-

ління інноваційним потенціалом підприємств. Серед причин повільного впровадження такого підходу у вітчизняних підприємствах – відсутність теоретико-методологічних досліджень, рекомендацій і формалізованого аналітичного інструментарію, адапто-ваних до реалій сьогодення, складність практичної реалізації теоретичних положень, недостатній рівень спеціальної підготовки менеджерів підприємств. З огляду на викладене, очевидно, що на сучасному етапі вкрай актуальними є розробки у сфері інноваційної сприйнятливості й спроможності підприємств, які забезпечать підвищення ефективності інноваційної діяльності.

На механізм управління процесом реалізації стратегії підвищення активності інноваційної діяльності впливають чинники зовнішнього і внутрішнього середовища підприємств. Під зовнішніми чинниками мають на увазі ті умови, що їх підприємці, як правило, не в змозі змінити, але повинні їх прогнозувати і враховувати, оскільки вони істотно впливають на інноваційну діяльність. Згідно із загальною теорією управління зовнішні чинники доцільно поділити на дві групи. Перша група – це чинники безпосереднього впливу, основні з них: законодавство, що врегульовує підприємницьку діяльність; непередбачені дії органів державного управління; взаємодія з партнерами, конкуренція та ін. Друга група – чинники опосередкованого впливу, основні з них: науково-технічний прогрес; політична ситуація; економічні зрушення в країні та галузі; зрушення на міжнародній арені та інше.

На реалізацію стратегії управління інноваційною діяльністю впливають такі групи чинників: цілі, завдання і стратегія підприємства, кваліфікаційний, страховий та якісний склад працівників; управління й організаційні структури, їхнє інформаційне й ресурсне забезпечення, оцінка внутрішніх і зовнішніх можливостей та обмежень.

Механізм упровадження методів реалізації інноваційного потенціалу передбачає наявність таких етапів: підготовчий етап, зміна системи управління, стабілізація. Крім того, механізм упровадження методів реалізації інноваційного потенціалу передбачає, що використання економічних методів має супроводжуватися ефективними механізмами їхньої державної підтримки та формування фінансових і законодавчих стимулів для здійснення інноваційних технологій і підприємництва у сфері науки й науково-технічної діяльності, що є найважливішим напрямом державного регулювання в інноваційній сфері. До стимулів державного регулювання в науковій та науково-технічній діяльності належать: кредити, податкові та амортизаційні пільги; коригування антимонопольного законодавства; зовнішньоекономічні преференції; інформаційно-консультаційна підтримка; інші фінансові пільги.

Висновки. Отже, ефективною формою державної підтримки інноваційної та наукової діяльності є створення за участю держави

вишівсько-промислових дослідницьких центрів. Завдання полягає у стимулюванні об'єднання фінансових ресурсів і матеріально-технічної бази промисловості з кваліфікованими кадрами ВНЗ. Засобами такого стимулювання можуть бути фінансування початкових витрат вишівсько-промислових центрів із коштів державного бюджету; видача підприємствам-учасникам безкоштовних ліцензій на використання розроблених винаходів і відкриттів.

Позначення нових напрямів інноваційної діяльності, а головне – знаходження власної технічної парадигми, потребує залучення інвестицій. Наростаючий приплив інвестиційних ресурсів, що сприяє активізації інноваційної діяльності, стає своєрідним вираженням внутрішньої економічної сили та фінансової безпеки країни. Залучення внутрішніх й іноземних інвестицій в інноваційну сферу дозволить багатьом підприємствам мати ефективні інструменти прискорення розвитку пріоритетних сфер виробничої діяльності, спрямованих на досягнення поставлених підприємством інноваційних цілей.

Література:

1. Бажал Ю. М. Економічна теорія технологічних змін : навчальний посібник / Ю. М. Бажал. – К. : Заповіт, 1996. – 240 с.

2. Балабанов П. Т. Инновационный менеджмент / П. Т. Балабанов. – М.-Харьков-Минск, 2001. – 303 с.

3. Геєць В. М. Інноватівно-інноваційний шлях розвитку – модернізаційний проект розвитку української економіки і суспільства початку XXI століття / В. М. Геєць // Банківська справа. – 2003. – № 4 (52). – С. 3-32.

4. Йохна М. А. Економіка і організація інноваційної діяльності : навчальний посібник / М. А. Йохна, В. В. Стадник. – К. : Видавничий центр "Академія", 2005. – 400 с.

5. Касич А. О. Стратегічні орієнтири інноваційного розвитку машинобудування України / А. О. Касич // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 7. – С. 32-40.

6. Космидайло І. В. Проблеми інноваційного розвитку в Україні та шляхи їх вирішення / І. В. Космидайло // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 2. – С. 20-27.

7. Кучер Г. Економіка України у контексті інноваційного розвитку / Г. Кучер // Наука та інновації. – 2008. – № 3. – С. 58-59.

8. Марченко О. В. Визначення необхідних і достатніх умов для інноваційного розвитку підприємства / О. В. Марченко // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 6. – С. 158-164.

9. Міщук О. В. Фінансове забезпечення економічного зростання в умовах реалізації інвестиційно-інноваційної політики / О. В. Міщук // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 2. – С. 25-30.

10. Новицький В. Імперативи інноваційного процесу / В. Новицький // Економіка України. – 2007. – № 2. – С. 45-52.

УДК 336.76

Стащук О. В.,
кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів і кредиту Волинського національного університету імені Лесі Українки,
Підцерковний Б.,
студент 3-го курсу економічного факультету Волинського національного університету імені Лесі Українки

ТЕХНІЧНИЙ АНАЛІЗ РИНКУ ФОРЕКС

У статті розглянуто сутність технічного аналізу ринку Форекс, проаналізовано види технічного аналізу та їхні складові елементи. Визначено особливості та переваги стратегій одержання прибутку на ринку Форекс.
Ключові слова: *Форекс, ціна, купівля, продаж, ринок, технічний аналіз, лінії опору, лінії підтримки, японські свічки, трендові індикатори, осцилятори, стратегії.*

Статья рассматривает сущность технического анализа рынка Форекс. Исследовано виды технического анализа и их составные элементы. Определены особенности стратегии получения прибыли на рынке Форекс.
Ключевые слова: *Форекс, цена, покупка, продажа, рынок, технический анализ, линии сопротивления, линии поддержки, японские свечи, трендовые индикаторы, осцилляторы, стратегии.*

The essence of technical analysis of Forex market is considered in this article. The types of technical analysis and their components are researched. The main strategies to profit from Forex and their specialities are offered.
Key words: *Forex, price, buy, sell, market, technical analysis, resistance lines, support lines, candlesticks, trend indicators, oscillators, strategies.*

Постановка проблеми. Протягом останніх років валюта стала одним із найпопулярніших фінансових інструментів. Це зумовлено тим, що торгівля на ринку Форекс є ефективним способом одержання прибутку при незначних трансакційних витратах та високій ліквідності активів. За даними Всесвітнього банку міжнародних розрахунків, щоденний обсяг операцій на ринку Форекс у 2010 році становив 4 трильйони доларів. Наявність маржинальної торгівлі робить міжнародний валютний ринок доступним і для фізичних осіб, хоча маркет-мейкера-

© Стащук О. В., Підцерковний Б., 2011

ми є комерційні та центральні банки, інвестиційні фонди, транснаціональні корпорації.

Для аналізу ринку Форекс більшість трейдерів застосовує технічний аналіз, при проведенні якого увага звертається лише на графік руху ціни за певний період часу без врахування політичних, економічних чинників. Тут існує велика кількість різноманітних інструментів, теорій, стратегій, які дають змогу за допомогою аналізу часових рядів спрогнозувати поведінку ціни в майбутньому. Тому здійснення технічного аналізу є актуальним не тільки на ринку Форекс, а й на фондовому і ф'ючерсному ринках.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання технічного аналізу ринку Форекс практично не розглядалося у вітчизняній науковій економічній періодиці. Це, насамперед, пов'язано із становленням фінансового ринку України, новизною та практичною спрямованістю технічного аналізу. Дослідженням питань, пов'язаних із технічним аналізом ринку Форекс, займалися такі іноземні науковці та практики з питань фінансів, як А. Куликов, Б. Вільямс, Г. Моріс, Ч. Доу, К. Лука, Р. Колбі, М. Кан, Дж. Аппель, Е. Найман, К. Лін та інші.

Мета і завдання дослідження. Метою нашого дослідження є висвітлення особливостей проведення технічного аналізу на ринку Форекс, для пояснення якої ми виділили такі завдання: 1) розгляд аксіом технічного аналізу; 2) опис методів класичного технічного аналізу; 3) визначення умов застосування основних комп'ютерних індикаторів аналізу ринку Форекс; 4) оцінка окремих стратегій отримання прибутку на ринку Форекс.

Виклад основного матеріалу. У 1900 році Чарльз Доу опублікував теорію, яка описує поведінку цін акцій у часі. Вона включає 6 постулатів, три з яких протягом XX століття стали аксіомами технічного аналізу фінансових ринків:

Ціна враховує все. Будь-який чинник, що впливає на ціну (економічний, політичний або психологічний), вже врахований ринком і включений у процесі формування ціни.

Ціна рухається направлено. Головним завданням технічного аналізу є визначення напряму руху цін для використання у торгівлі. Тому здійснювати операції варто відповідно до тенденції на ринку. Розрізняють 3 види трендів: "бичачий" (ціна рухається вгору), "ведмежий" (ціна рухається вниз), бічний (ціна практично не змінюється).

Історія повторюється. Ця аксіома заснована на припущенні про незмінність людської психології. Якщо протягом певного періоду часу ситуація розвивалася визначеним чином, то немає підстав вважати, що при аналогічних початкових умовах учасники ринку будуть діяти інакше [1, с. 63-64].

Весь технічний аналіз умовно поділяють на 2 види залежно від методів, що застосовуються: класичний технічний аналіз, заснований на вивченні та аналізі саме цінових графіків; комп'ютерний технічний аналіз, побудований на використанні методів математичної статистики та спеціальних алгоритмів обробки даних.

Класичний технічний аналіз передбачає виявлення тих чи інших тенденцій на ринку, аналіз японських свічок, пошук графічних фігур продовження або розвороту тренду, побудову ліній опору або підтримки. Розглянемо детальніше деякі методи.

1. Японські свічки – спосіб технічного аналізу, який виник у XVIII столітті в Японії і використовувався для обчислення прогнозу вартості нового урожаю рису. Будується свічка за цінами "open" (відкриття позиції), "high" (найвища ціна), "low" (найнижча ціна), "close" (закриття позиції). Відстань між "open" і "close" утворюють тіло свічки, яке набуває вигляду прямокутника. Коли "close>open", то свічка має світле забарвлення, в протилежному випадку – темний колір. Вертикальна лінія між тілом і найвищою ціною періоду називається верхньою тінню свічки. Аналогічна лінія, проведена від тіла до найнижчої ціни періоду, є нижньою тінню свічки [5].

Сьогодні майже усі трейдери використовують японські свічки для представлення графіку руху ціни валютної пари. Це дає змогу візуально оцінити наявність і силу того чи іншого тренду. А на основі різноманітних моделей розвороту ("молот", повішений", "дожі", "просвіт у хмарах", "завіса із темних хмар") можна спрогнозувати зміну тренду.

2. Графічні фігури є досить суб'єктивним методом класичного технічного аналізу, адже він залежить від погляду на ринок у цілому і поточну ситуацію окремо. Є фігури продовження ("прапорці", вимпели") або розвороту тренду ("голова і плечі", "зворотня голова і плечі", "подвійне дно", "потрійне дно", "подвійна вершина", "потрійна вершина") [1, с. 76].

3. Лінія, яку ціна не може пробити вниз, називається лінією підтримки (Support-sup), а лінія, яку ціна не може пробити вгору, називається лінією опору (Resistance-res). Канал, що утворюється в результаті проведення паралельних ліній (sup, res), називається оптимальним діапазоном торгових змін. При цьому існують правила, які необхідно враховувати при аналізі ринку Форекс за допомогою ліній підтримки або опору:

– чим більший діапазон цін в області підтримки або опору, тим ця область сильніша;

– як тільки ціна наближаються до підтримки або опору, необхідно зробити вказівку: "продати нижче наявного рівня цін" (якщо відкрита позиція на купівлю), або дати розпорядження: "закрити позицію на продаж вище наявного рівня цін" (якщо відкрита позиція на продаж);

– аналіз по лініях підтримки або опору більш точний на довгострокових періодах, ніж на короткострокових;

– пробиття рівнів підтримки або опору саме по собі не є сигналом купівлі або продажу – необхідно, щоб й інші інструменти технічного аналізу давали сигнал для здійснення відповідної операції [7].

При комп'ютерному аналізі використовують велику кількість різноманітних індикаторів, які умовно групують на 2 частини: трендові індикатори і осцилятори. Розглянемо коротко найбільш вживані із них.

"Moving Average" – найбільш часто використовуваний індикатор в технічному аналізі. Ковзаюча середня визначає середнє значення ціни інструмента за визначений період. Коли графік руху ціни піднімається вище значення "Moving Average", виникає сигнал для купівлі валютної пари. У протилежному випадку з'являється сигнал для продажу. Вказаний індикатор використовується періоди в наявності "бичачого" або "ведмежого" тренду, а при бічному не ефективний [3].

"Moving Average Convergence-Divergence" (MACD) – осцилятор, розроблений Джеральдом Аппелем. Найчастіше MACD використовується при бічному русі ціни, досить точно показуючи точки входу і виходу з ринку. Цей осцилятор застосовують для виявлення дивергенції – розходження напряму руху індикатора і ціни, що дає змогу виявити розворот тренду [1, с. 89].

Осцилятор "Relative Strength Index" (RSI) сигналізує про прагнення ринку до зміни тренду, змінюючи своє значення від 0 до 100%. Оптимальним рівнем для продажу активів вважається значення RSI більше 80% (зона перекупленості), для купівлі – 20 % (зона перепроданості), але при бічних трендах дані зони, як правило, відрізняються (наприклад, 70% і 30%) [1, с. 91].

Осцилятор "Stochastic Oscillator" виводиться на графіку у вигляді двох ліній: % K і % D. Перша лінія малюється суцільною, а друга – пунктирною. Осцилятор змінює своє значення від 0 до 100%. На відміну від RSI, Stochastic Oscillator швидко показує зміни настроїв ринку. Сигналом на купівлю активу є вихід осцилятора із зони перепроданості (більше 20%), на продаж – вихід із зони перекупленості (менше 80%) [4].

Окреме застосування якого-небудь трендового індикатора, осцилятора, методу класичного технічного аналізу часто призводить до отримання хибних результатів і, як наслідок, до втрати трейдером активів. Тому важливе місце для мінімізації ризиків на ринку Форекс має наявність торгової стратегії, яка передбачає набір певних елементів технічного аналізу та визначення умов їх застосування. Очевидно, що вибір стратегії є індивідуальною справою і залежить від самого

трейдера та умов на ринку, однак можна виділити декілька поширених торгових стратегій.

Досить часто учасники ринку Форекс використовують стратегію "Торгівля проти "подвійних нулів". Вона ґрунтується на тому, що трейдери мають схильність розміщувати ордери на фіксацію прибутку поблизу "подвійних нулів" (1,3200; 0,9400 тощо). Тому переважно там формуються лінії спротиву або підтримки. Необхідним є те, щоб ці лінії підтверджували "Moving average", смуги Боліндже́ра або рівні Фібоначі. Після цього залежно від тренду, який розвивався до "подвійних нулів", ставимо операцію на купівлю чи продаж валютної пари [2, с. 111-112].

Стратегія "Метод Пур'я" використовується при торгівлі середньо– та високоволатильними активами на годинному графіку. У цьому випадку застосовуємо дві повільних Moving Average з періодами 85 і 75 відповідно та одну швидку MA з періодом 5. Також застосовуємо осцилятор **MACD** із такими параметрами: швидкий EMA 15, повільний EMA 26, MACD SMA 1.

Відкриваємо операцію продажу, коли швидка MA перетинає обидві повільні MA зверху вниз, а MACD закривається нижче нульового рівня. Відкриваємо операцію купівлі, коли швидка MA перетинає обидві повільні MA знизу вверх, а MACD закривається вище нульового рівня.

Стратегія "Метод аутсайдингу" передбачає встановлення на 15-хвилинному графіку EMA (експоненційної ковзаючої середньої) з періодом 9. Відкриваємо операцію лише тоді, якщо тіло і тіні японської свічки не торкаються EMA (9). На "бичачому" ринку це буде операція купівлі, на "ведмежому" – продажу [6].

Висновки. Отже, в результаті дослідження ми дійшли висновку, що технічний аналіз – це ефективний спосіб для прийняття рішень стосовно здійснення операцій на ринку Форекс завдяки своїй доступності, швидкості, зручності та різноманітності індикаторів, які застосовуються для з'ясування динаміки змін цін активів. Головним завданням трейдера є вибір такого набору методів класичного технічного аналізу, комп'ютерних індикаторів, який би якомога точніше показував моменти відкриття і закриття торгових позицій. Використання тої чи іншої стратегії на ринку Форекс залежить від часового періоду аналізу, тенденцій на ринку, особливостей руху графіку цін конкретної валютної пари.

Література:

1. Куликов А. Форекс для начинающих / А. Куликов. – СПб. : Питер, 2003. – 368 с. : ил.

2. Лин К. Дейтрейдинг на рынке Forex. Стратегии извлечения прибыли / Кетти Лин; Пер. с англ. – 4-е изд. – М. : Альпина Паблишерз, 2011. – 237 с.

3. Скользящее среднее [Електронний ресурс] : Все о зароботке в интернете. – Форекс. – Технический анализ. – Режим доступа : http://earninguide.biz/forex-tech2.php.

4. Стохастический осциллятор (Stochastic Oscillator) [Електронний ресурс] : Учебник Форекс. – Технический анализ Forex (Форекс). – Режим доступа: http://enc.fxeuroclub.ru/115/.

5. Японські свічки [Електронний ресурс] : Специфічний аналіз Форекс. – Режим доступу: http://skeptik.dp.ua/specyfichnyj-analiz-foreks-yaponski-svichky.html.

6. Скальпирующие Стратегии Форекс [Електронний ресурс]. – Режим доступа : http://strategy4you.ru/skalpiruyushhie-strategii-foreks/page/2.

7. Лінії підтримки і опору на ринку Форекс [Електронний ресурс] : Бізнес та фінанси. – Режим доступу : http://ukrarticles.pp.ua/biznes-i-finansy/19885-linii-podderzhki-i-soprotivleniya-na-rynke-foreks.html.

УДК: 368. 021:005(075. 8)

Супрун А. А.,
кандидат економічних наук, доцент Криворізького економічного інституту

ВПЛИВ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ НА СТРАХОВИЙ СЕКТОР

У статті проведено аналіз причин і наслідків фінансово-економічної кризи в страховому секторі України, США та низки країн ЄС. Визначені відмінності протікання кризи в страховому і банківському секторах економіки. Проаналізований механізм розвитку кризових явищ. Оцінено можливості превентивних заходів щодо раннього попередження криз у страховому секторі та пропоновано чимало заходів з удосконалення державного регулювання страхової галузі.

Ключові слова: *фінансова криза, страховий сектор, бізнес-модель, страховики, перестраховики, автострахування, капіталізація.*

В статье проведен анализ причин и последствий финансово-экономического кризиса в страховом секторе Украины, США и ряда стран ЕС. Определены отличия протекания кризиса в страховом и банковском секторах экономики. Проанализирован механизм развития кризисных явлений. Оценены возможности превентивных мероприятий по раннему предупреждению кризисов в страховом секторе и предложен ряд мероприятий по усовершенствованию государственного регулирования страховой отрасли.

Ключевые слова: *финансовый кризис, страховой сектор, бизнес-модель, страховщики, перестраховщики, автострахование, капитализация.*

In the article analyzes the causes and consequences of the financial and economic crisis in the insurance sector of Ukraine, the United States and several EU countries. Identified differences occurrence of crisis in the insurance and banking sectors. The possibilities of preventive measures for early prevention of crises in the insurance sector and proposed a number of measures to improve state regulation of the insurance industry.

Key words: *financial crisis, the insurance sector, the business model, insurers, reinsurers, car insurance, capitalization.*

Постановка проблеми. Вивчення матеріалів щодо функціонування страхового ринку України в умовах фінансово-економічної кризи показало, що його фінансові й іміджеві втрати були більшими, ніж втрати, що мали місце на страхових ринках розвинених країн світу.

© Супрун А. А., 2011

Більшість українських страховиків засвідчили тотальну неготовність працювати в умовах кризи. Отже, постає потреба в системному вивченні впливу кризи на страховий ринок, пошуку відмінностей у процесах, які відбувалися на страхових ринках різних країн у кризові часи, з метою формування універсальних підходів до антикризового фінансового управління.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання виникнення фінансових криз, особливостей їх протікання, взаємозв'язку глобалізації і фінансово-економічних криз, причин виникнення і особливостей функціонування в умовах кризи окремих галузей або окремих підприємств досліджуються вітчизняними економістами та вченими. Доцільно зазначити, що досить значна кількість вчених вивчали антикризове управління на підприємствах (О. О. Терещенко, О. М. Скібіцький, В. П. Кукоба, Л. С. Бляхман, В. А. Барінов, А. Г. Грязнова).

Великий обсяг матеріалу за наслідками фінансово-економічної кризи в страхових компаніях опрацьовано відомою європейською асоціацією CEA. Ці матеріали вказують на те, що в європейських країнах від фінансово-економічної кризи банки постраждали більше, ніж страхові компанії. Так сталося тому, що інституційне середовище, в якому функціонували європейські страховики, було дуже надійним, в той час як в Україні такої надійності не спостерігалося.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є з'ясування причин виникнення фінансово-економічної кризи; взаємозв'язків між проходженням фінансово-економічної кризи в реальному і фінансовому секторах економіки, поширенню кризи на страхову галузь. Для досягнення мети необхідно вирішити такі завдання: проаналізувати висвітлення причин виникнення кризи і її поширення на страховий сектор за кордоном; визначити особливості впливу кризи на український страховий сектор; оцінити відмінності проходження фінансово-економічної кризи в українському страховому секторі і за кордоном.

Виклад основного матеріалу. Фінансові кризи стали невід'ємною складовою ринкової економіки і вже мають свою історію. Попри велику кількість наукових досліджень кризових явищ, досі відсутнє чітке уявлення і одностайна думка щодо можливостей уникнення фінансових криз у майбутньому. Кожна криза має свої особливості, але найчастіше появу кризових явищ пов'язують із заборгованістю за кредитами (появою так званих "фінансових пузирів"), і з наступним знеціненням активів.

На рис. 1 відображено боргове навантаження домогосподарств, компаній та уряду США.

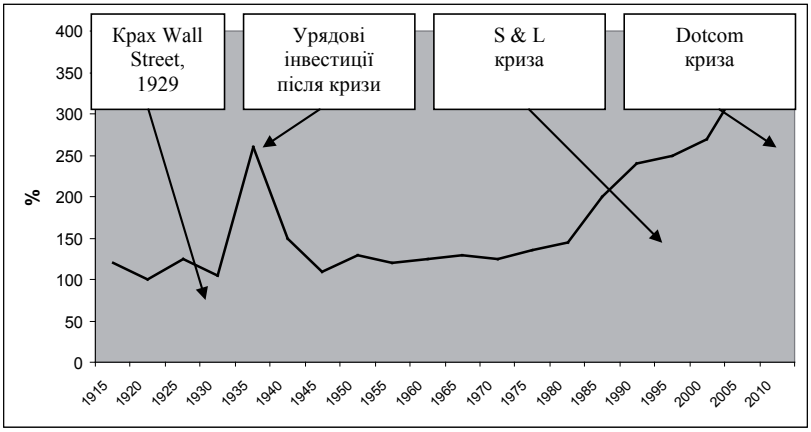


Рис. 1. Боргове навантаження домогосподарств, компаній та уряду США, % до ВВП* [1]

****Джерело:** дані Європейської страхової та перестрахової федерації.*

Можна побачити, що в XX сторіччі відбулося різке зростання боргового навантаження в часи Великої депресії, коли уряд різко збільшив державні витрати, фінансуючи суспільні роботи і державну допомогу безробітним, намагаючись у такий спосіб пожвавити економіку (і такі дії дали позитивні результати). В часи Другої світової війни державний борг США зменшувався, оскільки країна стала найбільшим світовим кредитором, а в післявоєнний час почав плавно зростати. Різке зростання заборгованості почалося в другій половині 80-х років, після чого вже не припинялося. Криза виникла майже одночасно в банківській сфері, сфері нерухомості і швидко перекинулася в реальний сектор. При цьому кризою відразу були охоплені розвинені країни, а трохи згодом вона перекинулася на країни, що розвиваються.

Остання криза привела до безпрецедентного за останні десятиріччя спаду виробництва як у розвинених країнах світу, так і в тих, що розвиваються. Зменшення обсягів промислового виробництва, будівництва призвело до скорочення попиту на сировинні товари і енергоносії. Усі ці процеси негативно позначилися на страховій галузі, а саме:

– зменшилися надходження страхових премій у страхуванні промислових ризиків, в тому числі ризиків відповідальності та ризиків катастроф;

– зменшилися надходження страхових премій у сфері страхування будівельно-монтажних ризиків;

– зменшилися надходження страхових премій в автострахуванні.

На останньому пункті треба зупинитися більш детально. Автострахування має велике значення для страхового сектору, зважаючи на масовість автотранспорту і велику кількість ризиків, що формуються в цьому секторі. В Україні автострахування, безумовно, було рушійною силою розвитку страхового ринку в докризовому періоді. Прослідковується чітка кореляція між зростанням продажу автомобілів в кредит і зростанням обсягів надходження страхових премій [2, с. 88]. У страховому портфелі багатьох українських страховиків і в докризовому періоді, і зараз домінує автострахування. У 2008-2009 роках відбулося безпрецедентне падіння обсягів виробництва і реалізації нових автомобілів.

За статистичними даними, обсяг реалізації нових автомобілів в світі в 2008 році зменшився на 28% (в Україні цей показник оцінюють як 60-70% тільки в 2009 році, оскільки криза в Україні почалася дещо пізніше). За основними торговельними марками падіння обсягів продаж нових автомобілів мало такий вигляд: "Chrysler" – 42%; "Ford" – 33%; "Nissan" – 29%; "General Motors" – 28%; "Toyota" – 24% [3, с. 52]. За рахунок зменшення продажу автомобілів ті компанії, які активно займалися автострахуванням, отримали від'ємний грошовий потік, а згодом і суттєві збитки.

Фінансово-економічна криза призвела до суттєвої втрати капіталізації в багатьох галузях економіки. Але фінансовий сектор постраждав більше, ніж реальний. Падіння капіталізації у фінансовому секторі, порівняно з середніми показниками, відображено на рисунку 2.

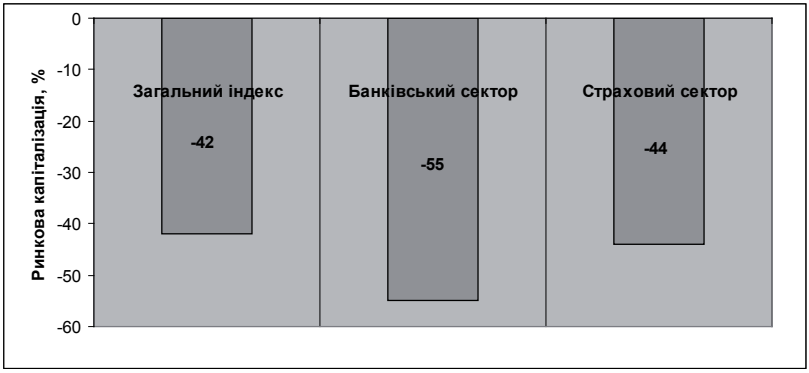


Рис. 2. Зменшення капіталізації компаній за секторами економіки і в фінансовому секторі ЄС* [1]

***Джерело:** *дані Європейської страхової та перестрахової федерації.*

За наведеними даними можна побачити, що падіння капіталізації компаній у страховому секторі було суттєво меншим, ніж у банківському, але дещо більшим, ніж у середньому по економіці. Менше падіння в страховому секторі, ніж у банківському, пов'язано з відмінністю бізнес-моделей фінансових установ. Страхові компанії за надані послуги отримують кошти авансом і не мають права надавати кредити. Це робить їх більш стійкими, ніж банки, основною активною операцією яких є кредитування. В самому страховому секторі також є диференціація за обсягами зменшення капіталізації (рис. 3).

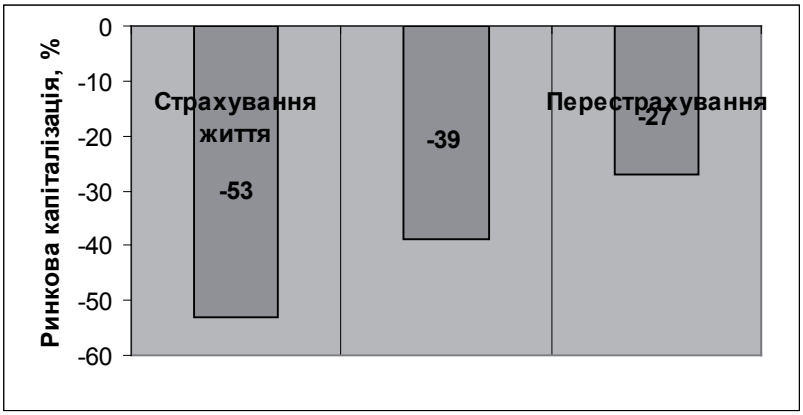


Рис. 3. Зменшення капіталізації компаній, що працюють у сфері страхування в країнах ЄС* [1]

***Джерело:** *дані Європейської страхової та перестрахової федерації.*

Найбільш стійкими до кризи виявися компанії, що працюють у сфері перестрахування. Попит на послуги таких компаній є менш еластичним, ніж на послуги прямих страховиків. Майже жодна страхова операція не здійснюється без перестрахування, а концентрація капіталу в цій сфері вища, ніж концентрація капіталу в прямому страхуванні. Найбільших втрат зазнали страховики, що здійснюють страхування життя. Це пов'язано з декількома чинниками:

– попит на послуги компаній зі страхування життя є надзвичайно еластичним. Зменшення доходів населення відразу призводить до зменшення укладення нових договорів, а часто і до неможливості здійснення чергових платежів за раніше укладеними договорами;

– знецінення довгострокових фінансових активів викликає збільшення ризиків, пов'язаних з фінансовою діяльністю компаній зі страхування життя, а отже, викликає зменшення вартості їх акцій;

– компанії зі страхування життя мають право надавати кредити своїм страхувальникам, і в цій сфері також виникають проблеми, коли ситуація в економіці розвивається за кризовим сценарієм.

Попри вказані негативні чинники компанії зі страхування життя у своїй більшості не збанкрутували. Це пояснюється такими чинниками:

– зважаючи на важливість страхування життя як елементу соціального захисту населення, уряди розвинених країн надавали значну фінансову допомогу компаніям зі страхування життя. Показовим є приклад страхової компанії AIG, якій американській уряд від початку фінансово-економічної кризи надав безпрецедентну фінансову допомогу загальним обсягом до 200 млрд. доларів. Суттєву фінансову допомогу отримували від своїх урядів такі компанії як AIGON, Fortis, ING;

– будь-яка компанія зі страхування життя має страховий портфель, в якому присутні довгострокові договори страхування життя (від 10 до 30 років). Довгострокові накопичувальні договори забезпечують постійний притік грошових коштів до компанії. У зв'язку з цим у випадку виникнення фінансових труднощів у компанії зі страхування життя, її активи (серед яких основним є страховий портфель), як правило, купляються іншими страховиками. Так, закордонні активи компанії AIG (Alico) були придбані американською компанією "Metlife".

На нашу думку, основними фінансовими загрозами для компаній, що здійснюють страхування життя, в наступних періодах будуть загрози, пов'язані з різкими і непередбачуваними курсами валют та знеціненням фінансових активів. Інакше кажучи, компаніям стане усе важче заробляти кошти на інвестиціях та взагалі забезпечувати якісне резервування.

Фінансові спеціалісти зараз розцінюють можливість виникнення нової фінансово-економічної кризи як 50/50. При цьому серед причин виникнення, які називають найчастіше, є можливий крах моделі боргової економіки та тотальна валютна нестабільність.

Зараз у країнах ЄС на основі вивчення матеріалів впливу фінансово-економічної кризи на страховий сектор розробляються нові підходи до оцінки й управління платоспроможністю страхових компаній (Solvency 2) [4]. Нова система повинна вступити в дію з 1 жовтня 2012 року, але вже зараз стає зрозумілим складність методологічних завдань, що стоять перед її розробниками. Попри достатньо простий принцип, закладений в основу системи (більші ризики діяльності страховика потребують більшого розміру капіталу), оцінювання ризиків діяльності і навіть встановлення їх складу являють собою значну науково-практичну проблему.

Українські страхові компанії постраждали від останньої фінансово-економічної кризи більше, ніж європейські компанії, або компанії

з інших розвинених країн світу. Дослідження, проведені автором, дозволяють визначити причини такого стану речей:

– неправильна маркетингова політика багатьох страховиків, орієнтована на швидкий заробіток коштів на видах страхування зі значним рівнем збитковості (автострахування і медичне страхування);

– дуже ризикова інвестиційна політика (мається на увазі вкладення коштів в акції вітчизняних підприємств, і інші ризикові фінансові активи);

– застаріла методика оцінки платоспроможності;

– необов'язковість виконання нормативів щодо розміщення коштів страхових резервів;

– застосування хибних стратегій розвитку, за якими акцент робився не на прибутковій роботі, а на захопленні якомога більшої частки страхового ринку.

Зараз перед менеджментом компаній стоїть завдання детально оцінити діяльність усіх структурних підрозділів під час кризи і прийняти заходи щодо недопущення аналогічних ситуацій у випадку повторення кризових явищ в економіці.

Потрібно вказати і на суттєву відмінність у поведінці державних органів нагляду і безпосередньо урядів під час кризи в Україні і в розвинених країнах світу. Так, уряди низки європейських країн, США здійснювали активну фінансову допомогу провідним страховикам, інколи проводячи їх фактичну націоналізацію. Українським урядом не було виділено грошей на такі цілі. Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг в Україні не спромоглася домовитися з Національним банком України про розблокування депозитних рахунків для здійснення вчасних розрахунків зі страхувальниками.

Висновки. Проведене дослідження дозволяє сформувати чимало висновків. По-перше, фінансово-економічну кризу найкраще пережили європейські страхові компанії. Цьому сприяла їх консервативна політика щодо прийняття ризиків на страхування та достатньо помірна інвестиційна політика. По-друге, на матеріалах впливу фінансово-економічної кризи на глобальний страховий сектор необхідно сформувати нові підходи щодо оцінки платоспроможності страховиків (в ЄС формується відповідна система Solvency 2). Український страховий сектор також має перебудувати діючу систему оцінки платоспроможності. По-третє, в результаті вивчення матеріалів впливу фінансово-економічної кризи на страховий сектор висунуто обґрунтовану гіпотезу про те, що відмінність бізнес-моделі страхової діяльності від інших галузей викликало значно менші втрати страховиків, порівняно з іншими фінансовими установами і підприємствами реального сектору (це не стосується української страхової галузі через порівняно низьку

страхову культуру і низький попит на страхові послуги і в докризовому періоді). По-четверте, існує часовий лаг між настанням кризи в реальному секторі економіки і страховому секторі. Вказані напрямки є перспективними для проведення подальших досліджень.

Література:

1. Building a Crisis-proof Insurance. The Boston Consulting Group. – Режим доступу: http://www.cea.eu/uploads/DocumentsLibrary/documents/1235471550_bcg-report.pdf.

2. Супрун А. А. Напрямки спільної роботи страховиків і представників автомобільного бізнесу у кризовому періоді // Вісник Криворізького економічного інституту КНЕУ. – Збірник наукових праць. – Кривий Ріг, 2010. – № 2 (22). – С. 86-91.

3. Залетов А. Рынок автострахования в условиях финансово-экономического кризиса // Insurance TOP. – 2008. – № 4. – С. 51-54.

4. Insurers Learn Lessons from Credit Crisis. Position Paper. – Режим доступу: http://http://www.cea.eu/uploads/DocumentsLibrary/documents/1235035114_bcg_en. pdf.

УДК 368.021:005(075.8)

Супрун Н. В.,
асистент Криворізького економічного інституту

ОЦІНКА ПРОЦЕСУ КАПІТАЛІЗАЦІЇ УКРАЇНСЬКИХ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ

У статті визначається економічний зміст терміна "капіталізація" відповідно до діяльності страхових компаній. Надається авторське бачення капіталізації за статичним та динамічним підходами. Приділена увага проблемам формування капіталізації вітчизняних страхових компаній та напрямкам їх вирішення.

Ключові слова: *страховик, капітал, капіталізація, дохід, дисконтований дохід, фондовий ринок, статичний та динамічний підходи до оцінки капіталізації.*

В статье определяется экономический смысл термина "капитализация" касательно деятельности страховых компаний. Приводится авторское видение капитализации за статическим и динамическим подходами. Уделено внимание проблемам формирования капитализации отечественных страховых компаний и способам их решения.

Ключевые слова: *страховщик, капитал, капитализация, доход, дисконтированный доход, фондовый рынок, статический и динамический подходы к оценке капитализации.*

In the article defined the economic meaning of the term "capitalization" on the activities of insurance companies. We present the author's vision for the capitalization of the static and dynamic approaches. Attention is paid to problems of formation of the capitalization of domestic insurance companies and the way they resolutions.

Key words: *insurer, capital, capitalization, income, present value, the stock market, the static and dynamic approaches to evaluating capitalization.*

Постановка проблеми. Фінансова криза 2008-2009 років і пов'язані з нею події показали, що успішно протистояти кризовим явищам можуть у більшості страхові компанії, що мають високий рівень капіталізації.

Номінально капіталізація вітчизняних страхових компаній зростає, починаючи з 2001 року, і цей процес не зупинився навіть після початку фінансової кризи. Але під час кризи велика кількість страхо-

© Супрун Н. В., 2011

вих компаній через проблеми з якістю сформованого капіталу стали неплатоспроможними.

Попри певні позитивні зміни (зростання обсягів накопиченого капіталу), капіталізація українського страхового ринку була і залишається низькою порівняно з капіталізацією страховиків розвинених країн Заходу, а також багатьох країн Східної Європи. Низька капіталізація, а часто її штучне нарощення, з одного боку, зменшують потенціал операційної діяльності страхових компаній, а з іншого – зменшують її фінансову надійність. Викликають багато сумнівів і традиційні методики оцінки капіталізації страховиків, які формуються на даних її фінансової звітності. Проблемою є відсутність навіть єдиного теоретичного бачення щодо змісту капіталізації страховиків на макро- та мікрорівнях, що зумовлює наукову новизну визначеної проблематики.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У теорії фінансового менеджменту питанням капіталізації компаній, їх оцінці приділено достатньо багато уваги. Вивчення теоретичних джерел дозволяє зробити висновок про відсутність одностайного трактування даного поняття як закордонними, так і вітчизняними вченими.

Проблеми капіталізації українських страхових компаній вивчалися небагатьма вченими, серед яких слід визначити В. Д. Базилевича, О. І. Барановського, О. О. Гаманкову, О. М. Залєтова, О. В. Мурашко, Н. Г. Нагайчук, М. П. Ніколенко, С. С. Осадця, В. М. Фурмана, О. Ф. Філонюка. При цьому праць, присвячених виключно вирішенню проблеми оцінки капіталізації українських страховиків, немає взагалі. Отже, проблема має достатньо високий рівень наукової новітності.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є визначення особливостей процесу капіталізації українських страхових компаній. Для цього передбачається: визначити зміст капіталізації страхових компаній та особливостей її формування в умовах вітчизняного фінансового ринку; розробити методи оцінки капіталізації страховиків.

Виклад основного матеріалу. Капіталізація є терміном похідним від терміна "капітал" і може розглядатися з позицій як окремої компанії, так і з позиції страхового ринку в цілому. Професор О. І. Барановський вважає капіталізацію найважливішим інструментом фінансового управління і зазначає, що для власника та інвестора найбільш пріоритетною стратегічною метою є саме підвищення капіталізації страхової компанії [1, с. 218].

В. В. Бочаров та В. Є. Леонтьєв визначають капіталізацію як процес перерахунку доходів, отриманих від об'єкта, що дозволяє визначити їх вартість [2, с. 183].

Уільям Ф. Шарп, Гордон Дж. Александер, Джеффрі В. Бейлі в фундаментальній праці "Інвестиції" визначають капіталізацію як істинну

вартість активу, що збігається з дисконтованою сумою майбутніх потоків платежів, що породжуються цим активом [3, с. 967].

Ці визначення схожі між собою, але друге є дещо точнішим. Визначення капіталізації як дисконтованої суми майбутніх потоків доходів від усіх видів діяльності страховика може застосовуватися при оцінці капіталізації страхової компанії за таким методом (табл. 1).

Таблиця 1

Методика визначення капіталізації страхової компанії за методом дисконтованих доходів

Показник	Дисконтний множник	Дисконтований дохід
Дохід від страхової діяльності (X)	d	X* d = Xd
Дохід від інвестиційної діяльності (Y)	d	Y* d = Yd
Дохід від іншої господарської діяльності (Z)	d	Z* d = Zd
Капіталізація	–	Xd + Yd + Zd

Основною перевагою такої методики виступає врахування вартості грошей і усіх видів діяльності, які можуть забезпечувати страховій компанії отримання доходу. Головним недоліком методики є те, що не береться до уваги аспект використання отриманих доходів.

А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк, Т. С. Смовженко визначають, що капіталізація – це перетворення доданої вартості (нерозподіленого прибутку) у капітал, тобто використання її на розширення виробництва (збільшення активів) [4, с. 204].

За такого підходу методика, представлена в таблиці 1, може бути викладена так (табл. 2).

Таблиця 2

Методика визначення капіталізації страхової компанії за методом дисконтованих доходів із врахуванням їх розподілу

Показник	Дисконтний множник	Дисконтований капіталізований дохід і вилучення
Дохід від страхової діяльності (X)	d	X * d = Xd
Дохід від інвестиційної діяльності (Y)	d	Y * d = Yd
Дохід від іншої господарської діяльності (Z)	d	Z * d = Zd

Капіталізація першого рівня (до розподілу)	–	Xd + Yd + Zd
Сума дивідендів та інших вилучень капіталу (D)	d	D * d = Dd
Капіталізація другого рівня (після розподілу)	–	(Xd + Yd + Zd) – Dd

Подібна методика визначення капіталізації має одну проблему щодо застосування її в Україні – складність визначення дисконтного чинника.

Визначення ставки дисконтування є одним з найбільш дискусійних питань, особливо коли це стосується нестабільних економік. У розвинених країнах світу з активно працюючим фондовим ринком рекомендована середня дисконтування оприлюднюється рейтинговими агенціями або державними органами нагляду за фінансовим ринком. До базової ставки застосовуються поправочні коефіцієнти залежно від ризику бізнесу або окремого інвестиційного проекту [5, с. 50]. Достатньо часто за дисконтну ставку пропонується брати середньозважену вартість капіталу компанії [6, с. 139]. В умовах нерозвинутого фондового ринку можна застосовувати підхід, який ґрунтується на додаванні до ставки банківських депозитів, облікової ставки або ставки державних цінних паперів (які умовно вважаються безризиковими) премії за ризик, залежно від виду діяльності компанії, її положення на ринку, або залежно від ризику окремого інвестиційного проекту. Так чи інакше багатьом методам визначення дисконтного чинника притаманна певна суб'єктивність, або використання неякісної інформації, що робить можливим помилки при розрахунках.

Капіталізацію того чи іншого ринку можна визначити шляхом складання сформованих акціонерних капіталів окремих компаній.

А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк, Т. С. Смовженко надають визначення біржової капіталізації як оцінки вартості акціонерного товариства шляхом множення кількості випущених ним акцій на їх біржовий курс [4, с. 204].

Таке ж визначення біржової капіталізації надається і О. О. Терещенком [7, с. 113]. Складність застосування такого підходу пов'язана з визначенням біржового курсу. Більшість страховиків в Україні є непублічними, їх акції не котируються на фондовому ринку, і тому не можна визначити їх біржовий курс.

У "Фінансовому словнику" також надається визначення капіталізації ринку як показника ринкової вартості усіх компаній, акції яких включені в лістинг (обчислюється множенням курсової вартості акцій компаній на їх кількість, що перебуває в обігу) [4, с. 204]. Таке ви-

значення капіталізації ринку, на наш погляд, є правильним, але для практичних розрахунків в українських умовах навряд чи може розглядатися, зважаючи на низький рівень розвитку фондового ринку і присутність на ньому страховиків.

Розглянемо дані про котирування ринку акцій вітчизняних страхових компаній на ПФТС (табл. 3).

Таблиця 3

*Страхові компанії у біржовому списку ПФТС станом на 17.06.2011 р. **

Назва компанії	Вид ЦП	Номінал, грн.	Кількість ЦП, шт.
СК "Універсальна"	Прості іменні акції (А)	1,0	60000000
СК "Лемма"	Облігації (ОП)	1000,0	1005000
НАСК "Оранта"	Прості іменні акції (А)	5,85	132500000
Південно-східна СК	Облігації (ОП)	1000,0	97500
ВАТ "Страхова компанія "Місто"	Прості іменні акції (А)	100,0	140000

*Складено автором за даними ПФТС.

У 2010 році СК не брали участі у торгівлі акціями, цінними паперами ІСІ, борговими ЦП, муніципальними облігаціями, ОВДП. Страхові компанії відсутні у котирувальних списках 1 і 2 рівнів у рейтингу за 2010 рік. Цінні папери, допущені до обігу в 2011 році, належать всього трьом страховим компаніям – СК "Універсальна", СК "Оранта", СК "Лемма".

За проведеним аналізом можна визначити, що страхові компанії дуже обмежено використовують фондовий ринок для залучення капіталу і фактично не впливають на його стан і розвиток.

На рисунку 1 представлено обсяги зареєстрованих на ДКЦПФР випуски акцій вітчизняних емітентів. Можна побачити, що порівняно з комерційними банками і промисловими підприємствами вітчизняні страховики використовували фондовий ринок для збільшення капіталізації достатньо обмежено.

Майже не використовується страховиками таке джерело поповнення капіталу як емісія облігацій. Серед інших галузей до 2008 року

вони завжди перебували на останньому місці за обсягом емітованих облігацій, а в 2009 та 2010 роках такі емісії ними взагалі не проводилися (табл. 4).

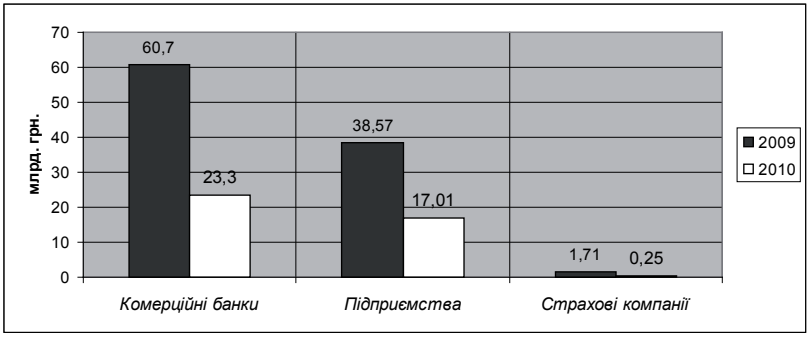


Рис. 1. Обсяги зареєстрованих ДКЦПФР випусків акцій у 2009 та 2010 роках*

*Складено за даними річних звітів ДКЦПФР за 2009 та 2010 роки.

Таблиця 4
*Обсяг зареєстрованих випусків облігацій в Україні у 2005-2010 роках, млн. грн. **

Вид емітента	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Підприємства	10141,7	16991,8	25560,5	24132,8	10107,4	6343,9
Банки	2564,7	4994,0	18896,4	7115,9	0	3150,0
Страхові компанії	41,9	85,0	50,6	97,5	0	0
Всього	12748,3	22070,8	44480,5	31346,3	10107,4	9493,9

*Складено за даними річного звіту ДКЦПФР за 2010 рік.

На нашу думку, капіталізація може розглядатися як стан або як процес. У першому випадку під капіталізацією компанії варто розумі-

ти вартість акціонерного капіталу компанії, що склався на звітну дату. В останньому випадку йдеться про збільшення власного капіталу компанії за рахунок реінвестування прибутку або інших чинників (емісія простих акцій, дооцінка активів).

За таким підходом можна пропонувати два способи оцінки капіталізації компанії. Перший підхід статичний, другий – динамічний.

Для оцінки капіталізації компанії за статичним підходом можна використати таку систему показників (табл. 5).

Таблиця 5

Показники оцінки капіталізації за статичним підходом

Показник	**Метод розрахунку**	**Зміст показника**
Частка статутного капіталу в акціонерному капіталі	Статутний капітал / Акціонерний капітал	Визначає фінансові можливості інвесторів компанії, а також час функціонування компанії на ринку (часто відбувається зменшення показника з часом, оскільки зростають інші статті акціонерного капіталу).
Частка додатково вкладеного капіталу в акціонерному капіталі	Додатково вкладений капітал / Акціонерний капітал	Цей показник (якщо він не дорівнює нулю) вказує на привабливість компанії для інвесторів, оскільки цей капітал виникає у випадках, коли ринковий курс акцій компанії більше за їх номінальний курс.
Частка іншого додаткового капіталу в акціонерному капіталі	Інший додатковий капітал / Акціонерний капітал	Цей показник вказує на відносну величину капіталу компанії, що виник внаслідок дооцінки його активів. Значення цього показника не повинно бути великим, оскільки ця стаття капіталу не приносить реальних фінансових ресурсів компанії.
Частка нерозподіленого прибутку в акціонерному капіталі	Нерозподілений прибуток / Акціонерний капітал	Показник, що визначає політику фінансування компанії. Чим більше його значення, тим більше орієнтація компанії спрямована на самофінансування, тим меншою є вразливість компанії до фінансових ризиків.
Частка акціонерного капіталу в загальному капіталі	Акціонерний капітал / Загальний капітал	Вказує на фінансову стійкість компанії, її вразливість до фінансових ризиків, пов'язаних з використанням позикового і залученого капіталу

Визначені показники можуть розраховуватися як для окремої страхової компанії, так і для ринку в цілому, якщо є відповідна статистична база, що дозволяє згрупувати показники усіх учасників ринку.

Для оцінки капіталізації компанії як процесу доцільно використовувати динамічні показники, які характеризують зміни у капіталі (табл. 6).

Таблиця 6

Показники оцінки капіталізації за динамічним підходом

Показник	Метод розрахунку	Зміст показника
Темп росту статутного капіталу	Статутний капітал на кінець періоду / Статутний капітал на початок періоду	Якщо в періоді відбувається збільшення статутного капіталу, то це вказує на активність інвесторів та їх здатність організувати притік коштів до компанії ззовні. Зменшення статутного капіталу, як правило, вказує на фінансові проблеми в компанії
Абсолютні зміни статутного капіталу	Статутний капітал на кінець періоду – Статутний капітал на початок періоду	Показник характеризує наведені вище процеси, але акцент робиться на величині збільшення капіталізації. Тому показник може використовуватися для порівняння процесів капіталізації, що відбуваються в інших компаніях на ринку
Темп росту іншого додаткового капіталу в акціонерному капіталі	Інший додатковий капітал на кінець періоду / Інший додатковий капітал на початок періоду	Зростання цього показника в динаміці не є ознакою фінансових успіхів компанії. Швидше це може бути ознакою штучного збільшення капіталу (наприклад, для збільшення нормативу фактичної платоспроможності)
Абсолютні зміни в іншому додатковому капіталі	Інший додатковий капітал на кінець періоду – Інший додатковий капітал на початок періоду	Цей показник вказує на обсяги зростання капіталу внаслідок проведення дооцінки. Може використовуватися для порівняння процесів капіталізації, що відбуваються в інших компаніях на страховому ринку.
Темп росту нерозподіленого прибутку	Нерозподілений прибуток на кінець періоду / Нерозподілений прибуток на початок періоду	Зростання показника в динаміці завжди розглядатиметься як позитивне явище, оскільки вказує на розширення можливостей самофінансування діяльності.

Абсолютні зміни в нерозподіленому прибутку	Нерозподілений прибуток на кінець періоду – Нерозподілений прибуток на початок періоду	Характеризує величину можливого самофінансування діяльності компанії. Зменшення показника вказує на отримання компанією збитків у періоді дослідження. Може використовуватися для порівняння процесів капіталізації, що відбуваються на основі самофінансування з іншими компаніями на ринку.
Темп росту акціонерного капіталу	Акціонерний капітал на кінець періоду / Акціонерний капітал на початок періоду	Визначає фінансові можливості компанії в цілому. Зростання показника може відбуватися як за рахунок зовнішніх, так і за рахунок внутрішніх джерел, або за рахунок їх комплексного зростання. Значення показника на рівні, меншому за одиницю, вказує на фінансові проблеми компанії.
Абсолютні зміни в акціонерному капіталі	Акціонерний капітал на кінець періоду – Акціонерний капітал на початок періоду	Також визначає фінансові можливості компанії, але в абсолютному вимірі. Може використовуватися для порівняння процесів капіталізації з іншими компаніями на ринку.

Висновки. Більшість вчених і практиків страхової справи сходяться на думці про те, що українським страховим компаніям необхідно збільшувати капіталізацію. При цьому не існує єдиного її трактування, що не дає можливості сформувати методологічні підходи до оцінки капіталізації та шляхів її збільшення із врахуванням специфіки страхової діяльності. У статті визначено, що певною мірою можливості збільшення капіталізації страхових компаній пов'язано з розвитком фондового і страхового ринків, збільшенням інвестиційної привабливості страхової діяльності в цілому. Пропонована автором методика оцінки капіталізації страховиків може використовуватися на сьогоднішньому етапі розвитку фінансового ринку. В перспективі методика може переглядатися (це залежить від швидкості зростання фінансового ринку і якості процесів, що відбуваються на ньому).

Література:

1. Стратегічне управління страховою компанією : кол. моногр. / В. М. Фурман, О. Ф. Філонюк, М. П. Ніколенко, О. І. Барановський та ін.; наук. ред. та кер. кол. авт. д-р екон. наук В. М. Фурман. – К. : КНЕУ, 2008. – С. 218.

2. В. В. Бочаров, В. Е. Леонтьев. Корпоративне финансы. – СПб. : 2002. – 544 с. : ил. – (Серия "Ученики для вузов").

3. Шарп У., Александер Г., Бэйли Дж. ИНВЕСТИЦИИ: Пер. с англ. – М. : ИНФРА-М, 1999. – XII, 1028 с.

4. Загородній А. Г., Вознюк Г. Л., Смовженко Т. С. Фінансовий словник. – 4 -те вид., випр. та доп. – К. : Т-во "Знання", КОО; Л. : Вид – во Львів. Банк. ін-ту НБУ, 2002. – 566 с.

5. Швиданенко Г. О., Шевчук Н. В. Управління капіталом підприємства: Навч. посіб. – К. : КНЕУ, 2007. – 440 с.

6. С. В. Валдайцев. Оценка бизнеса и управление стоимостью предприятия: Учеб. пособие для вузов. – М. : ЮНИТИ ДАНА, 2001. – 720 с.

7. Терещенко О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: Навч. посібник. – К. : КНЕУ, 2003. – 554 с.

8. Біржовий список ПФТС – Режим доступу: http://pfts.com/uk/list-pfts/.

9. Річні звіти ДКЦПФР за 2009 та 2010 роки. – Режим доступу: http://www.ssmsc.gov.ua/activities/annual.

УДК 368.212

Толстенко О.,
кандидат економічних наук, старший викладач Тернопільського комерційного інституту

СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ АВТОМОБІЛЬНОГО ТРАНСПОРТУ УКРАЇНИ

У статті розглянуто проблеми автострахування в Україні. Виявлено фактори негативного впливу на функціонування вітчизняного ринку страхування автомобільного транспорту та окреслено стратегічні орієнтири його розвитку.

***Ключові слова**: автострахування, ринок страхування автомобільного транспорту, державне регулювання, саморегулювання страхової діяльності.*

В статье рассмотрено проблемы автострахования в Украине. Определено факторы негативного влияния на функционирование отечественного рынка страхования автомобильного транспорта и предложено стратегические ориентиры его развития.

***Ключевые слова:** автострахование, рынок страхования автомобильного транспорта, государственное регулирование, саморегулирование страховой деятельности.*

The article considers of autoinsurance in Ukraine. There are factors adversely affect the functioning of the domestic insurance market of road transport and outlines strategic objectives for its development.

***Keywords:** autoinsurance, the insurance market of road transport, government regulation, self-insurance activities.*

Постановка проблеми. Розвиток страхового ринку України супроводжується складними політичними й економічними явищами. На початку цього періоду закладаються особливості українського автотранспортного страхування. Без розвинутої системи страхування автотранспортних засобів неможливо просуватись вперед до європейського рівня, оскільки захист інтересів громадян – це основне правило кожної цивілізованої держави.

Розвиток одного з найдавніших видів страхового захисту, а саме страхування автотранспортних засобів в умовах сучасної економіки України потребує активізації наукового супроводу цієї справи, адекватного процесам реформування відносин власності суб'єктів господарювання, побудови ефективної системи автотранспортного страхування.

© Толстенко О., 2011

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Значний внесок у розвиток теорії і практики страхування автотранспортних засобів належить вітчизняним економістам. Серед відомих українських досліджень з цього питання слід відзначити роботи К. Воблого, С. Осадця, В. Базилевича, М. Клапківа, А. Поддєрьогіна, Н. Внукової та ін. Безперечно вагомий внесок у розвиток страхової справи зробили і зарубіжні вчені. Питання сутності страхування, його місця в економічній системі розглянуті в працях таких вчених, як А. Манес, Г. Бадер, А. Банасінський, В. Райхер, Л. Рейтман, С. Єфімов, А. Плешков, В. Шахов, Є. Коломін, К. Торбіна, Л. Корчевська та ін. Віддаючи належне внеску до економічної теорії та практики вітчизняних і зарубіжних вчених, а також застосовуючи окремі їх положення, вважається доцільним окреслити стратегічні орієнтири розвитку системи страхування автомобільного транспорту в Україні.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є з'ясувати основні проблеми функціонування вітчизняного ринку автострахування та запропонувати напрями його розвитку.

Виклад основного матеріалу. Україна з 1992 року активними кроками йде до міжнародної інтеграції. За той час, що минув відтоді, наша країна ще не зайняла відповідну нішу як на європейському, так і на світовому рівні. Подальша інтеграція України в міжнародні структури дозволить вирішувати завдання державної політики щодо регулювання страхової діяльності із застосовуванням діючих у світі форм, методів та механізмів регулювання. Розвинені країни – члени Європейського Союзу – мають максимально ідентифіковані методи державного регулювання, які встановлені вітчизняними директивами цього союзу. Наша країна поступово стає повноправним членом найавторитетніших міжнародних організацій, оволодіває методами впливу держави на страховий ринок, які відповідають світовим стандартам [1, с. 12].

Довіра до страхування як інституту соціально-економічного захисту є однією з необхідних передумов розвитку страхового бізнесу України. З метою відновлення довіри до страхової галузі необхідно:

– впровадити нові ефективні і привабливі для населення форми страхових послуг;

– інформувати населення через засоби масової інформації про стан страхового ринку і рівень державного контролю за його діяльністю;

– проводити роз'яснювальну роботу про необхідність і економічну доцільність страхування.

Державна політика має удосконалюватися через сприяння оптимізації співвідношення між обов'язковим та добровільним страхуванням. Процедура удосконалення досить складна і потребує багато до-

робок. Таке положення цілком виправдане, оскільки введення того чи іншого виду обов'язкового страхування підвищує ступінь відповідальності держави. При розширенні поля обов'язкового страхування, держава фактично змушує громадян або юридичних осіб до використання цих послуг, а оскільки в умовах демократичного суспільства та ринкової економіки "примушення" з боку держави має бути мінімальним, відповідальність при запровадженні обов'язкового виду страхування набуває великого значення, а головне завдання нині полягає не у запровадженні нових видів страхування, а в удосконаленні чинних законів.

Страхування транспортних засобів в Україні перебуває сьогодні не на досить високому рівні. У автотранспортного бізнесу багато проблем, але великі перспективи. Тому з кожним днем більшість людей розуміють переваги страхування, а тому прагнуть страхувати своє життя, майно.

Основними чинниками, які гальмують удосконалення автострахування, є стан економіки в державі, народна надія на "мабуть, нічого не трапиться", велика недовіра до страховиків.

Слід враховувати, що більшість страхових компаній, які займаються автострахуванням, не мають достатнього досвіду у цьому виді страхування. Важливого значення набуває створення комплексної системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів для страхового ринку.

Для побудови ефективної системи страхування автомобільного транспорту в Україні страхові компанії повинні, перш за все, розробити дієву стратегію та програму з автотранспортного страхування. Стратегія економічних заходів з наданням якісних страхових послуг європейського рівня займатиме провідне місце в добровільному страхуванні автомобільного транспорту. Програма дій для реалізації стратегії – це розробка страхових продуктів з урахуванням кращих світових зразків, реалізація ефективних методів обліку і аналізу, контролю за страховою інформацією з використанням сучасних інформаційних технологій.

Аналізуючи можливі шляхи розвитку ситуації, треба чітко визначити перешкоди, які зможуть виникнути при збільшенні обсягів страхування та призвести до втрати контролю над страхуванням. Необхідні умови для досягнення мети – це наявність умов мотивації праці, орієнтація на кінцевий результат з чіткою системою стимулювання, автоматизація обліку страхової інформації, визначення кількісних показників обліку та планування необхідних ресурсів для здійснення страхування, ефективний аналіз та контроль інформації в різних розрізах.

Надання якісних послуг – це цілий комплекс складових, однією з яких є продумані заходи з просуванням якісного продукту на стра-

ховий ринок, зокрема цілеспрямована рекламна кампанія і впровадження комп'ютерних технологій з обробки даних. Без автоматизації неможливо ефективно працювати на ринку масового страхування, конкурувати із західними страховими компаніями, які прийдуть для співпраці на страховий ринок. Необхідно аналізувати досвід автоматизації страхування в Україні, світові підходи та тенденції, впроваджувати комплекс інтегрованих інформаційних систем, що розроблені компанією "Українські страхові інформаційні системи". Система реалізована в архітектурі клієнт-сервер з використанням сучасних технологій, де закладена структура обліку інформації, яка чітко відповідає теорії страхування. Сьогодні інформаційною системою охоплені всі страхові продукти компанії, у тому числі і перестрахування. Технологія обліку автотранспортного страхування є складовою частиною загальної технології обліку страхової інформації в інформаційній системі, тому вона містить як підходи, що є загальними для всіх страхових продуктів, так і особливості цього страхового продукту.

Ефективне обслуговування клієнтів – необхідна умова для успішної роботи на конкурентоспроможному ринку. Сьогодні клієнт звик до сервісу. Він не бажає втрачати багато часу і чекає на широкий спектр послуг з можливістю вибору, різних комбінацій полісу для найкращого задоволення своїх потреб. Поступове введення індивідуальних страхових кодів (якими можуть бутий індивідуальні ідентифікаційні коди), на нашу думку, кожному клієнтові страхової компанії, забезпечить можливість миттєвого отримання страхової інформації по клієнту, постійне, безперервне відслідковування взаємодії з клієнтом за допомогою механізму нагадувань та планування контактів. Без чіткої ідентифікації клієнта неможливо відслідковувати страхові історії клієнтів, а також використовувати системи знижок та надбавок, зручних для взаєморозрахунків.

Якість обслуговування включає в себе такі позиції: надання страхових послуг, які якнайкраще відповідатимуть потребам клієнта; конкурентоспроможні тарифи завдяки ефективному ризик-менеджменту; зростання зручності і швидкості придбання полісу та його привабливий вигляд; гарантія отримання відшкодування; миттєвий комп'ютерний пошук необхідної інформації, а разом з цим і якість договорів страхування, враховуючи невеликий обсяг тексту; підвищення комфорту приміщень для роботи з клієнтами, зручне розташування офісу і клімат-контроль у приміщенні.

Стимулювання щодо продовження дії полісів є складовою частиною утримання клієнта та довгострокової співпраці. У цьому випадку, велику роль буде відігравати система знижок і надбавок.

В інформаційній системі аналіз повинен здійснюватись безперервно за багатьма складовими:

– страховим ризикам та страховим випадкам;

– територіями;

– категоріями клієнтів та по конкретному клієнту;

– типами, групами автомобілів та по конкретному автомобілю.

Корисним для страхових компаній є відкриття веб-представництв, за допомогою яких передбачатиметься продаж полісів у режимі online, оформлення заяв у разі виникнення страхового випадку.

Наступним кроком вдосконалення страхування "КАСКО" стане надання клієнтові "тимчасового" транспортного засобу, яким він зможе користуватися під час ремонту свого автомобіля.

Сьогодні мережа автомобільних доріг загального користування становить 169,7 тис. км, з них з твердим покриттям – 164,2 тис. км, у тому числі 16,1 тис. км – дороги державного і 153,6 тис. км – місцевого значення. Громадський транспорт України вимагає вибору європейського розвитку, а саме впровадження "Програми безпеки руху" на 2008-2020 роки, оскільки, на громадський транспорт припадає понад вісімдесят відсотків усіх послуг.

Загальна кількість зареєстрованого наземного транспорту в Україні становить 11,3 млн. штук, з них 6,82 млн. – легкових автомобілів, 2,84 млн. – вантажних автомобілів і автобусів, 1,84 млн. – інших транспортних засобів. Половину застарілого автопарку України представляють автомобілі, випущені до 1989 року, тобто, які мають вік 18 років. Ще 31% – автомобілі у віці від 5 до 18 років. Автомобілі, вік яких не більше 5 років, становлять лише 19% автопарку. Але ситуація змінюється.

Впродовж 2007-2010 років на фоні позитивних тенденцій формувались деякі негативні тенденції роботи страхових компаній:

– низька капіталізація низки страховиків;

– збільшення частки автомобільного страхування в портфелях страхових компаній до 70-90%;

– збільшення питомої ваги аквізаційних витрат у тарифах на автотранспортне страхування до 40%;

– демпінг страхових тарифів.

У другій половині 2008 року ситуація значно погіршилась. Світова фінансова криза призвела до зменшення кредитних ресурсів банківської системи. Наслідком цього стало зменшення обсягів продажу автомобілів, тому що більша їх частина продавалась саме в кредит.

Для стабілізації ситуації, яка склалася, необхідно визначити комплексні заходи, які б зменшили вплив наслідків фінансово-економічної кризи на страхування автомобільного транспорту та на страхову і транспортну галузі.

Для успішного вирішення автотранспортних проблем наука повинна діяти за такими принципами:

– системністю – розгляд автотранспорту як складної ієрархічної багатозв'язкової людсько-машинної системи, діяльність якої спрямована на досягнення загального для всіх її складових ланок отриманого результату – це людський чинник та безпечне перевезення пасажирів і вантажу;

– толерантністю – термін тлумачиться як "нерозрізненість, не жорстокість" – це означає, що автотранспорт, залізничний, авіаційний, як система повинен бути стійким до різних порушень, володіти різноманітністю, комп'ютеризованими системами управління, а також швидко реагувати при різноманітних збоях і мати декілька можливих варіантів виходу на нормальний режим роботи;

– швидкою віддачею – в умовах обмеженого фінансування науки на перший план повинні вийти розробки, пропозиції, методично-нормативні рекомендації, які можуть бути швидко впроваджені.

Основні напрями, де наука повинна принести максимальну користь усім видам транспорту, – це моделювання, випробування, ефективність використання основних фондів, людський чинник, пошук раціональних шляхів роботи реальних систем, спрощення позицій на ринку транспортних послуг.

Стабілізація економічної ситуації позитивно вплине на обсяг інвестицій у транспортно-шляховий комплекс України. Покращення інвестиційної політики України визначено як один із пріоритетів діяльності Міністерства транспорту України.

За оцінками міжнародних експертів ООН та ЄС, а також за прогнозами Ради визначення продуктивних сил Національної академії наук України до 2015 року очікується збільшення товарообміну за напрямками європейської вісі "Північ – Південь" на 25-30 відсотків, євроазіатської – на 30-35 відсотків, що сприятиме збільшенню транзитних перевезень територією України, а це, своєю чергою, збільшить валютні надходження від експорту транспортних та інших послуг. Виконання прийнятих програм у комплексі розвитку вітчизняного страхового ринку дозволить звільнити державу від витрат на відшкодування збитків при настанні страхової події [2, с. 107-115].

В Україні є всі необхідні ресурси для розвитку і удосконалення транспортного ринку: високоосвічені фахівці в галузі страхування; професійний склад науково-дослідної діяльності і промислова база природних ресурсів, щоб втілювати окреслені плани у розвиток ринку автотранспортного страхування.

У сучасних умовах ринок автострахування переживає період стагнації, а за деякими показниками навіть падіння. Щоб припинити цей

процес та побудувати ефективну систему страхування автотранспортних засобів в Україні, необхідно розробити концепцію розвитку, спрямовану на:

– зменшення впливу негативних змін макроекономічних умов діяльності на учасників страхового ринку;

– підвищення ліквідності та платоспроможності окремих страховиків;

– капіталізацію страхових компаній;

– покращення фінансового стану засновниками страхових компаній;

– припинення недобросовісної конкурентної боротьби та необґрунтованого демпінгу;

– розробку нових програм автотранспортного страхування соціального спрямування.

В умовах ринкової економіки підвищується роль Саморегулюючих організацій. Саморегулювання страхової діяльності – це регулювання страхових відносин без втручання державних інститутів. Саморегулювання не суперечить державному регулюванню. Норми саморегулювання доповнюють, розширюють державне регулювання страхових відносин. На нашу думку, доцільно створити в Україні "Асоціацію страховиків автотранспорту" (АСАТ). Така асоціація могла б об'єднувати всіх страховиків, які здійснюють автотранспортне страхування.

Асоціація страховиків автотранспорту могла б виступати посередником у вирішенні різноманітних конфліктів між страховиком і споживачем страхових послуг, між перестрахувальником і перестраховиком. На базі асоціації доцільно створити фонд захисту потерпілих на випадок неплатоспроможності, будь-якого страховика, що є членом асоціації.

Метою функціонування саморегулюючих організацій на страховому ринку є захист страхових інтересів їх учасників і розвитку національної системи страхування в цілому. Діяльність саморегулюючих організацій спрямована на виконання таких функцій:

– прямий захист інтересів учасників саморегулюючих організацій у відносинах з державою (вдосконалення нормативно-правової бази);

– взаємодія з уповноваженим органом з державного регулювання страхового ринку;

– стимулювання розвитку інтеграції національної страхової системи в систему міжнародних ринків страхування.

Основна перевага саморегулювання полягає в тому, що норми саморегулювання більш гнучкі, ніж норми державного регулювання, і мають можливість трансформації відповідно до реальної ситуації на ринку.

Висновки. Отже, у контексті розвитку ринку автострахування виникає необхідність розробки концепції формування ефективної системи страхування автомобільного транспорту в Україні. Страхування автотранспортних засобів є одним із найперспективніших видів страхування. Цей вид страхування має найбільшу питому вагу в надходженнях страхових платежів з добровільних видів страхування на вітчизняному страховому ринку. З кожним роком попит на таку страхову послугу зростатиме, але одночасно з кількістю договорів і сумами надходжень страхових платежів будуть зростати і суми виплат страхового відшкодування, випадки страхового шахрайства.

Відтак, з метою поліпшення ефективності функціонування системи страхування автомобільного транспорту в Україні, підвищення її рівня та економічних показників доцільно створити саморегулюючу організацію "Асоціацію страховиків автомобільного транспорту України", діяльність якої дозволить стимулювати розвиток національної системи страхування автомобільного транспорту, а також демонополізувати регулювання страхових відносин з боку держави.

Література:

1. Коба Е. Г. Економіка транспорту / Е. Г. Коба. – К. : НАУ, 2000. – 112 с.

2. Богаченко В. М. Страхование транспортных рисков / В. М. Богаченко. – К., 2002. – 284 с.

3. Залєтов О. Автострахування 2007: Зростання показників на фоні загострення старих проблем / О. Залєтов // Страхова справа. – № 4 (28). – 2007. – С. 4-5.

УДК 336.714

Тришак Л. С.,
кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу

ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

У статті проаналізовано особливості активізації інвестиційної діяльності вітчизняних комерційних банків та іноземних банківських установ, що функціонують на фінансовому ринку України в контексті глобалізації, а також виявлено позитивні та негативні тенденції їх діяльності.

Ключові слова: *банківський капітал, інвестиційна діяльність, іноземний капітал, фінансовий ринок.*

В статье проанализированы особенности активизации инвестиционной деятельности отечественных коммерческих банков и иностранных банковских учреждений, функционирующих на финансовом рынке Украины в контексте глобализации, и выявлены положительные и отрицательные тенденции их деятельности.

Ключевые слова: *банковский капитал, инвестиционная деятельность, иностранный капитал, финансовый рынок.*

The features enhance the investment activity of domestic commercial banks and foreign banks that operate in the financial market of Ukraine in the context of globalization and found positive and negative trends in their activities.

Keywords: *bank capital, investment, foreign capital, the financial market.*

Постановка проблеми. Зростання взаємодії національних економік із міжнародними фінансовими ринками та розвиток процесів глобалізації супроводжується посиленням концентрації та централізації банківських капіталів. Водночас проявом глобалізації є посилення впливу іноземного капіталу на розвиток вітчизняного національного фінансового ринку та його входження у банківську систему України.

Збільшення впливу іноземного капіталу на діяльність комерційних банків загрожує витісненню вітчизняних банків із традиційних для них секторів фінансового ринку. Таким чином, залежність вітчизняних банків від кон'юнктури на світових ринках робить їх вразливі-

© Тришак Л. С., 2011

шими до глобальних фінансових криз. За таких умов актуальними є питання збереження конкурентних переваг вітчизняних комерційних банків на фінансовому ринку України.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми, пов'язані із особливостями інвестиційної діяльності вітчизняної банківської системи, та процеси впливу на неї іноземного капіталу досліджували багато вчених-економістів, зокрема: О. Барановський, В. Геєць, О. Другов, М. Козоріз, І. Лютий, В. Міщенко, О. Рогач, М. Савлук, Т. Смовженко, Н. Шелудько та ін.

Мета і завдання дослідження. Мета статті полягає у дослідженні особливостей розвитку українських комерційних банків та їх функціонування на фінансовому ринку України з урахуванням зростання впливу іноземного банківського капіталу та визначити напрями активізації їх інвестиційної діяльності.

Виклад основного матеріалу. В умовах обмежених можливостей підприємств самостійно фінансувати інвестиційні проекти актуалізується підвищення ролі фінансування інвестицій за рахунок банківських кредитів. Так, сьогодні частка кредитів, що спрямовуються вітчизняними банками на інвестиційну діяльність реального сектору, хоча і має тенденцію до зростання, проте ще залишається на дуже низькому рівні, а пріоритет надається кредитуванню поточної діяльності суб'єктів господарювання та споживчих витрат населення.

В Україні через проблеми капіталізації вітчизняних комерційних банків та дефіцит дешевих і довготермінових ресурсів, ринок інвестиційних кредитів, незважаючи на позитивну динаміку свого розвитку протягом останніх років, є досить обмеженим і не забезпечує потреб економіки в повному обсязі. Обсяги та структура банківських інвестицій не відповідають цілям забезпечення розвитку економіки, а саме, вкладенню довготермінових кредитів у наукомісткі, високотехнологічні галузі, оскільки значна частина кредитних ресурсів банків спрямовується у невиробничу сферу, переважно у торгівлю та посередництво.

Внаслідок нераціональної структури зобов'язань і вкладень вітчизняних банків, а саме перевага короткотермінових зобов'язань над довготерміновими вкладеннями, гальмується діяльність комерційних банків у сфері довготермінового кредитування виробничого сектору економіки.

В Україні наслідком впливу глобалізації стало входження іноземних банків на вітчизняний фінансовий ринок. Головними мотивами входження іноземного капіталу до банківського сектору України є отримання ринкових переваг за рахунок місткості вітчизняного ринку банківських послуг та приваблива дохідність операцій. Зміни у струк-

турі капіталу вітчизняних комерційних банків протягом останніх років свідчать про активізацію процесів входження іноземних банків у вітчизняний фінансовий сектор. Так, у структурі іноземного капіталу вітчизняної банківської системи основна частка припадає на австрійські (35%), французькі (16%) та російські банки (12%), також з-поміж інших, інтерес до українських фінансових ринків виявляють такі країни, як Італія, Польща, Швейцарія, Великобританія [2, с. 97].

З приходом на український фінансовий ринок іноземних банків, помітні певні тенденції, які дедалі сильніше впливають на розвиток банківської системи, зокрема:

– посилення конкуренції між вітчизняними та іноземними комерційними банками за клієнтів. Внаслідок такої конкуренції вітчизняні банки підвищили гарантованість депозитних вкладів фізичних осіб, зросла якість обслуговування клієнтів і розширився асортимент послуг, що надають українські банки;

– зміни у структурі джерел формування банківського капіталу. Так, через свої материнські структури іноземні банки дістали доступ до дешевших, ніж в Україні, фінансових ресурсів;

– збільшення залежності банківської системи України від іноземного капіталу через орієнтацію на дешевший позичковий капітал. В умовах дефіциту довготермінових фінансових ресурсів на внутрішньому ринку вітчизняні комерційні банки протягом кількох останніх років почали активно запозичувати такі кошти на зовнішніх ринках.

Активізація діяльності банків з іноземним капіталом на фінансовому ринку України в умовах зростання попиту на кредитні ресурси стали чинниками стрімкого зростання рівня банківських кредитів. Так, станом на кінець 2008 р. сума наданих банківських кредитів становила 59% ВВП. Але, починаючи з вересня 2008 р., погіршення умов отримання зовнішніх кредитів вказало вразливість валютно-фінансової системи України, а саме залежність від зовнішнього фінансування, низький розмір офіційних валютних резервів та слабкість банківського сектору.

Проте вплив діяльності іноземних банків на національну економіку має такі позитивні чинники:

– впровадження новітніх банківських технологій, що покращить якість обслуговування клієнтів;

– зниження вартості банківських продуктів, що є результатом як підвищення продуктивності праці, так і зростання конкуренції. Так, А. Кларенс, аналізуючи досвід 80 країн, зазначив, що присутність іноземних банків у країнах із перехідною економікою певним чином зменшує дохідність місцевих банків через зменшення їхньої маржі, але водночас збільшує ефективність банківської системи загалом [7];

– впровадження високих стандартів менеджменту та контролю за ризиками;

– поліпшення інвестиційного клімату за рахунок більш доступних кредитів іноземних банків та зростання довіри іноземних інвесторів до України, що є одним із важливих чинників економічного зростання країни, її стабілізації в умовах фінансової кризи.

Активне проникнення іноземного капіталу у вітчизняний банківський сектор поряд із позитивними наслідками несе в собі і певні ризики, які можуть мати певні негативні наслідки для економічної системи держави:

– захоплення іноземними банками банківського ринку України внаслідок загострення міжбанківської конкуренції. При цьому українські банки можуть не витримати конкуренції, оскільки прихід великих іноземних банків на ринки, що розвиваються, як правило, призводить до зниження прибутковості діяльності місцевих банків, і ті вітчизняні банки, які не спроможні впоратися із зростаючим конкурентним тиском, опиняться перед загрозою банкрутства, що може призвести до фінансової нестабільності та монополізації українського ринку банківських послуг іноземними банками;

– збільшення частки проблемних кредитів у портфелях тих вітчизняних банків, які не спроможні конкурувати з іноземними банками.

– введення моделі залежного розвитку. Слід зазначити, що основною метою виходу іноземних банків на фінансові ринки країн, які розвиваються, є встановлення контролю за фінансовими потоками та платоспроможністю банківської системи, в яку вони інтегруються [4, 35]. Працюючи на території України, іноземні банківські установи не керуються інтересами розвитку вітчизняної економіки. Досвід функціонування банківських систем інших країн, зокрема Польщі, вказує на те, що банки, контрольовані закордонними інвесторами, не кредитують інвестиційні проекти на польських підприємствах, а віддають перевагу кредитуванню спільних або закордонних проектів. Окрім цього, іноземні банки не будуть цілеспрямовано сприяти підвищенню конкурентоспроможності українських виробників, оскільки це створює додаткову конкуренцію для їх же власних виробників [1, с. 201];

– вибіркове обслуговування іноземними банками клієнтів. Як правило, іноземні банки орієнтуються на роботу з великими клієнтами і надають перевагу високоприбутковому корпоративному бізнесу, кредитуванню крупних компаній. Водночас вони виявляють незначну зацікавленість у роботі з малим та середнім бізнесом;

– зниження стабільності роботи банківської системи внаслідок відтоку іноземного капіталу у випадку погіршення економічної ситуації в Україні чи країнах походження іноземного капіталу.

Для активізації інвестиційної діяльності вітчизняних комерційних банків, усунення негативних наслідків діяльності іноземних банківських установ, НБУ доцільно було б задіяти такі важелі контролю:

– розробити певні механізми відбору потенційних іноземних інвесторів, що претендують на заснування власної банківської установи чи купівлю вітчизняного банку, які забезпечуватимуть недопущення в Україну тих банків, що мають сумнівну репутацію і можуть дестабілізуюче вплинути на національну банківську систему. Досягти цього можна за допомогою допуску на український фінансовий ринок лише тих банківських установ, які відповідають мінімальним вимогам щодо власного капіталу та кредитного рейтингу;

– ввести для всіх комерційних банків норматив мінімальної частки інвестування, який передбачає інвестування певного відсотка свого кредитного портфеля у стратегічно важливі сфери української економіки, перелік яких має розроблятися Кабінетом Міністрів України, що дозволило б залучати іноземний капітал у розвиток як малого бізнесу, так і менш привабливих, з позиції іноземних банків, секторів економіки;

– встановити максимальну частку іноземного капіталу в капіталі банківської системи України, що дасть можливість вітчизняним банкам пристосуватися до нових економічних умов, наростити капітал і зберегти фінансову стійкість;

– розробити механізм сприяння та стимулювання концентрації та централізації капіталу вітчизняних комерційних банків шляхом пільгового оподаткування прибутку, що спрямовується на капіталізацію банку, а також якщо такі банки спрямовують свої кошти й інвестиційні проекти у пріоритетні сфери економічної діяльності;

– укласти угоди про спільні принципи контролю за діяльністю комерційних банків із наглядовими органами країни місцезнаходження материнського банку.

Висновки. Проведений аналіз свідчить про певні позитивні і негативні тенденції діяльності іноземного банківського капіталу на фінансовому ринку України. Так, прихід на український фінансовий ринок потужних іноземних банків із дешевим кредитним ресурсом призводить до посилення їхнього впливу на процеси використання кредитних ресурсів у реальній економіці, а отже, до обмеження можливостей вітчизняних комерційних банків впливати на розвиток економіки України, проте ефективний розвиток національної економіки повинен забезпечувати як вітчизняний, так і іноземний банківський капітал.

Література:

1. Другов О. О. Активізація інвестиційної діяльності банківської системи в умовах росту в ній участі іноземних інвесторів / О. О. Другов, О. С. Орловський // Регіональна економіка. – 2009. – № 2. – С. 198-203.

2. Козоріз М. А. Методологічні засади дослідження впливу іноземного капіталу на розвиток банківської системи України // Банківська справа. – 2008. – № 11. – С. 95-102.

3. Міщенко В. Проблеми збалансованості внутрішніх заощаджень та зовнішніх запозичень банків в умовах нестабільності фінансових ринків / В. Міщенко, В. Жупанин // Вісник НБУ. – 2009. – № 7. – С. 8-12.

4. Смовженко Т. Проблеми та перспективи розвитку банківської системи в умовах євроінтеграції України. Організаційний аспект / Т. Смовженко, О. Другов // Вісник Національного банку України. – 2009. – № 11. – С. 34-37. Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. − Вип. 19. 12

5. Субботина Т. Россия на распутье: два пути к международной конкурентоспособности // Вопросы экономики. – 2009. – № 2. – С. 46-64.

6. Cottarelli C.. EarlyBirds, Late Risers and Sleeping Beauties: Bank Credit Growthtothe Private Sectorin Central and Eastern Europe and the Balkans / C. Cottarelli, G. Dell'Ariccia, I. Vladkova-Hollar // IMF Working Papers. – 2005. – № 213. – P. 29.

7. Klarense A. How Does Foreign Entry Affectthe Domestic Banking Market? The World Bank Paper. – 2008.

УДК 336.7

Федорук Л. В.,
викладач кафедри економіки та фінансів Міжнародного економіко-гуманітарного університету ім. академіка С. Дем'янчука

ПОНЯТІЙНИЙ АПАРАТ БАНКІВСЬКИХ ІНВЕСТИЦІЙ

У статті розглянуто низку підходів щодо трактування сутності інвестицій у царині функціонування комерційного банку; запропоновано власну інтерпретацію поняття "банківських інвестицій".
Ключові слова: *інвестиції, вкладення банків, реальні інвестиції, банківські інвестиції.*

В статье рассмотрен ряд подходов к трактовке сущности инвестиций в области функционирования коммерческого банка; предложено собственную интерпретацию понятия "банковских инвестиций".
Ключевые слова: *инвестиции, вложения банков, реальные инвестиции, банковские инвестиции.*

In the article the row of going is considered near interpretation of essence of investments in area of functioning of commercial bank; own interpretation of concept "Bank investments" is offered.
Key words: *investments, investments of banks, real investments, bank investments.*

Постановка проблеми. Сьогоднішню економічну ситуацію будь-якої країни світу можна повно оцінити лише при врахуванні тенденцій розвитку банківської сфери. Ринкова економіка досить тісно взаємопов'язана з різноманітним спектром послуг, які надаються комерційними структурами. І найголовнішою з цих структур виступає комерційний банк.

Загальновідомо, що для здійснення будь-якої операції потрібен певний капітал. Тому в більшості випадків можна використовувати вільні фінансові ресурси комерційних банків, тим самим даючи їм змогу отримати додатковий дохід. Недостатня величина банківських інвестицій може негативно вплинути на надійність функціонування, адже виступає важливим і необхідним елементом збільшення дохідної частини кредитно-інвестиційного портфеля та забезпечення прибуткової діяльності комерційного банку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Для банків розвиток інвестиційного бізнесу є об'єктивною потребою. Досліджуючи про-

© Федорук Л. В., 2011

блему типологізації та класифікації банківських інвестицій, не можна обійти увагою фундаментальні дослідження відомих вітчизняних та зарубіжних авторів, таких як: І. А. Бланк, А. М. Мороз, А. А. Пересада, М. І. Савлук, М. П. Денисенко, Т. В. Майорова, Б. Л. Луців, О. В. Васюренко, О. Д. Вовчак. Науковий інтерес становлять і концептуальні положення сучасної інвестиційної теорії економістів заходу – Дж. М. Кейнса, Г. Марковітца, У. Шарпа.

Останніми роками значний внесок у вирішення теоретичних аспектів розвитку банківських інвестицій зробили такі вчені як, Д. В. Василенко, О. О. Вон Романов Кріспін, Л. Г. Кльоба, Н. О. Дорошенко, Д. В. Пономаренко, О. Д. Вовчак.

Водночас у наукових працях не знайшли достатнього відображення поняття "реальні інвестиції" та "вкладення банків", які особливо нас цікавлять як певна теоретична база, яку можна дослідити та узагальнити, оскільки основою нашого дослідження виступає понятійний апарат банківських інвестицій.

Мета і завдання дослідження. Мета цього дослідження полягає у з'ясуванні сутності банківських інвестицій як основної складової, яка впливає на збільшення кредитно-інвестиційного портфеля комерційного банку. Особливості поставленої мети визначають необхідність вирішення такого завдання: оцінка теоретичної бази сутності інвестицій та формування власної інтерпретації поняття "банківські інвестиції".

Виклад основного матеріалу. Для повного розуміння сутності банківських інвестицій насамперед розглянемо глибше суть поняття "інвестиція", яке трактується зарубіжними економістами.

У сучасній західній літературі часто під інвестиціями розуміються вкладення виключно в цінні папери. Наприклад, такі фундаментальні праці, як "Основи інвестування" Л. Дж. Гітмана і М. Д. Джонка та "Інвестиції" У. Шарпа [1] цілком присвячені дослідженню цієї проблеми. Існування такого визначення пояснюється широким розвитком фондового ринку в цих країнах.

Найбільш відоме класичне визначення інвестицій належить Уільяму Шарпу, лауреатові Нобелівської премії у сфері економіки, який зазначив: "У найбільш широкому сенсі слово "інвестувати" означає: розлучитися з грошима сьогодні, щоб отримати велику їх суму в майбутньому". Зазначимо, що це визначення не розкриває в повному обсязі реального змісту цього поняття (не конкретизує об'єкт та суб'єкт). Тому, звернемо увагу на думку іншого зарубіжного економіста.

Вдале визначення належить Бенджаміну Грехему, якого називав своїм вчителем найвідоміший і багатший інвестор миру Уоррен Баффет. Американський економіст та професійний інвестор Б. Грехем за-

значав: “Інвестиція – це операція, яка після ретельного аналізу припускає збереження основного капіталу і задовільний дохід”.

Проаналізуємо це поняття у фокусі нормативно-законодавчого забезпечення.

Згідно з Законом України “Про інвестиційну діяльність” від 18.09.1991 року, № 1560-XII інвестиціями є всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об’єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект. Такими цінностями можуть бути: кошти, цільові банківські вклади, паї, акції та інші цінні папери; рухоме та нерухоме майно (будинки, споруди, устаткування та інші матеріальні цінності); майнові права інтелектуальної власності; сукупність технічних, технологічних, комерційних та інших знань, оформлених у вигляді технічної документації, навиків та виробничого досвіду, необхідних для організації того чи іншого виду виробництва, але не запатентованих (“ноу-хау”); права користування землею, водою, ресурсами, будинками, спорудами, обладнанням, а також інші майнові права; інші цінності.

Розуміння інвестицій як вкладень тільки в основні фонди або тільки в цінні папери є надто вузьким і не розкриває сутності цієї економічної категорії. Інвестиції можуть здійснюватися в будь-які фінансові та реальні активи.

Згідно з внесеними змінами до Закону України “Про оподаткування прибутку підприємств”, інвестиція – господарська операція, яка передбачає придбання основних фондів нематеріальних активів, корпоративних прав та цінних паперів в обмін на кошти або майно. Інвестиції поділяються на капітальні, фінансові та реінвестиції.

Під капітальною інвестицією слід розуміти господарську операцію, яка передбачає придбання будинків, споруд, інших об’єктів нерухомої власності, інших основних фондів та нематеріальних активів, які підлягають амортизації згідно з цим Законом.

Під фінансовою інвестицією слід розуміти господарську операцію, яка передбачає придбання корпоративних прав, цінних паперів, деривативів та інших фінансових інструментів. Фінансові інвестиції поділяються на прямі та портфельні.

Пряма інвестиція – господарська операція, яка передбачає внесення коштів або майна до статутного фонду юридичної особи в обмін на корпоративні права, емітовані такою юридичною особою.

Портфельна інвестиція – господарська операція, яка передбачає придбання цінних паперів, деривативів та інших фінансових активів за кошти на біржовому ринку.

Під реінвестицією слід розуміти господарську операцію, яка передбачає здійснення капітальних або фінансових інвестицій за рахунок доходу (прибутку), отриманого від інвестиційних операцій.

Основною рисою портфельних інвестицій є те, що інвестор не має права на участь в управлінні підприємством, такі інвестиції передбачають лише одержання інвестором дивідендів на акції підприємства або інші цінні папери. Так, М. Р. Ковбасюк класифікує прямі банківські інвестиції таким чином:

– інвестиції у власну діяльність. Це – насамперед інвестиції у власні основні фонди та інші вкладення, які збільшують вартість власних активів банків;

– інвестиції в інші види діяльності. Ці інвестиції здійснюються:

– за рахунок коштів банку. Вони спрямовуються на створення підприємств чи участь у їх діяльності (крім купівлі акцій), які передусім є елементами інфраструктури банківської діяльності;

– за рахунок кредитних ресурсів. Кредитування клієнтів банку на інвестиційні потреби здійснюється як за рахунок кредитних ресурсів, залучених власними силами банку, так і за рахунок обслуговування цільових кредитних ресурсів на інвестиційні цілі зовнішнього походження [2, с. 137].

Сьогодні вкладення банків в економіку України здійснюється у двох основних формах: 1) пряме фінансування інвестиційних проектів (реальні інвестиції) та 2) вкладення в цінні папери (фінансові активи). До інвестиційних вкладень ми включаємо і банківські інвестиційні кредити. Вкладення в цінні папери і надання кредитів формують інвестиційно-кредитний портфель банку. Щодо інвестування банку в рухоме і нерухоме майно, то таке інвестування розглядаємо окремо від інвестування в цінні папери.

На нашу думку, банківська інвестиція – це операція, яка пов'язана зі збереженням та збільшенням капіталу комерційного банку при залученні, заощадженні та розміщенні власних і залучених грошових ресурсів на певний термін.

І. О. Бланк під реальними інвестиціями розуміє вкладання капіталу у виробництво основних засобів, в інноваційні матеріальні активи (інноваційні інвестиції), у приріст запасів товарно-матеріальних цінностей та інші об'єкти інвестування, пов'язані зі здійсненням операційної діяльності підприємства та покращення умов праці [3, с. 24].

На думку А. А. Пересади, реальні інвестиції – це вкладення (внески) у виробничі (засоби) фонди (основні і обігові). Переважно це вкладення у матеріальні активи: будівлі, обладнання, споруди і інші товарно-матеріальні цінності, а також не матеріальні активи (патенти,

ліцензії, ноу-хау, технічна, науково-практична, інструктивна, технологічна, проектно-кошторисна й інша документація) [4, с. 12].

М. І. Савлук, А. М. Мороз [5, с. 248] під реальними інвестиціями також розуміють вкладення коштів у реальні активи – як матеріальні, так і нематеріальні (іноді вкладення коштів у нематеріальні активи, пов'язані з науково-технічним прогресом, характеризуються як інноваційні інвестиції, або інновації). Такої ж думки дотримується В. Г. Федоренко, який вважає, що реальні інвестиції – це вкладення коштів (майна) у реальні активи – матеріальні і нематеріальні [6, с. 11]. Т. В. Майорова визначає реальні інвестиції як економічні ресурси, які спрямовують на збільшення реального капіталу суспільства, тобто на розширення або модернізацію виробничого процесу [7, с. 93].

Останнім часом в економічній літературі визначили нові форми інвестицій, які входять до складу реальних інвестицій – інноваційні інвестиції та інтелектуальні інвестиції.

Інноваційні інвестиції – це вкладання в нововведення. Поняття "інновація" походить від англійського "innovation" – нове науково-технічне досягнення, нововведення як результат впровадження новизни. Взагалі, при стабільній економіці всі інвестиції повинні бути водночас інноваціями.

Основними формами інноваційних інвестицій є вкладання коштів у придбання ліцензій, патентів, "ноу-хау", програмних продуктів; фінансування наукових розробок, науково-технічних програм; підготовку спеціалістів підприємства [8, с. 50]. За умов кризи можливі інвестиції на підтримку діючих технічно відсталих виробничих фондів.

Інтелектуальні інвестиції – це вкладання в об'єкти інтелектуальної власності, що випливають з авторського права, винахідницького і патентного права, права на промислові зразки і корисні моделі. Інноваційна форма здебільшого складається з інтелектуальних інвестицій [4, с. 13].

Реальні інвестиції поділяються також на: інвестиції у "зовнішні умови", тобто в найбільш вигідні вкладання вільних коштів у сторонні виробничі та інші структури; та інвестиції у власну діяльність, тобто найбільш вигідне вкладання капіталу в підвищення конкурентного статусу банку як за рахунок внутрішніх, так і за рахунок зовнішніх джерел фінансування.

Інвестиції внутрішнього характеру мають за мету розвивати стратегічний потенціал за рахунок приросту тих чи інших ресурсів (технічних, технологічних, інтелектуальних тощо) та утворювати необхідні товарно-матеріальні запаси. Сфера реального інвестування охоплює широкий набір досить складних і неоднорідних інвестиційних рішень.

Реальні інвестиції – це безпосереднє вкладання коштів у виробничі активи підприємства (речовий капітал). Вони пов'язані з розвит-

ком виробництва (збільшенням обсягу реалізації продукції, товарів, послуг) з метою отримання прибутку при нормальному ризику. Результатом освоєння таких інвестицій є збільшення обсягів основних фондів, матеріальних оборотних активів або прав на їх використання.

Структура активів банку значною мірою є по-своєму економічною ситуацією в країні, репутацією банку, стратегією, яку він намагається реалізувати на ринку, та специфікацією менеджменту. Основні засоби та інші активи – група активів, що становить незначну за обсягом, але важливу групу активів банку. Вони є необхідними передумовами для ведення банківської діяльності. Необхідними і важливими для успішної діяльності банку є інші матеріальні та нематеріальні активи: ліцензії, системи обробки, збереження та захисту інформації, системи автоматизації бухгалтерського обліку тощо.

Фінансові інвестиції банку можна розглядати як вкладення коштів у різні види фондових інструментів та капітал у формі дохідних грошових інструментів (депозитів, кредитів тощо), а також як вкладення у статутні фонди підприємств.

За І. О. Бланком фінансові інвестиції характеризують вкладання капіталу в різноманітні фінансові інструменти інвестування, здебільшого в цінні папери, з метою отримання доходу [3, с. 24]. М. І. Савлук, А. М. Мороз розглядають фінансові інвестиції як вкладення коштів у різноманітні фінансові інструменти (активи), серед яких найбільшу частку становлять вкладення коштів у цінні папери. Такого ж твердження дотримуються Т. В. Майорова, О. М. Петрук, А. А. Пересада та інші [7, с. 93; 9, с. 246; 4, с. 12].

В умовах ринкової економіки з фінансових інвестицій найбільш поширеним є придбання цінних паперів. Відповідно до Закону України "Про цінні папери і фондовий ринок" загальний балансовий портфель цінних паперів банку може охоплювати цінні папери, що емітовані резидентами та нерезидентами України і допущені до обігу на фондовому ринку України.

Висновки. Аналіз позицій таких відомих дослідників у сфері понятійного апарату інвестицій, як У. Шарпа, Б. Грехема, І. А. Бланка, А. М. Мороза, А. А. Пересади, М. І. Савлука, Т. В. Майорова, О. Д. Вовчак дозволяє виокремити власну позицію, яка ґрунтується на тому, що інвестиції є основною складовою ринкової інфраструктури, завдяки якій визначається процес економічного зростання.

За результатами проведеного дослідження можна констатувати, що під інвестиціями слід розуміти тільки ті вкладення, метою яких є отримання прибутку (доходу). І саме за цією класифікаційною ознакою потрібно відрізняти інвестиції від інших вкладень коштів.

Інвестиції – це всі види грошових, майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в реальні та фінансові активи з метою отримання прибутку (доходу). Таке визначення інвестицій чіткіше і зрозуміліше з позиції теоретичного обґрунтування.

Незважаючи на те, що сучасна теорія дослідження інвестицій озброєна потужною методологією ідентифікації, аналізу та оцінки, проте загальноприйнятне трактування інвестицій як капіталу, який вкладається в цінні папери, можна вважати спрощеним. Хоча з точки зору практичного застосування є найбільш привабливим та ефективним для комерційних банків.

А тому можна стверджувати, що під банківськими інвестиціями передусім слід розуміти вкладання банками своїх вільних коштів з метою примноження наявних у їх розпорядженні грошових коштів.

Література:

1. Шарп У. Ф. Инвестиции / Шарп У. Ф., Александер Г. Дж., Бэйли Д. В.; пер. с англ. – М. : Инфра – М, 1999. – 1028 с.

2. Ковбасюк М. Р. Економічний аналіз діяльності комерційних банків і підприємств / Ковбасюк М. Р. – К. : Вид. дім "Скарби", 2001. – 336 с.

3. Бланк И. А. Основы инвестиционного менеджмента / Бланк И. А. – К. : Эльга – Н, Ника-Центр, 2001. – 448 с.

4. Пересада А. А. Управління інвестиційним процесом / Пересада А. А. – К. : Лібра, 2002. – 472 с.

5. Банківські операції : підручник / [Мороз А. М., Савлук М. І., Пуховкіна М. Ф. та ін.]; за ред. А. М. Мороза. – [2-ге вид.]. – К. : КНЕУ, 2002. – 476 с.

6. Федоренко В. Г. Інвестознавство : підручник / Федоренко В. Г. – [2-ге вид.]. – К. : МАУП, 2002. – 408 с.

7. Майорова Т. В. Інвестиційна діяльність : навч. пос. / Майорова Т. В. – К. : ЦУЛ, 2003. – 376 с.

8. Вовчак О. Д. Банківська інвестиційна діяльність в Україні / Вовчак О. Д. – Львів : Вид-во Львівської КА, 2005. – 544 с.

9. Петрук О. М. Банківська справа : навч. пос. / Петрук О. М.; за ред. д-р екон. наук, проф. Ф. Ф. Бутинця. – К. : Кондор, 2004. – 461 с.

МАТЕМАТИЧНІ МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ У ФІНАНСАХ

УДК 338.94:622

Афанасьєв І. Є.,
старший викладач Криворізького економічного інституту

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ФОНДІВ ГІРНИЧОРУДНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті подано теоретичне обґрунтування інструментарію моделювання відносних якісних показників запасів залізорудної сировини для підвищення ефективності використання основних фондів гірничорудного підприємства.

Ключові слова: *основні фонди, використання основних фондів, відносні якісні показники залізної руди, ризик.*

В статье дано теоретическое обоснование инструментария моделирования относительных качественных показателей запасов железорудного сырья для повышения эффективности использования основных фондов горнорудного предприятия.

Ключевые слова: *основные фонды, использование основных фондов, относительные качественные показатели железной руды, риск.*

The theoretic grounding of the relative quality indicators modeling's instruments of the iron ore reserves for the usage effectiveness rise of the mining enterprise's capital assets is presented.

Key words: *capital assets, the use of fixed assets, the relative quality indicators of iron ore, risk.*

Постановка проблеми. Ефективність використання основних засобів підприємства характеризується показниками завантаження (екстенсивного та інтенсивного), які відображають ступінь використання виробничих потужностей за часом і обсягами продукції, що випускається. У фінансовому аналізі найчастіше використовуються показники оцінки ефективності використання машин і устаткування, як найбільш активної частини основних фондів підприємства.

Розрізняють узагальнюючі та частинні показники використання основних фондів. Узагальнюючі показники характеризують використання всієї маси основних фондів і розраховуються у вартісному вираженні. Частинні показники характеризують використання окремих видів основних фондів, насамперед найбільш активної їх частини – виробничого обладнання.

© Афанасьєв І. Є., 2011

При аналізі використання основних фондів гірничорудного підприємства (ГРП) у першу чергу розглядаються показники використання виробничої потужності по підприємству в цілому і окремих його виробничих підрозділах.

Аналіз та узагальнення досвіду роботи передових промислових підприємств дозволяють визначити основні шляхи поліпшення використання основних фондів, де першочерговим для ГРП є підвищення інтенсивності роботи устаткування. Цьому повинно сприяти вдосконалення технології та забезпечення безперервно-потокового виробництва, збільшення швидкості переробки залізорудної сировини (ЗРС) на кінцеву продукцію, забезпечення роботи без простоїв і штурмівщини.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проведені дослідження показали [1, с. 31], що функціонування ГРП спрямовано на строге виконання заданих нормативних техніко-економічних показників (зокрема, коефіцієнтів ритмічності, пропорційності, безперервності, паралельності, прямоточності та ін.), які являють собою регламент роботи технологічних процесів. Відхилення від встановленого регламенту в першу чергу відображається на ритмічності роботи підприємства та спричиняють порушення інших основних принципів раціональної організації виробництва, що в результаті негативно позначається на ефективності використання його потужностей.

Встановлено, що основним показником ефективності управління виробництвом залізорудної продукції ГРП є стабілізація якісних показників рудопотоків у межах заданої величини коливань, які характеризуються дисперсією і середнім квадратичним відхиленням [2]. Тому однією з основних вимог збагачувального комплексу до кар'єрів є стабільність якості потоку руди [3]. Ця вимога викликана насамперед тим, що сучасні дробильно-збагачувальні фабрики є високоінерційними системами, які найбільш ефективно працюють у стабільному режимі. Постійність режиму зумовлюється певними показниками вмісту корисного компонента і величиною його коливання в часі. Певною мірою забезпечити стабілізацію якісних показників рудопотоків у межах заданої величини коливань намагаються шляхом раціоналізації процесів дорозвідки запасів ЗРС [4, с. 129-131].

Мета і завдання дослідження. Метою цього наукового дослідження є теоретичне обґрунтування і розробка інструментарію моделювання процесів дорозвідки запасів залізорудної сировини для підвищення ефективності використання виробничих потужностей ГРП у процесі переробки ЗРС у концентрат.

Для досягнення сформульованої мети поставлені такі завдання:

– обґрунтувати необхідність урахування невизначеності при здійсненні вибухових робіт у процесах дорозвідки запасів та структури

ЗРС на кар'єрі, що породжує ризик у процесах прийняття рішень щодо зниження собівартості виробництва концентрату на гірничозбагачувальному комбінаті;

– обґрунтувати необхідність використання методології та інструментарію імітаційного економіко-математичного моделювання в процесах дорозвідки запасів залізорудної сировини з урахуванням ризику.

Виклад основного матеріалу. З метою як найкращого врахування відображення взаємозв'язку між гірничо-геологічними, техніко-економічними та іншими умовами розробки родовищ при оцінці найважливіших показників кондицій на ЗРС використовується гіпотеза про те, що під час вибухових робіт перемішуються обсяги руди, віднесені до найближчих свердловин. У результаті відбувається додаткове подрібнення залізної руди, що зумовлює доцільність вдосконалення процесів дорозвідки запасів ЗРС засобами імітаційного експерименту, як моделі здійснення вибухових робіт у кар'єрі.

Важливість раціонального використання виробничих потужностей ГРП зумовила необхідність уведення до імітаційного моделювання процесів дорозвідки запасів ЗРС ключових відносних якісних показників залізної руди (бортового вмісту $F_{заг.}$% і $F_{магн.}$% в руді), сформованих на підґрунті коефіцієнтів використання потужностей процесів подрібнення залізної руди.

Ймовірнісна природа геологічних показників щодо кількості, якості та просторового стану покладів залізної руди в надрах породжує додаткову невизначеність у прогнозі економічних показників освоєння родовищ і ускладнює задачу оцінки запасів ЗРС щодо її видобутку та переробки на кінцеву продукцію.

Застосування нерівності Чебишева при фіксованій імовірності не перевищення заданого допуску відхиленням значення ключового відносного показника α/r (у нашому випадку якісного показника залізної руди щодо коефіцієнта використання потужностей), прийнятій за імовірність прогнозу p за модулем від свого середньозваженого значення (або математичного сподівання), дає можливість встановити взаємозв'язок відносного якісного показника залізної руди з його основними числовими характеристиками (математичним сподіванням, середнім квадратичним відхиленням):

$$(\alpha / r) = M(\alpha / r) \mp \frac{\sigma(\alpha / r)}{\sqrt{1-p}}, \qquad (1)$$

де $M(\alpha/r)$, $\sigma(\alpha/r)$ – математичне сподівання та середнє квадратичне відхилення відносного якісного показника залізної руди; p – імовірність прогнозу відносного якісного показника залізної руди.

Наведемо процедуру алгоритму імітаційного моделювання якісних показників залізної руди, скоригованих щодо коефіцієнта використання потужностей [5].

1. Уведення: Інформація про вміст заліза (α) у вихідній руді частини покладу корисної копалини, що залишається недоторканою при розробці родовища до проведення вибухових робіт (по цілику), систематизована по блокам (ділянкам) кар'єру.

2. Формування ключових відносних якісних показників залізної руди з урахуванням порушення основних принципів раціональної організації виробництва (ритмічності, пропорційності, безперервності, паралельності, прямоточності), що зумовлює певну стабілізацію якісних характеристик рудопотоку.

3. На основі отриманих емпіричних статистичних даних, будується інтервальний варіаційний ряд. При побудові інтервального варіаційного ряду визначається величина інтервалу, встановлюється повна шкала інтервалів, відповідно до якої групуються результати спостережень.

Для визначення оптимального інтервалу h, тобто такого, при якому побудований інтервальний ряд не був би занадто громіздкий і в той же час дозволив би виявити характерні риси досліджуваного процесу, доцільно використати формулу Стерджеса:

$$h = \frac{x_{\max} - x_{\min}}{1 + 3{,}322 \lg n} = \frac{x_{\max} - x_{\min}}{1 + 3{,}322 \dfrac{\ln n}{2{,}30259}}, \qquad (2)$$

де x_{max} і x_{min} – відповідно максимальна і мінімальна варіанти; n – загальна кількість спостережень.

Якщо h – дробове число, то за величину інтервалу слід брати або найближче ціле, або найближчий нескладний дріб.

За початок першого інтервалу рекомендується брати величину:

$$a_1 = x_{\min} - \frac{h}{2}; \qquad (3)$$

початок другого інтервалу збігається з кінцем першого і дорівнює:

$$a_2 = a_1 + h \qquad (4)$$

і т. д.

Побудова інтервалів продовжується до тих пір, поки початок наступного по порядку інтервалу не буде більше x_{max}.

4. Перевірка гіпотези про узгодженість з отриманими емпіричними статистичними даними теоретичного нормального закону з параметрами $N(\bar{x};\sigma^2;\sigma)$, де $\bar{x}$ – середнє значення випадкової величини; σ^2 – дисперсія випадкової величини; σ – середнє квадратичне значення випадкової величини.

Як міра розбіжності береться значення критерія Пірсона χ^2. Схема використання критерію χ^2 зводиться до такого:

4. 1. Визначається міра розбіжності емпіричних і теоретичних частот χ^2.

4. 2. Для обраного рівня значущості α_Z за таблицею χ^2-розподілу знаходять критичне значення $\chi^2_{\alpha_Z;k}$ при числі ступенів свободи $k = m - r - 1$, де m – число інтервалів; $r = 2$.

4. 3. Якщо фактичне значення χ^2 більше критичного, тобто $\chi^2 > \chi^2_{\alpha_Z;k}$, то нульова гіпотеза ($H_0$) відхиляється, якщо $\chi^2 \le \chi^2_{\alpha_Z;k}$, гіпотеза H_0 не суперечить емпіричним статистичним даним.

Зауваження. Як уже відмічено, статистика $\chi^2 = \sum_{i=1}^{m} (n_i - \boldsymbol{p}_i)^2 / \boldsymbol{p}_i$ має χ^2 розподілення лише при $n \to \infty$, тому необхідно, щоб у кожному інтервалі була достатня кількість спостережень ($n \ge 5$). Якщо в якому-небудь інтервалі кількість спостережень $n_i < 5$, має сенс поєднати сусідні інтервали, щоб в об'єднаних інтервалах n_i було не менше 5.

Якщо гіпотеза про вибраний теоретичний нормальний закон з параметрами $N(\bar{x};\sigma^2;\sigma)$ узгоджується з емпіричними даними, моделювання випадкової величини здійснюється за алгоритмом п. 5.

Якщо гіпотеза про вибраний теоретичний нормальний закон з параметрами $N(\bar{x};\sigma^2;\sigma)$ не узгоджується з емпіричними даними, моделювання випадкової величини здійснюється за алгоритмом п. 6.

5. Розігравши значення нормованої випадкової величини Z, переходять від неї до величини X:

$X = \sigma_x Z + m_x$ (5)

Звідси виникає такий спосіб розіграшу нормального розподілу випадкової величини X: додається шість випадкових чисел від 0 до 1; отримана сума нормується, тобто одержується нормована величина Z.

Для цього виконуються відповідні перетворення. Позначивши

$V = \xi_1 + \xi_2 + \ldots + \xi_6$, (6)

де $\xi_1, \ldots, \xi_6$ – шість незалежних випадкових чисел від 0 до 1 обчислюється математичне сподівання випадкової величини V за теоремою додавання математичних сподівань

$m_V = m_{\xi 1} + m_{\xi 2} + \ldots + m_{\xi 6}$, (7)

де $m_{\xi 1}, \ldots, m_{\xi 6}$ – математичні сподівання величин $\xi_1, \ldots, \xi_6$. Очевидно, вони всі однакові і рівні 0,5, тоді

$m_V = 6 \cdot 0{,}5 = 3$. (8)

Дисперсія випадкової величини V знаходиться за теоремою додавання дисперсій

$D_V = D_{\xi 1} + D_{\xi 2} + \ldots + D_{\xi 6}$, (9)

де $D_{\xi 1}$, …, $D_{\xi 6}$ – дисперсії величин ξ_1, …, ξ_6. Відомо, що дисперсія випадкової величини ξ, розподіленої з постійною щільністю на інтервалі (a, b), дорівнює

$$D_\xi = \frac{(b-a)^2}{12}. \quad (10)$$

У нашому випадку $D_\xi = 1/12$, звідки $D_V = 6 \cdot 1/12$, а середнє квадратичне відхилення

$$\sigma_V = \sqrt{D_V} = 1/\sqrt{2}. \quad (11)$$

Далі знаходиться нормована величина V, тобто здійснюється перехід від неї до величини

$$Z = \frac{V - m_V}{\sigma_V} = (V-3)\sqrt{2}, \quad (12)$$

і далі від величини Z до потрібної нам величини X за формулою (5).

Випадкові числа, що відповідають рівномірному розподілу в інтервалі (0, 1), можна отримати використавши метод Дж. фон Неймана. Цей метод є простим і легко реалізується програмними засобами, а випадкові числа можна отримати, використавши, зокрема, наявні до цього підходи. Наприклад:

$$\xi_i' = \lambda \xi_{i-1}, \quad i = 1, 2, \ldots, \quad (13)$$

де $\lambda = 8 \cdot t \pm 3$; t – ціле число; ξ_0 – випадкове непарне число. Як ξ_i вибирається значуща частина числа ξ_i', яка знаходиться після коми.

Підставивши у формулу (5) замість Z вираз (12), а в (12), своєю чергою, замість V вираз $\sum_{i=1}^{6} \xi_i$, отримаємо

$$X = \sigma_x \sqrt{2} \left(\sum_{i=1}^{6} \xi_i - 3 \right) + m_x \quad (14)$$

6. Подамо (наближено) функцію розподілу випадкової величини x, яка задана на відрізку $[q_0, q_n]$, інтервально-постійною функцією щільності розподілу $f(x)$. Це означає, що відрізок розподіляється на n часткових відрізків так, щоб імовірність розподілу на кожному з них була (наближено) однаковою.

Доцільно обрати величини q_k, $k = 0, 1, \ldots, K$ так, щоб імовірності (p_k) потрапляння випадкової величини в будь-який частковий відрізок були однаковими, тобто:

$$\int_{q_{k-1}}^{q_k} f(x)dx = \frac{1}{K}, k = 1, \ldots, K. \quad (15)$$

З умови, що $f(x) = \text{const} = c_k$ на кожному частковому відрізку, випливає, що випадкова величина X може бути визначена за формулою:

$x_k = q_{k-1} + \zeta(q_k - q_{k-1})$, (16)

де ζ – реалізація випадкової величини, рівномірно розподіленої на відрізку (0; 1); q_{k-1} – ліва межа часткового відрізка; q_k – права межа часткового відрізка.

Потрапляючи у будь-який частковий інтервал можна розглядати подію, що входить до складу повної групи несумісних подій. Тому процедура моделювання у загальному випадку полягає у такому:

а) за допомогою генератора випадкових чисел, що виробляє величину ζ, моделюється дискретна випадкова величина – номер інтервалу k;

б) повторно розігрується випадкова величина ζ і визначається значення випадкової величини X за формулою (16).

7. Здійснюється імітаційне моделювання числових характеристик (математичне сподівання, середнє квадратичне відхилення) відносних якісних показників залізної руди, скоригованих щодо коефіцієнта використання потужностей. На підґрунті отриманих числових характеристик визначаються можливі сценарії стабілізації якісних показників рудопотоків у межах заданої величини коливань, що сприяє забезпеченню ефективного управління виробничими потужностями ГРП.

Висновки. Вихідна інформація про об'ємно-якісні техніко-економічні показники екскаваторних блоків, отримана по цілику, після проведення вибухових робіт зазнає значних змін. Тому дорозвідку зазначених показників доцільно проводити за допомогою імітаційного експерименту як моделі, що враховує вплив на подрібнення ЗРС здійснення вибухових робіт у кар'єрі. В результаті надається можливість визначити зменшення витрат процесу подрібнення руди та забезпечити підвищення ефективності управління виробничими потужностями ГРП в цілому.

Розроблені методологія та інструментарій імітаційного моделювання відносних якісних показників залізної руди в процесах дорозвідки запасів ЗРС дають змогу систематично прогнозувати можливі зменшення витрат процесу подрібнення руди та раціонально управляти процесом використання виробничих потужностей ГРП з урахуванням ризику, що, відповідно, забезпечує підвищення рентабельності виробництва залізорудної продукції.

Література.

1. Ситуационное регламентирование геотехнологий с разделенными рудопотоками: [монография] / [С. Жуков, Н. Горлов, Ш. Фарси, Н. Буауджа]. – Кривой Рог: Минерал, 2004. – 210 с.

2. Азарян В. А. Разработка функциональной схемы управления качеством в рудопотоках карьеров с целью повышения эффективности работы // Качество минерального сырья: Сб. научн. трудов. – Кривой Рог: Октан-принт, 2011. – С. 60-63.

3. Азарян А. А. Качество минерального сырья / Азарян А. А., Колосов В. А., Ломовцев Л. А., Учитель А. Д. – Кривой Рог. Минерал, 2001. – 203 с.

4. Сазонова Ю. В. Забезпечення вірогідності і точності визначення показників якості залізистих кварцитів за даними експлуатаційної розвідки // Науковий збірник Криворізького економічного інститут КНЕУ. – Кривий Ріг – 2006. – № 3 (11). – С. 129-131.

5. Вітлінський В. В. Моделювання економіки : [навч. посібник] / В. В. Вітлінський. – К. : КНЕУ, 2003. – 408 с.

УДК 330.46:336.77

Миронов О. А.,
аспірант Класичного приватного університету

ГАРМОНІЗАЦІЯ СТРУКТУРИ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

У статті запропоновано ЛВ-модель оцінки ризиків кредитного портфеля на основі моделі структури кредитування за видами економічної діяльності. Використання моделі дозволяє здійснювати ефективний розподіл кредитних ресурсів за видами економічної діяльності, а також оцінювати ризики складових кредитного портфеля.

Ключові слова: *ризик, структура, гармонійність, кредитний портфель, сфера послуг, інтегральний показник.*

В статье предложена ЛВ-модель оценки рисков кредитного портфеля на основе модели структуры кредитования по видам экономической деятельности. Использование модели позволяет осуществлять эффективное распределение кредитных ресурсов по видам экономической деятельности, а также оценивать риски составляющих кредитного портфеля.

Ключевые слова: *риск, структура, гармоничность, кредитный портфель, сфера услуг, интегральный показатель.*

LB–model of the risk assessment credit portfolio based on the model structure of crediting by type of economic activity proposed on the article by the author. Using the model allows implementing efficient allocation of crediting by type of economic activity and assesses the risks of credit portfolio components.

Keywords: *risk, structure, harmony, the credit portfolio, services, the integral indicator.*

Постановка проблеми. Однією із необхідних умов забезпечення життєздатності фінансової установи, як соціально-економічної системи, є досягненням нею та її функціональними частинами гармонійної структури, що спонукає систему до розвитку та дозволяє виконувати свої функції при мінімально можливих витратах власних ресурсів [1]. В умовах вітчизняної економіки, де здійснення інвестиційних проектів, в більшості випадків, виконується не за рахунок самофінансування або акціонерного капіталу, а за рахунок кредитних ресурсів, функціонування фінансової установи тісно пов'язане з кредитуванням. Тому основним завданням, яке постає перед фінансовими установа-

© Миронов О. А., 2011

ми в сучасних реаліях, є гармонізація структури власного кредитного портфеля з метою визначення оптимального розподілу кредитних ресурсів за видами економічної діяльності, а також оцінки ризиків складових кредитного портфеля для забезпечення власної життєздатності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню питань управління кредитним ризиком комерційного банку приділяють багато уваги такі науковці, як: А. Камінський, Є. Кузьмінов, І. Бушуєва, І. Ткач, Л. Сергєєва, О. Марковський, О. Пернарівський, П. Чуб, Ю. Стадник та інші. Серед зарубіжних дослідників, які внесли вклад у розробку цієї проблеми, варто відзначити М. Грубера, А. Гроппелі, Е. Елтона, Дж. Лінтнера, Дж. Неймана, У. Шарпа та інших.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є розробка ЛВ-моделі оцінки ризиків кредитного портфеля для оптимізації розподілу кредитних ресурсів за видами економічної діяльності та диверсифікації ризиків фінансової установи.

Виклад основного матеріалу. В попередніх дослідженнях автором була запропонована модель структури кредитування за видами економічної діяльності [2], яка ґрунтується на методах моделювання структури економічних систем та процесів [3].

Розглянемо фрагмент моделі структури кредитування для сфери послуг, яка побудована на основі аналізу динаміки розвитку підприємств сфери послуг, а також динаміки та структури кредитування цих підприємств в Україні (рис. 1).

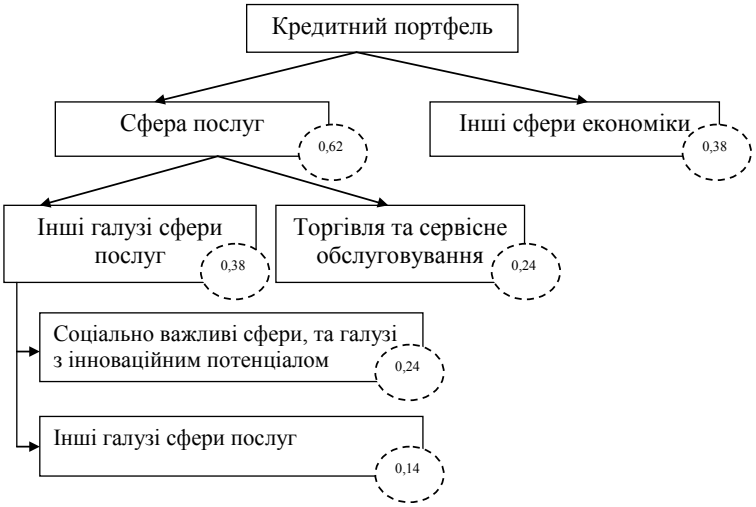
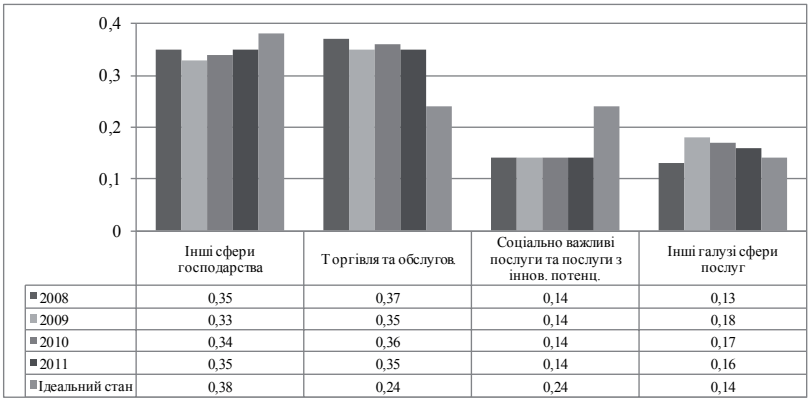


Рис. 1. Фрагмент моделі структури кредитування для підприємств сфери послуг

Розподіл вагових коефіцієнтів у цій моделі ґрунтується на концепції гармонійного менеджменту, розробленою Інститутом проблем управління РАН. Згідно з цією концепцією, "необхідною умовою стійкого еволюційного розвитку складної ринкової соціально-економічної системи є існування пропорцій золотого перерізу в її структурі" [3]. Стан системи, коли коефіцієнти відносної важливості дорівнюють пропорціям золотого перерізу, будемо вважати ідеальним, тобто такий стан системи є максимально стійким та надійним.

Проаналізувавши статистику обсягу кредитування за видами економічної діяльності, надану Національним банком України [4] за 2008 – 2011 рр., визначимо реальну структуру кредитування за видами економічної діяльності в Україні та динаміку змін у структурі кредитування за видами економічної діяльності в порівнянні з ідеальним станом (рис. 2).



	Інші сфери господарства	Торгівля та обслугов.	Соціально важливі послуги та послуги з іннов. потенц.	Інші галузі сфери послуг
2008	0,35	0,37	0,14	0,13
2009	0,33	0,35	0,14	0,18
2010	0,34	0,36	0,14	0,17
2011	0,35	0,35	0,14	0,16
Ідеальний стан	0,38	0,24	0,24	0,14

Рис. 2. Динаміка змін у структурі кредитування за видами економічної діяльності в порівнянні з ідеальним станом

Розглянувши рис. 2, можна дійти висновку, що в цілому частка, яка припадає на підприємства сфери послуг, перевищує частку в ідеальному стані моделі структури кредитування за видами економічної діяльності. Але в самій сфері послуг велика частка припадає на сферу "торгівлі та сервісного обслуговування", що свідчить про невідповідність реальної структури ідеальній. У наслідок цього виникає зацікавленість розглянути зв'язок сформованої структури кредитування для сфери послуг з рівнем ризику кредитного портфеля.

На основі моделі структури кредитування за видами економічної діяльності в запропоновано ЛВ-модель оцінки ризиків кредитного портфеля. Ця модель складається з таких етапів:

Етап 1. Оцінка абсолютних та відносних показників ризику для кожної складової моделі структури кредитування за видами економічної діяльності.

Етап 2. Побудова інтегрального показника, який характеризує величину ризику кредитного портфеля. Цей показник визначається методом "згортання", коефіцієнтами згортки є ваги вершин. Згортання закінчується при досягненні кореня дерева.

Значення інтегрального показника характеризує ризик кредитного портфеля та буде знаходитись у межах від 0 до 1.

Графічна форма ЛВ-моделі оцінки ризиків кредитного портфеля представлена на рис. 3.

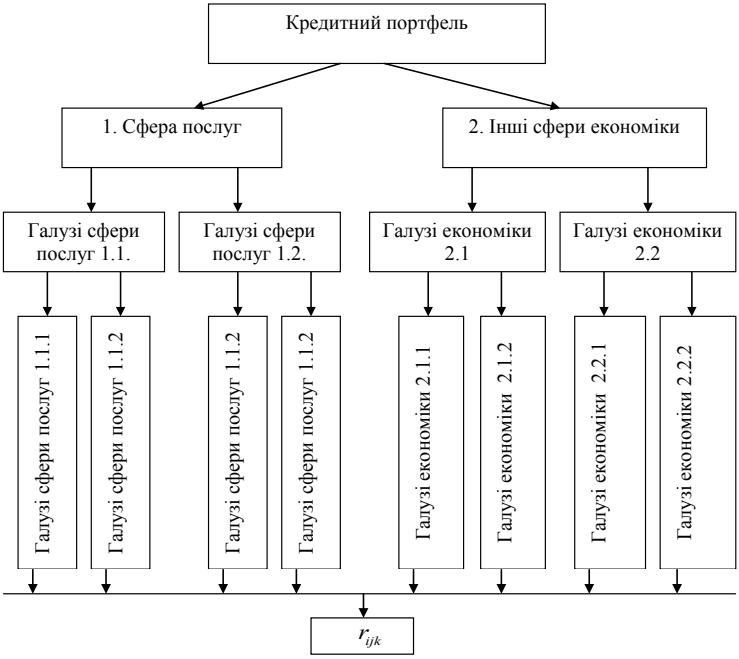


Рис. 3. ЛВ-модель оцінки ризиків кредитного портфеля

Визначення інтегрального показника складається з таких етапів:
Етап 1. Оцінка показників r_{ijk} за формулою

$$r_{ijk} = \frac{V_{ijk}}{S_{ijk}}, \qquad (1)$$

де V_{ijk} – очікувані втрати від кредитування визначеної галузі (складової моделі структури кредитування за видами економічної діяльності). Показник може бути отриманий експертним або статистичним методом, визначається в грошових одиницях;

S_{ijk} – обсяг кредитування визначеної галузі. Показник вимірюється в грошових одиницях.

Eman 2. Визначення інтегрального показника r^P методом "згортання"

$$\sigma_{ij} = \sum_{k=1}^{2} \delta_{ijk} \cdot r_{ijk}, \qquad (2)$$

де δ_{ijk} – вагові коефіцієнти третього рівня моделі структури кредитування за видами економічної діяльності,

$$\nu_i = \sum_{j=1}^{2} \sigma_{ij} \delta_{ij}, \qquad (3)$$

де δ_{ij} – вагові коефіцієнти другого рівня моделі структури кредитування за видами економічної діяльності.

$$r^P = \sum_{i=1}^{2} \nu_i \cdot \delta_i, \qquad (4)$$

де δ_i – вагові коефіцієнти першого рівня моделі структури кредитування за видами економічної діяльності.

Показник r^P – показник, який характеризує оцінку ризику кредитного портфеля.

На основі даних, наданих Національним банком України [4] за 2008 – 2011 рр., було розраховано інтегральний показник, вагові коефіцієнти при розрахунку цього показника відповідали реальній структурі кредитування за видами економічної діяльності в Україні, та ідеальний інтегральний показник, при розрахунку якого використовувалися вагові коефіцієнти, запропоновані в моделі структури кредитування за видами економічної діяльності (рис. 4).

Розглянувши рис. 4, можна дійти висновку, що при використанні вагових коефіцієнтів, які запропоновані в гармонійній моделі структури кредитування за видами економічної діяльності, ризик кредитного портфеля можливо знизити та диверсифікувати кредитні ресурси фінансової установи.

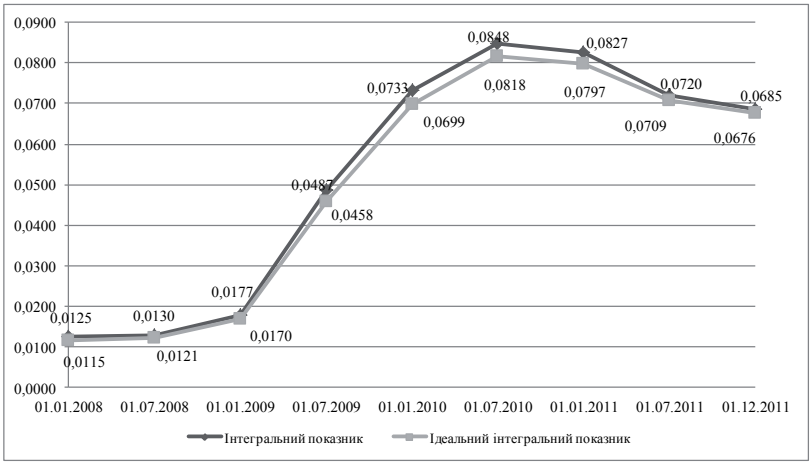


Рис. 4. Порівняння ризику кредитного портфеля при використанні інтегрального показника та ризику при використанні ідеального інтегрального показника

Висновки. Таким чином, на основі проведеного дослідження нами було запропоновано ЛВ-модель оцінки ризиків кредитного портфеля. Використання моделі дозволяє здійснювати ефективний розподіл кредитних ресурсів за видами економічної діяльності, а також оцінювати ризики складових кредитного портфеля, що, своєю чергою, дозволить здійснювати управлінські рішення в залежності від величини прибутку, який очікує фінансова установа, а також величини ризику, який вона готова прийняти.

Література:

1. Моделювання управління життєздатністю комерційного банку : монографія / за заг. ред. д. е. н., проф. Л. Н. Сергєєвої. – Запоріжжя : КПУ, 2011. – 360 с.

2. Миронов О. А. Моделювання структури кредитного портфеля в умовах випереджаючого розвитку сфери послуг / Миронов О. А. // Анализ, моделирование, управление, развитие экономических систем: сборник научных трудов V международной школы-симпозиума АМУР-2011, Симферополь: ТНУ им. В. И. Вернадского, 2011. – С. 243–246.

3. Сергеева Л. Н. Моделирование структуры экономических систем и процессов: монография / Л. Н. Сергеева. – Запорожье: ЗГУ, 2002. – 88 с.

4. Статистичний бюлетень НБУ [Електронний ресурс] / Сайт Національного банку України. – Режим доступу: http://bank.gov.ua/Statist/elbul.htm.

УДК 65.012.7:637.1

Миснік С. І.,
аспірант Класичного приватного університету (м. Запоріжжя)

КОНЦЕПТУАЛЬНА ПРОБЛЕМА ВИБОРУ МЕТОДУ НОРМАЛІЗАЦІЇ ІНФОРМАЦІЇ ЩОДО ОЦІНЮВАННЯ ЯКОСТІ СТРАТЕГІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ОСНОВНИХ ФОНДІВ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто проблему оцінювання векторів кількісних характеристик складових стратегічної ефективності основних фондів промислового підприємства на підґрунті визначення "потенційного розподілу ймовірностей" на множині можливих станів економічного середовища.

Ключові слова: *основні фонди, показники ефективності використання основних фондів, нормалізація інформації, вектор оцінювання.*

В статье рассмотрена проблема оценки векторов количественных характеристик составляющих стратегической эффективности основных фондов промышленного предприятия на основе определения "потенциального распределения вероятностей" на множестве возможных состояний экономической среды.

Ключевые слова: *основные фонды, показатели эффективности использования основных фондов, нормализация информации, вектор оценивания.*

The estimation problem of the strategic effectiveness components quantitative characteristics' vectors of the industrial enterprise's fixed assets on the basis of the definition: "the potential distribution of probabilities" on the plurality of the economic environment's possible states is examined.

Key words: *capital assets, performance indicators, use of fixed assets, the normalization of the information vector estimation.*

Постановка проблеми. У процесі вибору стратегії управління основними фондами промислового підприємства за умов невизначеності доцільно оцінювати її з позиції незбіжних і, зокрема, суперечливих цілей та критеріїв [1, с. 216-217; 2, с. 72]. При цьому оптимальні значення цих критеріїв з позиції різних цілей досягаються на різних елементах (стратегіях) з множини S. Це вказує на те, що вибір будь-якої стратегії з множини S, швидше за все, одночасно не

© Миснік С. І., 2011

забезпечить оптимум усім локальним критеріям з позиції усіх цілей. А тому постає питання: згідно з яким принципом здійснювати вибір раціональної стратегії управління основними фондами промислового підприємства, "найкращої" з позиції усіх критеріїв якості. Вихід полягає в тому, щоб удатися до певної схеми компромісу критеріїв для досягнення поставлених цілей та дотримуватися його у виборі раціональної (компромісної) стратегії.

Отже, перед суб'єктом прийняття рішення постає задача вибору оптимальної (компромісної) стратегії s_{k_0}, що визначається двома умовами:

1) стратегія має бути здійсненною, тобто $s_{k_0} \in S$;

2) стратегія має бути найкращою у плані прийнятого в задачі принципу компромісу з урахуванням множини векторів пріоритету Λ.

Якщо через $\left(\Re\left(s_k\right);\Lambda\right)$ позначити сукупну інформацію, що характеризує різні аспекти якості стратегії s_k та визначає важливість тієї чи іншої інформації для прийняття стратегій, то оптимальна (серед компромісних) стратегія має задовольняти умову:

$$s_{k_0}: \quad \left(\Re\left(s_{k_0}\right);\Lambda\right) = \underset{s_k \in S}{opt}\left\{\left(\Re\left(s_k\right);\Lambda\right): s_k \in S\right\}, \quad (1)$$

де символом *opt* позначено відповідний оператор оптимізації.

Оператор *opt* визначає принцип оптимальності, тобто принцип, що встановлює спосіб вибору найкращої стратегії серед множини усіх допустимих. Принцип оптимальності являє собою математичний вираз (математичну модель) прийнятого у задачі принципу компромісу. Конкретну сутність оператора *opt* необхідно вказувати для кожного випадку задачі обґрунтування прийняття рішення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Розв'язання багатоцільових багатокритеріальних задач пов'язане з низкою специфічних проблем, що мають не формальний (тобто непов'язаний зі способами обчислювань), а концептуальний характер [1-5]. З них головна – це вибір принципу оптимальності, який визначає властивості оптимальної стратегії і дає відповідь на основне запитання: в якому аспекті оптимальна стратегія краща за інші стратегії (має над ними перевагу). У моделі (1) [1, с. 217] відповідь на це запитання еквівалентна розкриттю сутності оператора оптимальності *opt*.

Суттєвою відмінністю багатоцільових багатокритеріальних задач від одноцільових однокритеріальних є те, що для перших існує множина різних принципів компромісу та відповідних їм принципів оптимальності, які можуть привести до різних оптимальних стратегій [2, с. 88]. Останній факт висуває серйозні вимоги до вибору принципу оптимальності.

Мета і завдання дослідження. На основі аналізу концептуальних проблем, зокрема, нормалізації інформації, що пов'язані з розв'язанням багатоцільових багатокритеріальних задач і вибором оптимального рішення в управлінні підприємством, розглянемо підходи щодо кількісної ідентифікації різних аспектів якості стратегічної ефективності основних фондів. При цьому метою дослідження є розробка підходу щодо оцінювання векторів кількісних характеристик складових стратегічної ефективності основних фондів промислового підприємства.

Виклад основного матеріалу. Проблема нормалізації показників ефективності виникає в тих задачах, де критерії якості стратегій (які виділяють ті аспекти наслідків, що беруться до уваги при порівнянні різноманітних варіантів стратегій) мають різні одиниці вимірювання або, у разі однорідних економічних показників, різні порядки величин, що їх вимірюють [2, с. 88-91]. Необхідно нормалізувати інформацію про економічний об'єкт, тобто привести її до одного, бажано – безрозмірного масштабу вимірювань. Нормалізація інформації є досить складною концептуальною проблемою і виникає практично в усіх багатоцільових багатокритеріальних задачах обґрунтування прийняття рішень.

Якщо для кількісної ідентифікації різних аспектів якості стратегічної ефективності основних фондів $s_k \in S$ (з позиції p-ї цілі щодо забезпечення надійності прогнозу певного k-го показника ефективності використання основних фондів промислових підприємств за умов стохастичної невизначеності) використовуватимемо N рівнів надійності прогнозу, то, аналізуючи відповідну складову стратегічну ефективність, отримуємо вектор кількісних (критеріальних) характеристик складових стратегічної ефективності s_k:

$$E^{(p)}(s_k) = (e_1^{(p)}(s_k);...;e_n^{(p)}(s_k);...;e_N^{(p)}(s_k)) \quad , s_k \in S \ . \quad (2)$$

Тобто кожній складовій стратегічної ефективності $s_k \in S$ ставиться у відповідність вектор (вектор оцінювання), який є кількісним відображенням спектру її якісних характеристик, що виділяються на основі p-ї цілі.

У дискретному випадку, коли маємо K показників ефективності використання основних фондів промислових підприємств за умов стохастичної невизначеності, що утворюють множину складових стратегічної ефективності S, отримуємо матрицю (функціонал оцінювання) кількісних показників ефективності різних аспектів їх якості:

$$E^{(p)} = \left(e_n^{(p)}(s_k) : k = 1,...,K; n = 1,...,N\right) = \tag{3}$$

$$= \begin{array}{c} \\ s_1 \\ \cdots \\ s_k \\ \cdots \\ s_K \end{array} \begin{array}{c} \begin{array}{ccccc} p_1 & \cdots & p_n & \cdots & p_N \end{array} \\ \begin{pmatrix} e_1^{(p)}(s_1) & \cdots & e_n^{(p)}(s_1) & \cdots & e_N^{(p)}(s_1) \\ \cdots & \cdots & \cdots & \cdots & \cdots \\ e_1^{(p)}(s_k) & \cdots & e_n^{(p)}(s_k) & \cdots & e_N^{(p)}(s_k) \\ \cdots & \cdots & \cdots & \cdots & \cdots \\ e_1^{(p)}(s_K) & \cdots & e_n^{(p)}(s_K) & \cdots & e_N^{(p)}(s_K) \end{pmatrix} \end{array}.$$

Якщо аналізується *n*-й аспект (критерій) щодо усіх показників ефективності використання основних фондів промислових підприємств, то отримуємо *n*-й стовпчик матриці $E^{(p)}$ (вектор оцінок стратегічної ефективності основних фондів згідно з *n*-м рівнем надійності прогнозу):

$$E^{(p)}(e_n) = (e_n^{(p)}(s_1);...;e_n^{(p)}(s_k);...;e_n^{(p)}(s_K)) \ , \ n = 1,...,N \ . \tag{4}$$

Отже, концептуальною є проблема вибору методу нормалізації інформації. Сьогодні розроблено велику кількість різних схем нормалізації [1; 2; 4]. Розглянемо деякі з них.

Зміна інгредієнта.

Цей метод нормалізації інформації використовується у разі необхідності зміни внутрішньої ознаки інформації – її інгредієнта – на протилежну.

Введемо позначення "$\xrightarrow{НОРМ}$" – операція нормалізації; $e_n^{(з)}(s_k)$ – початковий (ненормалізований) елемент матриці $E^{(p)}$;

${}^{H}e_n^{(p)}(s_k)$ – нормалізований елемент. Розглянемо два методи нормалізації щодо зміни інгредієнта економічного показника:

а) зміна знака економічного показника

$$(e_n^{(p)}(s_k))^{\pm} \xrightarrow{НОРМ} ({}^{H}e_n^{(p)}(s_k))^{\mp}, \tag{5}$$

де ${}^{H}e_n^{(p)}(s_k) = -e_n^{(p)}(s_k)$;

б) перехід до оберненого значення економічного показника

$$(e_n^{(p)}(s_k))^{\pm} \xrightarrow{НОРМ} ({}^{H}e_n^{(p)}(s_k))^{\mp}, \tag{6}$$

де ${}^{H}e_n^{(p)}(s_k) = \dfrac{1}{e_n^{(p)}(s_k)}$, $e_n^{(p)}(s_k) \neq 0$.

Природна нормалізація.

Згідно з методом природної нормалізації елемент ${}^{H}e_n^{(p)}(s_k)$ обчислюється кожного зафіксованого вектора оцінювання за формулою:

$${}^{H}e_n^{(p)}(s_k)=\frac{e_n^{(p)}(s_k)-\min\limits_n e_n^{(p)}(s_k)}{\max\limits_n e_n^{(p)}(s_k)-\min\limits_n e_n^{(p)}(s_k)}. \quad (7)$$

Очевидно, що

${}^{H}e_n^{(p)}(s_k)\in[0;1]$, k=1,..., K, n=1,..., N. (8)

За необхідності оперувати з нормалізованими елементами, що належать наперед заданому проміжку [a;b], можна скористатись такою модифікацією методу природної нормалізації:

$${}^{H}e_n^{(p)}(s_k)=a+\frac{e_n^{(p)}(s_k)-\min\limits_n e_n^{(p)}(s_k)}{\max\limits_n e_n^{(p)}(s_k)-\min\limits_n e_n^{(p)}(s_k)}(b-a). \quad (9)$$

Природна нормалізація не змінює інгредієнт економічного показника, тобто

$$(E^{(p)}(e_n))^{\pm}\xrightarrow{HOPM}({}^{H}E^{(p)}(e_n))^{\pm}. \quad (10)$$

Нормалізація Севіджа.

Елемент ${}^{H}e_n^{\ell}(s_k)$ *кожного зафіксованого* вектора оцінювання, *нормалізований згідно з методом Севіджа, обчислюється за формулою*

$${}^{H}e_n^{(p)}(s_k)=\frac{\max\limits_n e_n^{(p)}(s_k)-e_n^{(p)}(s_k)}{\max\limits_n e_n^{(p)}(s_k)-\min\limits_n e_n^{(p)}(s_k)}. \quad (11)$$

При цьому, як і у випадку природної нормалізації ${}^{H}e_n^{(p)}(s_k)\in[0;1]$, k=1,..., K, n=1,..., N.

Для того, щоб нормалізовані елементи належали проміжку [a;b], можна скористатись такою процедурою (модифікацією методу нормалізації Севіджа):

$${}^{H}e_n^{(p)}(s_k)=a+\frac{\max\limits_n e_n^{(p)}(s_k)-e_n^{(p)}(s_k)}{\max\limits_n e_n^{(p)}(s_k)-\min\limits_n e_n^{(p)}(s_k)}(b-a). \quad (12)$$

Очевидно, що нормалізація Севіджа змінює інгредієнт економічного показника на протилежний:

$$(E^{(p)}(e_n))^{\pm}\xrightarrow{HOPM}({}^{H}E^{(p)}(e_n))^{\mp}. \quad (13)$$

За своєю суттю нормалізація Севіджа робить дві послідовні операції:

1) змінює інгредієнт показника ефективності;

2) нормалізує інформацію згідно з методом природної нормалізації.

Критерій Хоменюка.

Здійснивши нормалізацію показників ефективності використання основних фондів промислових підприємств можна перейти до уточнення ймовірностей, що є характеристиками рівнів надійності прогнозу за критерієм Хоменюка, який ґрунтується на понятті "потенційного розподілу ймовірностей" на множині станів економічного середовища.

Визначення ймовірностей "потенційного розподілу ймовірностей" можна здійснити як для функціоналу оцінювання з позитивним інгредієнтом ($E^{(p)+}$), так і для функціоналу оцінювання з негативним інгредієнтом ($E^{(p)-}$).

Потенціальний вектор $\hat{p}$ апріорних ймовірностей вибору середовищем своїх станів для $E^{(p)} = E^{(p)+}$ визначається за формулою:

$$\hat{p}_n = \frac{\sum_{k=1}^{K} (\max_k e_n^{(p)}(s_k) - e_n^{(p)}(s_k))}{\sum_{n=1}^{N}\sum_{k=1}^{K} (\max_k e_n^{(p)}(s_k) - e_n^{(p)}(s_k))}, \quad (14)$$

а для $E^{(p)} = E^{(p)-}$

$$\hat{p}_n = \frac{\sum_{k=1}^{K} (e_n^{(p)}(s_k) - \min_k e_n^{(p)}(s_k))}{\sum_{n=1}^{N}\sum_{k=1}^{K} (e_n^{(p)}(s_k) - \min_k e_n^{(p)}(s_k))}. \quad (15)$$

Принцип потенціального розподілу ймовірностей ґрунтується на тому, що середовище віддає перевагу вибору із більшою ймовірністю (із меншою ймовірністю для $E^{(p)} = E^{(p)-}$) такого стану економічного середовища з множини можливих, на якому внесок у сумарне значення функціоналу оцінювання $E^{(p)+}$ за всіма складовими $s_k \in S$ можливими станами економічного середовища, має менший розмір у порівнянні з іншими аналогічними значеннями.

Такий принцип являє собою для суб'єкта управління цілком реальну модель поводження економічного середовища, що прагне в середньому понизити значення функціоналу оцінювання $E^{(p)+}$ (або підвищити у випадку $E^{(p)} = E^{(p)-}$) при обґрунтуванні показників ефективності використання основних фондів промислових підприємств за умов невизначеності.

Після одержання оцінок $\hat{p}_n$ апріорних ймовірностей p_n, проблема оцінювання векторів кількісних характеристик складових стратегічної ефективності основних фондів промислового підприємства зводиться до визначення їх математичних сподівань.

Висновки. Нормалізація інформації є досить складною концептуальною проблемою. Проблема нормалізації виникає майже в усіх випадках розв'язання багатоцільових багатокритеріальних задач обґрунтування раціональних управлінських рішень сучасного менеджменту. Виняток становлять задачі, де як принцип компромісу використовується принцип сумарної відносної поступки, який стверджує, що справедливим є такий компроміс, за якого сумарний відносний рівень зниження одного чи кількох зважених локальних критеріїв якості стратегій не перевищує сумарного відносного рівня підвищення сумарного рівня значень інших зважених критеріїв.

Отже, для вирішення проблеми оцінювання векторів кількісних характеристик складових стратегічної ефективності основних фондів промислового підприємства необхідно нормалізувати інформацію про показники ефективності використання основних фондів, тобто привести її до одного, бажано – безрозмірного масштабу вимірювань, що дає змогу уточнити ймовірності можливих станів економічного середовища промислового підприємства, які є характеристиками рівнів надійності прогнозу при здійсненні моніторингу основних фондів.

Література:

1. Афанасьєв Є. В. Моделювання стратегії розвитку гірничорудних підприємств з урахуванням ризику: дис. на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук: 08.00.11 / Афанасьєв Євген Вікторович. – К., 2008. – 422 с.

2. Верченко П. І. Багатокритеріальність і динаміка економічного ризику (Моделі та методи): [монографія] / Петро Іванович Верченко. – К. : КНЕУ, 2006. – 272 с.

3. Вітлінський В. В. Ризикологія в економіці та підприємництві: [монографія] / В. В. Вітлінський, Г. І. Великоіваненко. – К. : КНЕУ, 2004. – 480 с.

4. Вітлінський В. В. Ризик у менеджменті / В. В. Вітлінський, С. І. Наконечний. – К. : ТОВ "Борисфен-М", 1996. – 336 с.

5. Афанасьєв Є. В. Теоретичні засади менеджменту конверсії гірничорудних підприємств: [монографія] / Є. В. Афанасьєв, С. О. Жуков. – Кривий Ріг: Видавничий дім, 2008. – 246 с.

УДК 519.86

Мірошниченко І. В.,
асистент, аспірант кафедри економіко-математичного моделювання ДВНЗ "Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана"

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ МОДЕЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ

У статті розглянуті питання, пов'язані з визначенням сутності понять "потенціал", "інвестиції". Досліджено структуру інвестиційного потенціалу України, сучасні підходи до моделювання та методи оцінювання інвестиційного потенціалу. Визначено масив чинників, які необхідно враховувати при побудові моделі оцінювання інвестиційного потенціалу України.

Ключові слова: *інвестиції, ризик, потенціал, експертні методи, нечітка логіка, показники інвестиційного потенціалу.*

В статье рассмотрено вопросы, связанные с определением сущности понятий "потенциал", "инвестиции". Исследована структура инвестиционного потенциала Украины, современные подходы к моделированию и методы оценивания инвестиционного потенциала. Определен массив факторов, которые необходимо учитывать при построение модели оценивания инвестиционного потенциала Украины.

Ключевые слова: *инвестиции, риск, потенциал, экспертные методы, нечеткая логика, показатели инвестиционного потенциала.*

The article deals with the questions connected with definition of essence of concepts "potential", "investments". The structure of ukrainian investment potential, modern approaches to modeling and methods of estimation of investment potential are investigated. A number of factors which are necessary for considering in construction of estimation model of ukrainian investment potential is defined.

Keywords: *investment, risk, potential expert methods, fuzzy logic, indicators of investment potential.*

Постановка проблеми. Сучасний стан розвитку світових економічних процесів потребує вкрай ефективного використання інвестиційного потенціалу країни. З одного боку, активізація цього процесу ґрунтується на державній підтримці, з іншого – стимулює ріст фінансових вливань. Саме від ефективності вирішення цієї задачі на пряму залежить як фінансовий, так і соціально-економічний стан України. Проте постає двоїста задача: 1) як адекватно відобразити позитивні та

© Мірошниченко І. В., 2011

негативні сторони інвестиційного потенціалу країни; 2) чим насамперед керується потенційний іноземний інвестор при вирішенні питання вкладання коштів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Сучасному стану інвестиційного потенціалу країни останнім часом присвячено досить багато наукових праць провідних вчених. Зокрема, цьому питанню присвячені дослідження вітчизняних науковців: І. А. Маринича [2], Т. В. Романової [4], І. З. Должанського, Т. О. Загорної, О. О. Удалих, І. М. Герасименка [6] та інших.

Незважаючи на велику кількість наукових праць щодо інвестиційного потенціалу України, на сьогодні залишається невирішеним завдання побудови моделі оцінювання інвестиційних можливостей нашої країни.

Мета і завдання дослідження. Мета дослідження полягає в теоретичному узагальненні та обґрунтуванні основ моделювання інвестиційного потенціалу України. Поставлена мета зумовила необхідність вирішення таких наукових завдань, як розкриття сутності категорій "потенціал", "інвестиційний потенціал" та їх структури, дослідження наявних методів та моделей оцінювання інвестиційного потенціалу, визначення їх слабких та сильних сторін, формування масиву чинників, що характеризуватимуть інвестиційний потенціал України.

Виклад основного матеріалу. Одне з головних правил інвестування – знайти оптимальне (раціональне) пропорційне співвідношення між дохідністю інвестицій та їх ризиком. Керуючись цим правилом інвестор приймає рішення щодо вибору інвестиційного проекту з низки альтернатив.

Перед кожною державою стоїть чимало завдань, одне з яких полягає у сприянні розвитку інвестиційного насичення своєї країни, тобто реалізації процесу залучення додаткових інвестицій. Для вирішення цього питання слід визначити, що є добре в країні, а що погано, що слід заохочувати, а з чим боротися. Адже від обсягу інвестицій залежить не тільки ріст інвестиційного потенціалу, а й соціальної сфери, що має прямий вплив на політичну ситуацію.

Процес моделювання інвестиційного потенціалу України з урахуванням ризику повинен ґрунтуватися на чітких визначеннях таких понять, як "потенціал", "інвестиції", "інвестиційний потенціал", а також низки суміжних економічних категорій.

Так, з лінгвістичного погляду, термін "потенціал" походить від латинського "potentia" та перекладається як "сила, міць" [10].

В етимологічному словнику російської мови зазначено, що слово "потенційний" взято у XIX столітті з французької мови й може бути перекладено як "здатний" або "здатний бути" [20].

У широкому розумінні потенціал – це засоби, запаси, джерела, які наявні та можуть бути використані, приведені в дію для досягнення певної мети, виконання плану, розв'язання завдань, можливість застосування системи в певній сфері [2]. У вузькому розумінні – це певна "можливість" стосовно будь-якої сфери діяльності.

На нашу думку, широкий спектр вживання терміна "потенціал" пояснюється великою кількістю об'єктів, до яких це поняття може бути використане. З цього випливає різноманітність "потенціалів".

Як бачимо, усі визначення достатньо широкі. Проте є основний стержень, без якого неможливо сформувати потенціал – наявність певної бази (матеріальної чи нематеріальної природи) за допомогою якої формується потенціал конкретного об'єкта дослідження.

Підсумовуючи вищесказане, сформулюємо своє визначення терміна "потенціал" – це сукупність чинників, які формують можливість досягнення певної мети.

З аналізу робіт сучасних учених-економістів можна дійти висновку, що термін потенціал найчастіше вживається у таких словосполученнях: "економічний потенціал", "промисловий потенціал", "потенціал ринку" тощо. Не стало виключенням і поняття "інвестиційний потенціал". Проте формулюванню найбільш точного визначення такого терміна, що концентруватиме все його сутнісне наповнення з урахуванням тенденцій сучасної економічної науки про інвестиційну діяльність, не приділялося необхідної уваги.

Водночас українське законодавство чітко визначає поняття інвестицій: "…всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (доход) або досягається соціальний ефект" [13].

Процес інвестування або "інвестиційний процес" являє собою сукупність видів інвестиційної діяльності, комплекс дій, пов'язаних з укладанням коштів в об'єкти інвестиційної діяльності з метою отримання певного ефекту.

Своєю чергою, інвестиційна діяльність не можлива без інвестиційних ресурсів, суб'єктів та об'єктів інвестування.

У теорії інвестицій існують різні підходи до формування структури інвестиційного середовища з урахуванням інвестиційного потенціалу. За одним з них інвестиційний потенціал та інвестиційний ризик у своїй сукупності формують інвестиційний клімат (див. рис. 1). Своєю чергою, інвестиційна привабливість розглядається як результат взаємодії інвестиційної політики та інвестиційного клімату. В результаті впливу інвестиційної активності (внутрішні, зовнішні та іноземні інвестиції) на інвестиційну привабливість формується низка позитив-

них результатів від інвестиційної діяльності – ріст економіки, дохід інвестора тощо.

За іншим підходом сукупність інвестиційного потенціалу та інвестиційного ризику формує інвестиційну привабливість (див. рис. 2). Водночас у результаті взаємодії інвестиційної привабливості та інвестиційної активності формується інвестиційний клімат.

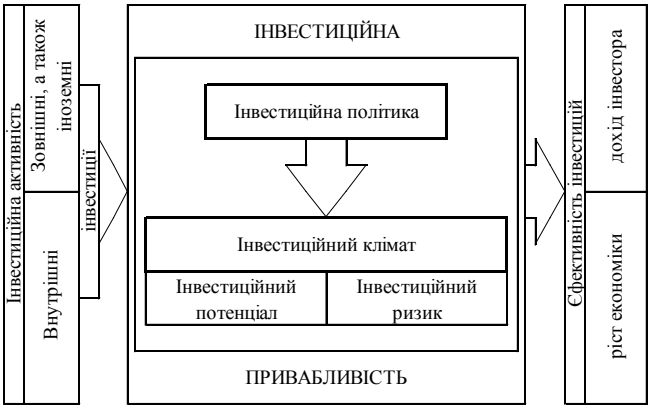


Рис. 1 Інвестиційне середовище за А. В. Горловим [8]

З огляду на вищесказане, постає питання тотожності понять "інвестиційна привабливість" та "інвестиційний клімат".

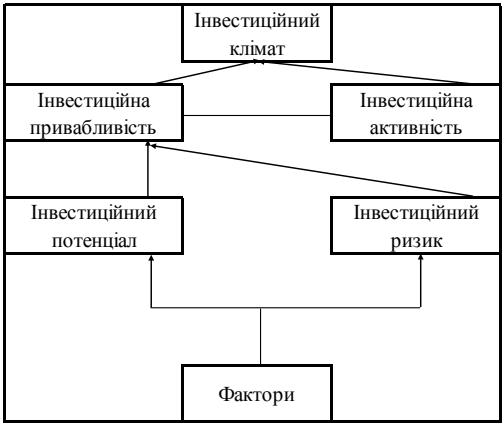


Рис. 2 Структура інвестиційного клімату за С. Е. Сухіновою [11]

Перш за все варто зазначити, що інвестиційний клімат тісно пов'язаний з державним регулюванням економіки та інвестиційної діяльності. Інвестиційна привабливість, здебільшого, це суб'єктивна, сформована в результаті певних дій думка інвестора щодо об'єкта інвестування. На нашу думку, співвідношення категорій "інвестиційний клімат" та "інвестиційна привабливість" потрібно розділяти у розрізі конкретного об'єкта інвестиційної діяльності.

Водночас питання тлумачення категорії "інвестиційний потенціал" залишається відкритим.

Значний внесок у розвиток теорії інвестиційного потенціалу зробила низка таких вітчизняних та зарубіжних науковців, як І. А. Маринич [2], Т. В. Романова [5], І. З. Должанський, Т. О. Загорна, О. О. Удалих, І. М. Герасименко [6], О. В. Горлов [8], Л. М. Дідик [9] та багато інших. Але остаточного та єдиного трактування категорії "інвестиційний потенціал" сьогодні не сформульовано.

У вузькому розумінні "інвестиційний потенціал" відображає можливість досягнення мети, якою може виступати прибуток або вигода, при вкладанні цінностей в активи.

Проте вся глибина та багатогранність цього терміна цим не вичерпується.

Сучасні автори, досліджуючи питання інвестиційного потенціалу, пропонують такі досить різноманітні визначення. Так, наприклад, І. З. Должанський, Т. О. Загорна, О. О. Удалих, І. М. Герасименко та В. М. Ращупкіна у своїй роботі "Управління потенціалом підприємства" стверджують, що інвестиційний потенціал це: "сукупність інвестиційних можливостей, використання яких спрямовано на досягнення цілей інвестиційної стратегії" [6]. Цікавим є підхід О. С. Федоніна, який розглядає інвестиційний потенціал, як: "…наявні та приховані можливості для здійснення простого розширеного відтворення" [7].

У дослідженні О. С. Губанової "Методологические основы систематизации понятий инвестиционной проблематики исследования" запропоновано ієрархічну структуру інвестиційних понять (див. рис. 3). [14]. У цій роботі інвестиційний потенціал розглядається, як "здатність інвестиційної сфери реалізувати можливості, що формуються на базі інвестиційних ресурсів, з метою отримання максимального позитивного результату…".

Аналіз сучасної наукової літератури з досліджуваного питання дозволяє виділити такі рівні дослідження інвестиційного потенціалу: макро-, мезо- та мікрорівень.

Макрорівень інвестиційного потенціалу формується здебільшого навколо економіки країни в цілому, за умови врахування її міжнародних зв'язків, тенденцій розвитку, конкурентноспроможності на світовій арені.

Рис. 3. "Термінологічна піраміда" інвестиційної проблематики за О. С. Губановою [14]

У рамках мезорівня інвестиційний потенціал ототожнюється з галузевою та регіональною структурою економіки [1; 9].

У межах мікрорівня досліджується інвестиційний потенціал підприємств, домогосподарств тощо.

Варто зазначити, що переважна більшість досліджень присвячена саме інвестиційному потенціалу регіону та підприємства.

Підбиваючи підсумок, вважаємо, що "інвестиційний потенціал" відображає можливість досягнення стратегічних цілей суб'єкта інвестиційної діяльності в результаті залучення інвестиційних ресурсів за умови наявності/відсутності чинників і обмежена низкою умов (інвестиційний клімат).

Для дослідження питання моделювання інвестиційного потенціалу України з урахуванням ризику варто ретельно дослідити сучасні методи оцінювання інвестиційного потенціалу.

Розглянемо низку вітчизняних та іноземних підходів до цього питання.

Американський дослідний центр "The Heritage Foundation" разом з газетою "The Wall Street Journal" розробили комбінований показник і супроводжуючий його рейтинг "Index of Economic Freedom" (Індекс економічної свободи), що оцінює рівень економічної свободи країн світу. Зазначимо, що за типологією така методика є експертно-аналітичною.

Розглянемо цей рейтинг (2011 Index of Economic Freedom). Він складається з низки "свобод":

– свобода бізнесу;
– фіскальна свобода;
– свобода державних витрат;
– інвестиційна свобода;
– свобода власності;

– свобода від корупції;

– свобода праці.

Дослідимо місце України в цьому дослідженні. Згідно з "2011 Index of Economic Freedom" [16], оцінка економічної свободи України становить 45,8 балів, що ставить її економіку на 164-е місце серед індексів країн світу за 2011 рік.

Істотним недоліком такого методу є суб'єктивізм представлених даних. Результати дослідження ґрунтуються на судженнях низки експертів, що сформували свої думки під впливом певних зовнішніх і внутрішніх чинників. Іншим недоліком рейтингу можна назвати не врахування факторів ризику напряму.

Інше рейтингове агентство "Експерт-Рейтинг" [15] розглядає інвестиційний потенціал вже у розрізі "потенціал-ризик", що дає змогу отримати більш детальну інформацію про стан ринку інвестицій України. Проте знову результати дослідження ґрунтуються на експертних оцінках. Розглянемо цей метод більш детально. Рейтингова оцінка основується на 124 показниках, серед яких 94 належать до потенціалу України і 30 до ризику. Позитивним у цьому методі є розбиття дослідження на два підрозділи (потенціал – ризик).

Досить суб'єктивно були надані вагові коефіцієнти цим показникам. Серед потенціалів найбільшу вагу мали природно-ресурсний і соціально-трудовий потенціали. Водночас серед ризиків найбільшу вагу було надано політичному, адміністративно-законодавчому, економічному та фінансовому. Іншою особливістю такого рейтингу є його виключно регіональний напрям дослідження.

Ще один підхід до інвестиційного потенціалу розкрито у роботі "Сутність і підходи до аналізу інвестиційного потенціалу" [3].

Також чимало методик досліджено у роботі Т. В. Романової [4]. Проте ці методи дослідження ґрунтуються суто на регіональній структурі країни.

Як бачимо, сучасні науковці при дослідженні та оцінюванні інвестиційного потенціалу зводять, у своїй більшості, свої розрахунки до експертного методу. Варто зазначити, що чинник суб'єктивності та можливість помилкового судження цього методу є його найслабкішим місцем. Адже кожне судження експерта формується виключно на його переконаннях, які сформувалися впродовж його життя.

Як альтернативу, ми пропонуємо побудувати власну модель оцінювання інвестиційного потенціалу на основі нечіткої логіки. Використання цього виду систем дає чимало переваг, серед яких потрібно виділити такі:

– оперування нечіткими вхідними даними: наприклад, значення, що неперервно змінюються у часі (динамічні задачі) або значення, які неможливо задати однозначно (результати статистичних опитувань, рекламні компанії тощо).

– нечітке формулювання критеріїв оцінювання (оперування категоріями “можливо”, “більшість”, “переважно” тощо).

– використання якісних оцінок, як вхідних даних для системи.

Ми пропонуємо при побудові моделі враховувати показники як потенціалу, так і ризику.

Враховуючи проведене дослідження, сформуємо масив чинників, що, на нашу думку, характеризують інвестиційний потенціал України:

– природно-ресурсний;

– соціально-трудовий;

– інноваційний;

– господарський;

– інституціональний;

– інфраструктурний;

– фінансовий;

– споживчий.

Розглянемо окремо кожен із представлених факторів у розрізі інвестиційної діяльності.

Природні умови і ресурси належать до фундаментальних чинників розвитку країни. Вони мають безпосередній вплив на загальний показник інвестиційного потенціалу України. Природа є важливою ланкою в розвитку суспільства. Вона реалізується як природні ресурси та природні умови, що сформувалися за певний проміжок часу на території цієї країни. Так, природні ресурси – це елементи, властивості або результати функціонування природних систем, які можуть бути використані для одержання сировини, палива/енергії і, як результат, досягнення позитивного соціально-економічного вектора розвитку.

Соціально-трудовий чинник реалізується в загальному стані і якості самого соціуму, сукупності взаємин, що забезпечують цю якість. Правильно сформована соціально-трудова політика формує інтерес іноземних інвесторів з точки зору кваліфікації, досвіду, організованості потенційних робітників.

Під інноваційним чинником розуміють сукупність наявних у країні інтелектуальних, технологічних, науково-виробничих ресурсів та відповідний їм рівень інфраструктурного забезпечення, який здатний продукувати нові знання та ефективний механізм комерціалізації останніх. Щодо важливості цього чинника, варто зазначити, що нові знання, які втілюються у товарах, технологіях, освіті, організації виробництва у розвинутих країнах, становлять 70-85% їх ВВП [1].

Господарський фактор являє собою максимально можливу здатність матеріального виробництва щодо випуску продукції і надання послуг на основі використання всіх видів ресурсів. Саме господарський чинник характеризує досягнутий технологічний рівень вироб-

ництва [9]. Зміна стратегії держави суттєво впливає на внутрішньо– та зовнішньоекономічні зв'язки країни.

Інфраструктурний фактор передбачає оцінку вигідності географічного розміщення країни, наявність та розгалуженість системи транспортних комунікацій, ринкової (ринкових інститутів), соціальної (галузей відтворення трудових ресурсів) та інституційної (органів регулювання) інфраструктури. Інвестор також зацікавлений у вже готовому підґрунті для здійснення своїх економічних рішень, тому розвиненість інфраструктури країни-реципієнта завжди повинна бути ретельно досліджена.

Інституціональний чинник відображає наявність організаційних структур, що забезпечують умови для ділової активності господарюючих суб'єктів країни, легкість їх взаємозв'язків між собою. Раціональна структура інституційної системи свідчить про розвиток міжгосподарських зв'язків і, як результат, легкість досягнення поставленої мети.

Фінансовий фактор – це сукупність наявних та потенційних фінансових ресурсів, що можуть бути мобілізовані та реалізовані фінансовою системою за певних умов для забезпечення сталих темпів економічного зростання у визначений період часу [5]. Фінансовий потенціал визначається рівнем забезпеченості країни фінансовими ресурсами за рахунок власних чи запозичених джерел фінансування, податковою базою і прибутковістю підприємств країни, системою бюджетних відносин, розмірами трансфертів, субсидій, субвенцій тощо. Цей аспект, з точки зору інвестиційної діяльності, є гарантом економічної стабільності країни, тобто можливістю дотримуватися обраного економічного напряму в будь-якій фінансово-економічній діяльності.

Споживчий чинник є рушійною силою у формуванні та розвитку обсягів виробництва. Задоволення потреб та вимог покупця є стимулом для розвитку підприємництва. При вирішенні питання інвестування, потрібно знати чи існує, так би мовити, можливість соціуму придбати певний обсяг товарів та послуг. Тим самим ми визначаємо "запас сил" покупця.

Водночас реалізація моделі з оцінювання інвестиційного потенціалу не можлива без урахування певних чинників ризику. Ґрунтуючись на проведеному дослідженні, пропонуємо такі:

– економічні;
– фінансові;
– соціально-демографічні;
– криміногенні;
– екологічні;
– адміністративно-законодавчі;
– політичні.

Економічні ризики пов'язані з факторами невизначеності, що впли-

вають на економічну складову інвестиційної діяльності, на суб'єкта економіки при реалізації інвестиційного проекту тощо.

Фінансові ризики випливають з чинників невизначеності, що можуть призвести до втрати частини доходу від інвестиційної діяльності.

Соціально-демографічні ризики пов'язані з невизначеністю, що має вплив на соціальну складову інвестиційної діяльності: соціальна напруженість; виконання соціальних програм; старіння нації; рівень освіти та здоров'я населення тощо.

Криміногенні ризики пов'язані з фактами підробки документів, оформлення фіктивного банкрутства компаніями-партнерами, крадіжки тощо.

Екологічні ризики пов'язані з зовнішнім середовищем країни: рівень забруднення навколишнього середовища, радіаційна небезпека, екологічні катастрофи тощо.

Адміністративно-законодавчі ризики пов'язані зі зміною законодавства країни, об'єктивністю та адекватністю правової бази, законодавчими гарантіями тощо.

Політичні ризики інвестиційної діяльності пов'язані з такими чинниками невизначеності: зміна політичної ситуації в країні; зміна політичного напрямку країни; політичний тиск; зовнішньополітичний тиск на державу тощо.

Висновки. Як бачимо, на цей час в економічній теорії не існує єдиного розуміння поняття "потенціал". Проте простежується певна спільна особливість серед усіх зазначених підходів – наявність певної бази (матеріальної чи нематеріальної природи), за допомогою якої формується потенціал конкретного об'єкта дослідження. На нашу думку, "потенціал" – це сукупність чинників, які формують можливість досягнення певної мети. А "інвестиційний потенціал" відображає можливість досягнення стратегічних цілей суб'єкта інвестиційної діяльності в результаті залучення інвестиційних ресурсів за умови наявності/відсутності чинників і обмежена низкою умов (інвестиційний клімат).

З аналізу сучасних джерел, Україна може називатися країною, що сприятлива для інвестування. Її географічне розташування і кліматичне розташування, обсяг внутрішнього споживчого ринку, можливості галузей виробництва створюють для цього твердий фундамент.

На даний момент не існує єдиної, загальноприйнятої моделі оцінювання інвестиційного потенціалу. Всі вони мають свої переваги та особливості.

Література:

1. Кучма Л. Утверджувати інноваційну модель розвитку економіки України: Виступ Президента України Л. Д. Кучми на науково-практич-

ній конференції 21 лютого 2003 р. / Л. Д. Кучма. – К. : Преса України, 2003. – 29 с.

2. Маринич І. А. Наукові підходи до формування потенціалу підприємства / І. А. Маринич, Н. Р. Кадилович – Львівська КА / Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. − Вип. 20. 15.

3. Мірошниченко І. В. Сутність і підходи до аналізу інвестиційного потенціалу / І. В. Мірошниченко // Анализ, моделирование, управление, развитие экономических систем (АМУР-2010) : труды II междунар. школы-симпозиума, г. Севастополь, 13-19 сент. 2010 г. – Таврический нац. ун-т им. В. И. Вернадского. – Симферополь, 2010. – С. 253-256.

4. Романова Т. В. Теоретико-методологічні засади оцінки інвестиційного потенціалу регіонів / Т. В. Романова // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. – 2009. – № 24. – с. 355.

5. Свірський В. Фінансовий потенціал: теоретико-концептуальні засади / В. Свірський // Світ фінансів. – Випуск 4 (13). – 2007 рік. – С. 43-51.

6. Управління потенціалом підприємства: навч. посібник / [Должанський І. З., Загорна Т. О., Удалих О. О., Герасименко І. М., Ращупкіна В. М.]. – К: Центр навчальної літератури, 2006 – 362 с.

7. Федонін О. С. Потенціал підприємства : формування та оцінка: навч. посіб. / О. С. Федонін, І. М. Рєпіна, О. І. Олексюк. – К. : КНЕУ, 2006. – 316 с.

8. Горлов О. В. Методический подход к оценке потенциала инвестиционной привлекательности и его эффективному использованию (на примере Амурской области): автореферат дис. на стиск. степени кандидата эконом наук: спец. 08. 00. 05 "Экономика и управление народным хозяйством" / О. В. Горлов. – Благовещенск, 2009.

9. Дидык Л. М. Производственно-хозяйственный потенциал предприятия и проблемы его оценки / Дидык Л. М. // Вісник українського державного університету водного господарства та природокористування. – 2003. – № 1. – С. 199-205.

10. Словарь современного русского литературного языка. – Том 10 / [Под ред. В. И. Чернышева]. – М., Л. : Изд-во АН СССР, 1960.

11. Сухинова С. Е. Региональная специфика инвестиционного климата / С. Е. Сухинова. – Волгоград : Изд-во ВолГУ, 2004. – 82 с.

12. Шанский Н. М. Школьный этимологический словарь русского языка. – 4-е изд., стереотип. / Н. М. Шанский, Т. А. Боброва. – М. : Дрофа, 2001. – 400 с.

13. Закон України "Про інвестиційну діяльність" від 18.09.1991 р., № 1560-XII / Законодавство України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.zakon.rada.ua.

14. Губанова Е. С. Методологические основы систематизации понятий инвестиционной проблематики исследования [Электронный ресурс] / Е. С. Губанова. – Режим доступа : http://journal.vscc.ac.ru/php/jou/25/art25_12.php.

15. Офіційний сайт рейтингового агентства "Експерт-Рейтинг" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.expert-rating.com.

16. Офіційний сайт стратегічного дослідного інституту США Heritage Foundation [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.heritage.org.

УДК 336.78

Новоселецький О. М.,
кандидат економічних наук Національного університету "Острозька академія"

ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ В ДИНАМІЦІ НА ОСНОВІ ФРАКТАЛЬНОГО АНАЛІЗУ

У статті запропоновано алгоритм оцінки "глибини довгострокової пам'яті" часового ряду економічної стійкості з метою визначення трендостійкості, що характеризує зміну досліджуваної системної характеристики в часі.

Ключові слова: *економічна стійкість, трендостійкість, фрактальний аналіз, глибина пам'яті.*

В статье предложено алгоритм оценки "глубины долгосрочной памяти" временного ряда экономической устойчивости с целю определения трендоустойчивости, что характеризирует смену исследуемой системной характеристики во времени.

Ключевые слова: *экономическая устойчивость, трендоустойчивость, фрактальный анализ, глубина памяти.*

In the arrticle there was offered an algorithm (the long-term memory depth) of economic stability time series with the aim to determine the trend stability, which defines the variance systemic characteristics in time.

Key words: *economic stability, trend stability, fractal analysis, the memory depth.*

Постановка проблеми. Сучасному ринковому середовищу, який динамічно розвивається, притаманна нестабільність, нелінійність та змінюваність економічних параметрів. Зумовлюється це, головним чином, дією великої кількості збурень різного характеру, що в кінцевому підсумку призводить до зменшення обсягів виробництва, зниження попиту на виготовлену продукцію, що спричиняє порушення стійкого функціонування підприємства, результатом чого може бути зниження норми прибутку, неплатоспроможність та банкрутство. А тому потрібно вирішення проблеми адекватного реагування виробничо-економічної системи з метою пом'якшення негативного впливу різноманітних перешкод. Актуальним напрямом вирішення цієї проблеми є розробка на основі інструментарію економіко-математичного моделювання ефективної системи кількісного оцінювання рівня економічної стійкості в динаміці.

© Новоселецький О. М., 2011

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Різні аспекти проблеми забезпечення економічної стійкості суб'єктів господарювання знайшли відображення в працях багатьох дослідників. Зокрема, С. Рубанов та А. Воронов оцінку стійкості пропонують проводити в розрізі динамічних рядів значень визначених показників, за якими визначається кількість приростів обраних показників, але не здійснюється дослідження їх взаємозв'язку. А. І. Хорев, А. Н. Полозова, Н. В. Фролова запропонували підхід, який визначає тільки характер економічного розвитку підприємства, а не рівень його стійкості. У працях [1, 2, 5] пропонується оцінка динаміки стану економічних систем, однак не досліджується така їх системна характеристика, як стійкість. Отже, незважаючи на появу багатьох досліджень, оцінка стійкості в динаміці є ще недостатньо вивченою.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є теоретичне обґрунтування та розробка алгоритму оцінки "глибини довгострокової пам'яті" часового ряду економічної стійкості з метою визначення трендостійкості, що характеризує зміну досліджуваної системної характеристики в часі, тим самим підтверджуючи (спростовуючи) достовірність отриманого значення інтегрального показника стійкості.

Виклад основного матеріалу. Фінансово-економічні показники функціонування промислових підприємств у динаміці в умовах ринкової економіки, часто характеризуються нелінійною поведінкою. Тому одним із підходів моделювання такої поведінки, що, зокрема, характеризує стійкість, є застосування принципів і методів нелінійного та фрактального аналізу, метою якого є вияв у часовому ряді довготермінової пам'яті, оцінка її глибини, а також розрахунок значення показника Херста. Крім цього, ця методика передбачає визначення такої характеристики, як трендостійкість або, навпаки, такої властивості, як "повернення до середнього частіше, ніж у випадковій поведінці часового ряду" [1], а також вияв квазіциклів.

Основним інструментарієм фрактального аналізу часових рядів є алгоритм послідовного *R/S*-аналізу [4]. Робота цього алгоритму для часового ряду економічної стійкості реалізується так:

1. Задається цілочисельне значення величини кроку $\Delta \geq 1$ і формується послідовність значень довжини відрізків, на які розбивається часовий ряд економічної стійкості для кожної фіксованої довжини:

n1, n2, ..., nk, ..., nl (1)

де $n_{k+1} = n_k + \Delta$, $\overline{1, l-1}$, і максимальне значення індексу l визначається нерівністю $n_l \leq \left[\frac{m}{2}\right]$.

Наступні кроки виконуються послідовно відповідно до зростання індексу $k = 1,2, ..., l$.

2. Для кожного наступного значення індексу k часовий ряд економічної стійкості Z, що розглядається, розбивається на $r_k = \left[\frac{m}{n_k}\right]$ відрізків $Z^t = \left\langle z_j^t \right\rangle$, $j = 1,2,...,n$, $t = 1,2,...,r_k$, де для t відрізок Z^t_k визначається своїм першим елементом z^t_1, який у вихідному часовому ряді стійкості Z пронумерований індексом $i = i_t = (t - 1) \cdot n_k + 1$. Зауважимо, що в процесі розбиття часового ряду стійкості на вказані відрізки може утворитися залишок, довжина якого менше n_k. Цей залишок надалі не враховується відповідно до [4]. Для кожного відрізку Z^t_k розраховується середнє значення

$$z_t = \frac{1}{m_k}\sum_{j=1}^{n_k} z_j^t, \quad t = \overline{1, r_k}.$$

3. Для кожного відрізку Z^t_k, $t = \overline{1, r_k}$ при фіксованому $k \in \{1,2,...,l\}$ розраховується ряд накопичених відхилень $X^t_{k,q} = \sum_{i=1}^{q}(z_j^t - z^t)$, $q = \overline{3, n_k}$, на основі яких знаходиться значення розмаху

$$R_k^t = \max_{1 \le q \le n_k} X^t_{k,q} - \min_{1 \le q \le n_k} X^t_{k,q} \qquad (2)$$

для кожного $t = \overline{1, r_k}$.

4. При фіксованому k для відрізку Z^t_k розраховуємо його стандартне відхилення

$$S_k^t = \left(\frac{1}{n_k}\sum_{j=1}^{n_k}(z_j^t - z^t)^2\right)^{0,5}$$

і нормуємо значення розмаху:

$$\left(\frac{R}{S}\right)_k^t = \left(\frac{R_k^t}{S_k^t}\right), t = \overline{1, r_k}, 1 \le k \le l \qquad (3)$$

Для кожного фіксованого k розраховуємо середнє значення нормованих розмахів:

$$\left(\frac{R}{S}\right)_k = \frac{1}{r_k}\sum_{t=1}^{r_k}\left(\frac{R}{S}\right)_k^t, \quad 1 \le k \le l \qquad (4)$$

На основі отриманих середніх значень (4) для кожного $k = 1,2,..,l$ розраховуємо для часового ряду економічної стійкості логарифмічні координати (абсцису і ординату) точок, що відображають проміжні результати роботи алгоритму нормованого розмаху Херста:

$$x_k = \lg n_k, \quad y_k = \lg\left(\frac{R}{S}\right)_k, \quad k = \overline{1, l} \qquad (5)$$

Використовуючи метод найменших квадратів для множини точок з координатами (x_k, y_k), $K = 1,2, .., l$ типу (5), будуємо графік лінійної регресії. Нахил отриманої лінії регресії до вісі абсцис дозволяє отримати оцінку показника Херста (H) для часового ряду економічної стійкості Z. Числове значення отриманої оцінки розраховується як тангенс кута нахилу отриманої прямої.

Зауважимо, що отримана оцінка показника Херста відображає середнє (для часового ряду економічної стійкості Z в цілому) значення цього показника.

Якщо досліджуваний часовий ряд Z має властивість циклічності, то йому властива довгострокова пам'ять, внаслідок чого деяка кількість початкових точок отриманої траєкторії нормованого розмаху утворюють чітко виражений лінійний тренд. При деякому значенні $k = k_0$ траєкторія нормованого розмаху досить різко змінює свій нахил, тобто в точці (x_{k0}, y_{k0}) траєкторія отримує значний за абсолютною величиною негативний приріст $\sigma_k = y_{k+1} - y_k$. Появу цього нахилу називають зміною тренду, маючи на увазі, що в точці k_0 ефект "довгострокової пам'яті про початок часового ряду" дисипатує [3]. Тобто зміна тренду свідчить про втрату пам'яті про початкові умови, а також повідомляє про закінчення циклу або квазіциклу, який спостерігається в початковому відрізку часового ряду.

Однак у загальному випадку описаний вище класичний алгоритм нормованого розмаху Херста не завжди є достатнім для цілей фрактального аналізу економічних рядів економічної стійкості. Тому, пропонуємо новий алгоритм фрактального аналізу часового ряду стійкості, що володіє довгостроковою пам'яттю.

Ідея підходу, що пропонується в нашому науковому дослідженні, ґрунтується на встановленому Херстом достовірному факті, що більшість природних систем не є випадковими, тобто часовий ряд у такої системи не являє собою у "чистому вигляді" випадкову величину, ймовірність розподілу якої підпорядковується нормальному, рівномірному або іншому відомому закону. Такі ряди наділені ефектом пам'яті і їх прийнято називати персистентними або трендостійкими [4]. Якщо в такому ряді протягом певного (обмеженого) періоду має місце зростання (спадання), то, ймовірно, досліджувана (аналізована) економічна система буде зберігати цю тенденцію деяку кількість кроків і в майбутньому. Вказана трендостійкість у деякому розумінні протилежна короткостроковій "марківській" пам'яті і ми говоримо про часовий ряд з пам'яттю, в якому давніші події мають відчутний вплив. Де ми знаходимося тепер, визначається тим, яка послідовність подій цьому передувала. Із збільшенням довжини цієї послідовності сила вказаного впливу слабшає і можна говорити про "глибину пам'яті". В термінах

нелінійної динаміки систем замість терміна "глибина пам'яті" використовується термін "глибина циклу", що означає тривалість, після закінчення якої втрачається пам'ять про початкові умови цього циклу [1].

Херст показав, що більшість природних явищ слідують "зміщеному випадковому блуканню" – тренду з шумом. Сила тренду і рівень шуму можуть бути оцінені тим, як міняється нормований розмах в часі, або, іншими словами, на скільки величина *H* перевищує 0,5. Зауважимо, що колір шуму є однією із основних фрактальних характеристик часового ряду. Значення $H > 0,6$ визначають чорний колір шуму. Чим більше значення *H* в діапазоні [0,6; 1], тим більша трендостійкість властива відрізку часового ряду. Значення *H* в діапазоні $0,4 < H < 0,6$ визначають окіл білого шуму, який відповідає хаотичній поведінці часового ряду і, відповідно, найменшій надійності прогнозу. Значення *H* в околі $\approx 0,3 \pm 0,1$ визначають перебування відповідного часового відрізку в області рожевого шуму. Рожевий шум говорить про притаманність відрізку часового ряду властивості антиперсистентності, тобто має місце випадок, який означає, що часовий ряд "реверсує частіше, ніж випадковий" [4]. Також виділяють ще сірий шум, який відповідає області нечіткого розмежування між областями чорного і білого шумів.

Основою для твердження того, що часовий ряд *Z* характеризується довготерміновою пам'яттю, є виконання такої умови: його *H*-траєкторія через декілька своїх початкових точок опиняється в області чорного шуму, а для його *R/S*-траєкторії ці точки входження в чорний шум демонструють собою наявність тренду. Глибину "пам'яті про початок ряду" визначає такий номер $\tau = l$, для якого виконується така умова: в точці *l H*-траєкторія, перебуваючи в точці чорного шуму, отримує негативний приріст, а *R/S*-траєкторія в цій точці демонструє так званий "зрив з тренду" [4]. При цьому, якщо "зрив" відбувся, то *R/S*-траєкторія до цього тренду не повертається.

Пропонується використати такий алгоритм оцінки "глибини довгострокової пам'яті" [2] всього часового ряду економічної стійкості і представити її у вигляді нечіткої множини, що складається із трьох кроків:

Крок 1. Формування на базі часового ряду економічної стійкості *Z* сімейства $S(Z) = \{Z^r\}, Z^r = \langle z_i^r \rangle, i = 1,2,...,n_r, r = 1,2,...,m$, що складається із *m* часових рядів Z^r, де через індекс *i* позначені елементи r-го ряду, що отримується із *(r – 1)*-го часового ряду Z^{r-1} шляхом видалення його першого елементу z_1^{r-1}. Тут *m* визначається як найбільше значення індексу *r* таке, що ряд $Z^m = \langle z_i^m \rangle, i = 1,2,...,n_m$ ще має точку заміни тренду в його *R/S*-траєкторії; вихідний часовий ряд *Z* також належить сімейству *S(Z)*, в якому йому присвоєне значення індексу $r = 1$.

Крок 2. Здійснюється послідовний *R/S*-аналіз часових рядів економічної стійкості із сімейства *S(Z)*. Результатом другого кроку є

отримання даних для формування нечіткої множини значень глибини пам'яті часового ряду. Розглянемо це детальніше.

Нехай для кожного часового ряду економічної стійкості $Z^r = \left(z_i^r\right), i = \overline{1,n_r}, r = \overline{1,m}$ в результаті застосування до нього алгоритму послідовного *R/S*-аналізу побудовані *R/S*-траєкторія і *H*-траєкторія, що визначають собою номер точки l_r, в якій відбулася зміна тренду, тобто l_r – це номер $i = l_r$ першої за порядком точки, що знаходиться "вище" зони білого шуму, в якій *H*-траєкторія отримала негативний приріст, а *R/S*-траєкторія змінила тренд.

Введемо такі позначення: *N(l)* – кількість всіх часових рядів стійкості Z^r із сімейства *S(Z)*, у кожного з яких номер точки зміни тренду l_r дорівнює числу l; $l^0 = \min\limits_{1\le r\le m} l_r$; $L^0 = \max\limits_{1\le r\le m} l_r$; $m = \sum\limits_{l=l^0}^{L^0} N(l)$; $d(l) = \dfrac{N(l)}{m}$

– частка таких рядів в сімействі *S(Z)*, в кожного з яких втрата пам'яті відбулася на глибині *l*; *L(Z) = {l}* – множина значень номерів точок зміни тренду в рядах із сімейства *S(Z)*; *L(Z) = {(l, μ(l)}*, $l \in L(Z)$ – нечітка множина "глибини пам'яті" для часового ряду *Z* в цілому, *μ(l)*– це функція належності "глибини *l*" нечіткій множині *L(Z)* [5]. Значення *μ(l)* пропорційні числам *d(l)*, $l \in L(Z)$, на виході кроку 2 вони отримуються шляхом спеціального нормування значень часток *d(l)* так, що $\mu(l) < 1$ для будь-якого $l \in L(Z)$.

Спочатку із множини *L(Z)* вибирається максимальний елемент l^*, який визначається з рівності $d(l^*) = \max\limits_{l\in L(Z)} d(l)$. Після цього експериментальним шляхом визначається значення *μ(l)* функції належності елемента l^* множині *L(Z)*. Далі для інших елементів $l \in L(Z)$ обчислюють значення функції належності за допомогою формули

$$\mu(l) = \frac{d(l)}{d(l^*)} \cdot \mu(l^*) \quad . \quad (6)$$

Крок 3. Шляхом попарного об'єднання елементів *N(l)* та *μ(l)* формується нечітка множина "глибини пам'яті" часового ряду економічної стійкості в цілому. Далі з сформованої множини отримуємо величину *l*, яка свідчить про трендостійкість.

Термін "трендостійкість" має одночасно якісну природу і кількісні оцінки. Останні представлені двома показниками – глибина пам'яті та показник Херста. Здійснивши аналіз багатьох досліджень та експериментальних розрахунків, проведених різними авторами на базі *R/S*-аналізу природних і економічних часових рядів, автор книги [4] формулює такий висновок: "Трендостійкість поведінки (часового ряду), або сила персистентності, збільшується при наближені *H* до 1, або 100% (довгострокової) кореляції. Чим ближче *H* до 0,5, тим більше зашумлений ряд і тим менше виражений його тренд". Стосовно терміна "глибина пам'яті" тут також стверджується, "… що в будь-якій

нелінійній системі, в її русі завжди існує точка, де втрачається пам'ять про початкові умови. Ця точка "втрати" аналогічна (тобто відповідає) кінцю нормального періоду системи". Уточнимо, що під терміном "період системи" розуміється цикл, що спостерігається в її траєкторії, тобто в часовому ряді.

Один із емпіричних результатів, отриманий на базі послідовного *R/S*-аналізу часових рядів, який включає циклічну компоненту, можна символічно представити так *ГП=Ц+Л*, де *ГП* – глибина пам'яті, *Ц* – довжина циклу, *Л* – лаг, тобто кількість рівнів, протягом яких дисипується пам'ять про вичерпність циклу [4].

Таким чином, такі числові характеристики трендостійкості часового ряду стійкості $Z = \langle z_i \rangle, i = \overline{1,n}$ як глибина його пам'яті $L(Z) = \{(l, \mu(l)\}$ і показник Херста $H = H(Z)$ являють собою максимізовані показники щодо яких прагнуть, щоб вони мали максимально можливі значення. Це означає, що для пари порівнюваних часових рядів Z' і Z'' той часовий ряд краще з точки зору трендостійкості, для якого значення $L(Z)$ і $H(Z)$ є більшим. При цьому ми зіштовхуємося з нетривіальною методичною та методологічною проблемою порівняння показника $L(Z)$, який не є звичайним числом, а є множиною (нечіткою множиною).

Висновки. На підґрунті використання інструментарію фрактального аналізу нами запропоновано концептуальні положення та відповідний алгоритм оцінки "глибини довгострокової пам'яті" часового ряду економічної стійкості з метою визначення трендостійкості, що характеризує зміну досліджуваної системної характеристики в часі, тим самим підтверджуючи (спростовуючи) достовірність отриманого значення інтегрального показника стійкості. Крім того, зазначимо, якщо часовий ряд є трендостійким, то тенденція, яка намітилася, збережеться ще протягом певного періоду часу в майбутньому.

Література:

1. Максишко Н. К., Перепелица В. А. Анализ и прогнозирование эволюции экономических систем: Монография. – Запорожье: Полиграф, 2006. – 235 с.

2. Перепелица В. А., Попова Е. В., Янгишиева А. М., Леншова Т. М. Предпрогнозный анализ объемов стока горных рек, как елемент экономической безопасности региона // Весник ВГУ, серия: Экономика и управление. – 2005. – №1. – С. 168-176.

3. Петерс Э. Фрактальный анализ финансовых рынков: Применение теории хаоса в инвестициях и экономике. – М. : Интернет-трейдинг, 2004. – 304 с.

4. Петерс Э. Хаос и порядок на рынках капитала. Новый аналитический взгляд на циклы, цены и изменчивость рынка. – М. : Мир, 2000. – 333 с.

5. Ярушкина Н. Г. Основы теории нечетких и гибридных систем: Учеб. пособие. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 320 с.

УДК 519.886

Пласконь С. А.,
кандидат економічних наук, доцент Тернопільського національного економічного університету,
Руська Р. В.,
викладач Тернопільського національного економічного університету

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ І ПАСИВАМИ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ

У статті розглядаються можливості економіко-математичного моделювання активно-пасивних банківських операцій.
Ключові слова: *економіко-математичне моделювання, активні і пасивні банківські операції, банківські ризики.*

В статье рассматриваются возможности экономико-математического моделирования активно-пассивных банковских операций.
Ключевые слова: *экономико-математическое моделирование, активные и пассивные банковские операции, банковские риски.*

Economical and mathematical modeling of banc's operations is considered in this article.
Key words: *economical and mathematical modeling, banc's operations, banc's risk.*

Постановка проблеми. У сьогоднішньому багатоплановому і багаторівневому середовищі фінансових послуг банківським керівникам та контролюючим органам необхідний механізм, який забезпечує прийняття рішень у галузі управління банківськими операціями.

Такий механізм пропонують економіко-математичні моделі управління депозитно-кредитними стратегіями банків. В усьому світі застосування математичних методів для розв'язання фінансових проблем уже набуло широкого поширення, і з практичного погляду вони є головним інструментом менеджерів банку.

Більшість труднощів моделювання банківської фірми пов'язано з розмаїттям банківських операцій. Як посередник, банк обслуговує позичальників і кредиторів, що позичають їм свої фонди. При цьому банк бере на себе одночасно ризик неповернення виданих кредитів і несподіваного затребування депозитів. Як і будь-яка комерційна фірма, банк по-

© Пласконь С. А., Руська Р. В., 2011

винен забезпечувати прибуток своїм акціонерам, головною метою яких є одержання високих дивідендів. Якщо банківська фірма не буде відповідати цій вимозі, питання про її подальше функціонування буде, швидше всього, вирішено негативно. Крім того, банківські фірми є найбільш регульованими організаціями і мають задовольняти чимало вимог, що накладаються на неї з боку суспільства в особі контролюючих органів.

Модель банківської фірми має поєднувати два підходи: як до фінансового посередника, який повинен з часом максимізувати свою цінність, і як до регульованої організації, яка забезпечує надійну роботу фінансово-кредитної системи країни.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У вітчизняній та зарубіжній літературі дослідженню проблем оптимізації функціонування та розвитку комерційних банків приділяється значна увага. Відомі праці А. М. Мороза, О. І. Лаврушина, М. І. Савлука, А. А. Пересади, Г. Марковіца, Д. Ратнера, В. І. Грушко, І. В. Волошина, З. М. Васильченко, О. Д. Вовчак, К. І. Старовойта та інших [1-8]. Цікавою є оптимізаційна модель "дохідність-ризик" у фінансовому механізмі інвестиційної діяльності комерційних банків, запропонована Ксенією Старовойт-Білоник [4]. У ній автор ставить за мету максимізацію прибутків банку від формування портфеля банківських активів із врахуванням ризику розміщення банківських коштів, обмежуючи також максимально можливий ризик від даних операцій. Проте у цьому дослідженні ми не розглядаємо оптимізацію залучення грошових ресурсів. Необхідно також наголосити на актуальності досліджень оцінки ефективності інвестиційних проектів у банківській діяльності, здійснені З. М. Васильченко та І. П. Васильченко [8]. У статті розвинуто наявні методологічні підходи щодо оцінювання ефективності інвестицій з використанням теперішньої та майбутньої вартості грошових потоків. Але, на нашу думку, оптимізацію залучення інвестиційних проектів також потрібно здійснювати разом з оптимізацією залучення грошових ресурсів. Віддаючи належне науковим напрацюванням вітчизняних та зарубіжних учених з цієї проблематики, варто зауважити, що існує потреба в подальшому дослідженні оптимізації депозитно-кредитних стратегій комерційних банків.

Мета і завдання дослідження – дослідження депозитно-кредитних стратегій комерційних банків з використанням економіко-математичного моделювання з метою оптимізації банківської діяльності.

Виклад основного матеріалу. Для оптимізації активно-пасивних банківських стратегій пропонується використовувати таку економіко-математичну модель управління депозитно-кредитними операціями комерційного банку.

У зв'язку з тим, що терміни обігу коштів, залучених із певного

джерела і розміщених у певний прибутковий актив, можуть не співпадати, необхідно розглянути виникнення двох ситуацій:

а) період обігу залучених коштів дорівнює *к* періодам обігу цих коштів, розміщених в актив;

б) період обігу розміщених коштів дорівнює *к* періодам обігу цих коштів залучених із певного джерела.

Для опису цих ситуацій будемо вважати, що є *m* джерел ресурсів різного типу $(R_1, R_2, \ldots R_m)$ і *n* пунктів розміщення $(A_1, A_2, \ldots A_n)$. Кожний *i*– ий пункт залучення ресурсів (розміщення ресурсів) характеризується двома параметрами:

T_{ri} – час залучення ресурсів (T_{ai} – час розміщення ресурсів);

C_{ri} – ціна залучення ресурсів (C_{ai} – ціна розміщення ресурсів);

S_i – частина ресурсів, залучених із джерела R_i, які підлягають обов'язковому резервуванню (у відсотках).

Задано матриці k_{ij} і $k`_{ij}$; $i$=1,2,… $m$; $j$=1,2,… $n$; $k_{ij}$ і $k`_{ij}$>1, належить чисельності цілих чисел і такі, що або k_{ij} =1, або $k`_{ij}$ =1. Коефіцієнт k_{ij} показує, скільки разів має бути залучено ресурс із джерела R_i щоб він міг бути один раз розміщений у пункті A_j. Коефіцієнт k_{ij} показує, скільки разів один раз залучений ресурс із джерела R_i може бути розміщений у пункті A_j. На всі джерела і на всі пункти розміщення накладено умови рівності обсягів ресурсів a_i (i=1,2... m) і b_j (j=1,2... n) відповідно. Потрібно скласти план залучення ресурсів із різних джерел та розміщення їх у всі можливі активи, щоб сумарний прибуток від цих вкладень був максимальним. При цьому має бути задоволено вимогу зменшення інтенсивності роботи щодо залучення та розміщення коштів, тобто мінімізації частоти залучення ресурсів для одного вкладення і частоти вкладення при одному залученні.

Нехай x_{ij} – кількість одиниць ресурсу, залученого із джерела R_i і спрямованого в пункт вкладення A_j. Функція цілі (1. 1.) визначає сумарний прибуток від спрямування ресурсів, залучених із усіх джерел, в усі пункти вкладання, а коефіцієнти цільової функції визначають прибуток від вкладання ресурсів, залучених із джерела R_i, та вкладених у пункт A_j, і задаються з огляду на те, що всі ресурси, залучені із джерела R_i, повністю вкладаються в пункт A_j, за винятком частини коштів s_i, які підлягають обов'язковому резервуванню. При цьому вимагається, щоб виконувались співвідношення (1. 2) і (1. 3), які виражають обмеженість створених банком активів та пасивів. Вимога невід'ємності кількості ресурсів (1. 4) є природною. Умови мінімізації частоти залучення і вкладення коштів виражаються цільовими функціями (1. 5) і (1. 6).

$$\sum_{i=1}^{m}\sum_{j=1}^{n} d_{ij}\, x_j \rightarrow \max \qquad (1.\ 1)$$

$$d_{ij} = \begin{cases} (\frac{s_i}{100} + (1 - \frac{s_i}{100}) \times (1 + c_{ú}\, T_{ú})^{k_j} - (1 + c_{ŕ}\, T_{ŕ})), k_j = 1 \\ \left(1 + c_{ŕ}\, T_{ŕ}\ (1 - \frac{s_i}{100})^{\ k_j - 1} \times (\frac{s_i}{100} - 1 - c_{ŕ}\, T_{ŕ}) + (1 - \frac{s_i}{100}) \times (1 + c_{ŕ}\, T_{ú})\right), k`_j = 1 \end{cases}$$

(1. 2)

$$\sum_{j=1}^{n} x_{ij} = a_i, i = 1,2...m$$

$$\sum_{i=1}^{m} (1 - s_i) x_j = b_j, j = 1,2...n \quad (1. 3)$$

$$x_{ij} \geq 0, i = 1,2...m \quad (1. 4)$$

$$\sum_{i=1}^{m} \sum_{j=1}^{n} x_{ij}\, k_j \to \min \quad (1. 5)$$

$$\sum_{i=1}^{m} \sum_{j=1}^{n} x_{ij}\, k`_j \to \min \quad (1. 6)$$

При цьому передбачається, що загальна сума залучених ресурсів, які підлягають обов'язковому резервуванню, дорівнює сумі всіх вкладень:

$$\sum_{i=1}^{m} a_i (1 - s_i) = \sum_{j=1}^{n} b_j \quad (1. 7)$$

Сформульована модель є багатокритеріальним завданням лінійної оптимізації. Згортання критеріїв дозволяє привести його до стандартного виду завдання лінійного програмування.

Чисельний розрахунок дозволить визначити оптимальну структуру портфеля банку. Розглянемо таблиці (1. 1) і (1. 2), в яких наведено основні характеристики залучених та розміщених ресурсів.

Таблиця 1

Характеристики залучених ресурсів

Джерела ресурсів	**Час залучення, днів**	**Ціна залучення, річні %**	**Норма резервування, річні %**	**Обсяг ресурсів, грош. од.**
Міжбанківський кредит	1	25	0	50
Міжбанківський кредит	3	30	0	30

Міжбанківський кредит	9	55	0	20
Залишки на р/р клієнтів	1	20	15	60
Депозити юридичних осіб	18	35	15	100
Депозити фізичних осіб	1	12	0	100

Таблиця 2

Характеристики розміщуваних ресурсів

Можливі напрямки розміщення	**Час дії, дні**	**Ціна розміщення, річні %**	**Обсяг ресурсів, грош. од.**
Міжбанківський кредит	1	30	50
Міжбанківський кредит	3	40	40
Міжбанківський кредит	9	60	30
Овердрафтні кредити	1	25	100
Овердрафтні кредити	3	45	70
Овердрафтні кредити	9	65	20
Овердрафтні кредити	18	75	26

Оптимальне розв'язання наведеної ситуації подано у таблиці 1. З $\{x_{ij}\}$, де кожна (i, j)-а компонентна визначає обсяг ресурсів, залучених із i-го джерела, розміщувати які рекомендується на j-му напрямку.

Таблиця 3

Оптимальний варіант розміщення ресурсів, гр. од.

20	0	0	30	0	0	0
30	0	0	0	0	0	0
0	15	0	0	0	0	0
0	0	0	60	0	0	0
0	0	0	0	76,471	23,529	0
0	25	30	19	0	0	26

Операційний прибуток, що відповідає оптимальному розв'язанню, дорівнює 1,540410 грошових одиниць при максимальному часі дії активу та пасиву 18 днів.

Для ілюстрації ефективності пропонованої моделі розглянемо табл. 1. 4 в якій для нашого прикладу наведено розрахунок найгіршого варіанта розподілу ресурсів.

Таблиця 4

Найгірший варіант розміщення ресурсів, гр. од.

0	0	21	0	9	20	0
0	0	4	0	0	0	26
0	0	5	15	0	0	0
0	0	0	0	60	0	0
0	0	0	100	0	0	0
50	40	0	0	10	0	0

Операційний прибуток, що відповідає найгіршому розв'язанню, дорівнює 0,4722294938 грошових одиниць.

Наведений приклад показує, що навіть при правильній кількісній структурі портфеля не облік якісних характеристик і, як результат, неграмотний розподіл коштів можуть призвести до сумних наслідків або у вигляді непрямих збитків, або недоодержання доходу.

Висновки. Отже, з метою оптимізації функціонування комерційних банків необхідно впроваджувати нові методи управління активно-пасивними банківськими стратегіями з використанням економіко-математичних моделей.

Література:

1. Іващук О. Т. Економетричні методи та моделі. – Тернопіль: Економічна думка, 2002. – С. 200.

2. Економіко-математичне моделювання / За ред. О. Т. Іващука. – Тернопіль: Економічна думка, 2009. – С. 410.

3. Вовчак О. Д. Стан та специфіка банківського інвестування в Україні // Вісник Львівської комерційної академії. – Сер. "Економічна". – Вип. 22. – Л. : Видавництво Львівської комерційної академії, 2006. – С. 12-18.

4. Старовойт К. І. Організаційні моделі оптимізації фінансового механізму інвестиційної діяльності комерційного банку// Формування ринкових відносин в Україні. Зб. наук. праць – Вип. 5 (72). – 2007. – С. 69-73.

5. Старовойт-Білоник К. Оптимізаційна модель "дохідність-ризик" у фінансовому механізмі інвестиційної діяльності комерційних банків. – Банківська справа. – № 6. – 2008. – С. 27-33.

6. Бардаева П. С. Историческая динамика концепций управления активами и пасивами коммерческих банков. – Банковские услуги. – № 10. – 2009. – С. 9-16.

7. Вапоренко О., Подчесова В. Ціна кредитних ресурсів як ключова складова системи управління кредитним ризиком. – Банківська справа. – № 1. – 2008. – С. 28-34.

8. Васильченко З. М., Васильченко І. П. Оцінка ефективності інвестиційних проектів у банківській діяльності. – Банківська справа. – № 1. – 2009. – С. 35-46.

УДК 33:519.86

Пунько Б. М.,

доктор економічних наук, старший науковий співробітник, виконувач обов'язків професора кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій імені С. З. Гжицького.

ТИПОЛОГО-КЛАСИФІКАЦІЙНІ ОЗНАКИ МЕТОДОЛОГО-ДОСЛІДНИЦЬКИХ МОДЕЛЕЙ ОТРИМАННЯ НАУКОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ В ЕКОНОМІЦІ

У статті сформульовано узагальнену змістовну методолого-дослідницьку сутність головних моделей встановлення наукових результатів в економіці. Охарактеризовано категоріальні ознаки моделей: предметно-сутнісна назва моделі; дослідницьке призначення моделі; наукові параметри дослідження та класифікаційні ознаки результатів дослідження.

Ключові слова: *предметно-сутнісна назва моделі; дослідницьке призначення моделі; наукові параметри дослідження; класифікаційні ознаки результатів дослідження.*

В статье сформулирована обобщенная содержательная методолого-исследовательскую сущность главных моделей установления научных результатов в экономике. Охарактеризованы категориальные признаки моделей: предметно-сущностное название модели; исследовательское назначение модели; научные параметры исследования и классификационные признаки результатов исследования.

Ключевые слова: *предметно-сущностное название модели; исследовательское назначение модели; научные параметры исследования; классификационные признаки результатов исследования.*

The generalized rich in content are formulated methodology-research essence of main models of establishment of scientific results in an economy. The category signs of models are described: in detail essence the name of model; research setting of model; scientific parameters of research and classification signs of research results.

Keywords: *in detail essence the name of model; research setting of model; scientific parameters of research; classification signs of results.*

Постановка проблеми. Розвиток економічної науки не мислимий без систематизації сучасних інструментів досягнення наукових результатів, якими служать методи досліджень та методолого-дослідницькі

© Пунько Б. М., 2011

моделі. Саме у цьому контексті проблема формування методолого-дослідницьких моделей отримання наукових результатів в економіці є інструментом вирішення фундаментальних завдань господарської діяльності на основі методології економічної науки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичні передумови щодо розвитку теоретичної методології встановлення тих чи інших результатів в економіці можна розглянути в багатьох наукових джерелах. Зокрема, до таких праць можна зарахувати "теорію економічного аналізу" [1]; "автоматизацію управління підприємством" [2]; "основи безпаперової технології" [3]; "менеджмент: системні основи" [4]; "імітаційне моделювання виробничих систем" [5]; "інформаційні системи менеджменту" [6]; "управління: системний і ситуаційний аналіз управлінських функцій" [7]; "теорія організацій" [8]; "системні основи теорії та інструментарій менеджменту підприємства" [9] та інші [10-16]. Аналіз цих праць викликав об'єктивну необхідність сформулювати концептуальне сконцентроване тлумачення проблеми формування методолого-дослідницьких моделей отримання наукових результатів в економіці.

Мета і завдання дослідження. Сформулювати узагальнену змістовну методолого-дослідницьку сутність головних моделей встановлення наукових результатів в економіці. А також охарактеризувати такі категоріальні ознаки моделей: предметно-сутнісна назва моделі; дослідницьке призначення моделі; наукові параметри дослідження та класифікаційні ознаки результатів дослідження.

Виклад основного матеріалу. Модель "Системна динаміка Джея Форрестера" ґрунтується на використанні чотирьох головних методів: 1 – "підписний дираф" або "діаграма каузальних петель"; 2 – системні архетипи; 3 – комп'ютерна симуляція; 4 – мікросвіти. У трактуванні Джея Форрестера (американський інженер, розробник теорії системної динаміки, розроблена у 1960-х роках) системна динаміка виражає нелінійний характер діяльності системи при дослідженні складних динамічних систем, у тому числі при дослідженні технологічних процесів; бізнес-процесів в організації; елементів глобального середовища тощо. Досліджувані процеси характеризуються великою кількістю змінних та залежностей (змінних величин та функцій). В основу визначення терміна "функція" покладено поняття змінної величини, яке увів у науку французький математик Рене Декарт. Власне, поняття "змінна величина" стало початком сучасного уявлення про функцію, як про залежність однієї змінної величини від іншої. Сам термін "функція" (від лат. "functio" – виконання, звершення) увів німецький філософ, математик, фізик Готфрід Вільгельм Лейбніц у 1694 р. Вільгельм Лейбніц та Ісаак Ньютон (англійський фізик й математик) сформулювали науковий метод досліджень – "математичний аналіз", у якому поняття функції є одним із головних. Цими вченими

були розроблені методи дослідження функцій, які вже понад 300 років служать теоретико-методологічним засобом дослідження навколишнього світу за допомогою математики. Уособлюючи свого роду спіралеподібні взаємозв'язки змінних величин. "Системна динаміка Джея Форрестера" наділена "пробілами", зокрема, недослідженим є її прийнятність і придатність до моделювання якісних змін довкілля; прогнозувати розвиток, наприклад, у зв'язку з технологічними скачками або економічними кризовими станами економіки тощо [10-16]. Розроблена за типолого-класифікаційними ознаками методолого-дослідницька сутність головних моделей встановлення наукових результатів в економіці наводиться у таблиці 1.

Таблиця 1

Типолого-класифікаційні ознаки методолого-дослідницьких моделей отримання наукових результатів в економіці

Предметно-сутнісна назва моделі	**Дослідницьке призначення моделі**	**Наукові параметри дослідження**	**Класифікаційні ознаки результатів дослідження**
Модель "Системна динаміка Джея Форрестера"	Вираження нелінійного характеру діяльності складних динамічних систем	Комп'ютерні моделі. Складні розрахунки з великою кількістю змінних величин. Опис якісної характеристики моделі (якісна стадія). Визначення достовірності моделі (кількісна стадія).	Структура елементів системи. Характер функціонування. Управлінські характеристики. Визначення взаємозв'язків структурних елементів. Причинно-наслідкові зв'язки. Петлі зворотних зв'язків і затримки реакції. Вплив середовища. Економічні комп'ютерні ігри. Стратегічні.
Мережева модель (решітчаста) бази даних ("OSI")	Формальне відображення усього комплексу робіт, орієнтовних за кількісними параметрами. Гарантоване збереження значних обсягів інформації.	Терміни (період) настання подій. Протяжність періоду. Резерв часу. Збережена інформація. Системи управління інформацією.	Структура елементів системи керування базами даних. Характер функціонування. Ступінь визначеності. Управлінські характеристики. Кількість цілей. Ступінь формалізації і автоматизації. Тип поєднання робіт. Кількісні ознаки мережі.

Економіко-математична модель	Відображення економічних характеристик об’єкта у системі математичних виражень.	Цільова функція (максимум – мінімум). Критеріальні обмеження. Системи рівності і нерівності.	Повнота інформації. Ступінь ускладнення властивостей і відносин. Ступінь ускладнення структури об’єкта. Концепція формалізації. Засоби опису. Тип зміни перемінних даних. Характер вихідної інформації.
Економіко-екологічна модель	Проведення комплексу економіко-екологічних науково-дослідницьких заходів з економіко-екологічного відтворення.	Визначення конкретних цілей. Систематизація показників, критеріїв, залежностей, обмежень тощо. Показники економіко-екологічного потенціалу. Параметри людського розвитку та соціальної життєдіяльності.	Моделі та прогнозні показники відтворення економічного; екологічного; соціального та сировинного потенціалів. Індекси людського розвитку. Індекси соціальної життєдіяльності. Індекси спроможності економіки країни до глобалізації. Прогнозні показники і регуляторні заходи регулювання кризових станів економіки.
Циклограма (діаграма)-модель	Графічне представлення (інтерпретація) методу організації процесу (явища, роботи тощо).	Час. Просторова протяжність. Організаційні параметри. Технологічні параметри.	Характер і структура результату. Просторова спрямованість розвитку. Характер ритмічності. Терміни функціонування. Управлінські характеристики.
Програмно-цільова модель	Ув’язка цілей плану і ресурсів за допомогою програм.	Час реалізації. Витрати ресурсів. Відхилення від плану.	Домінування аналізу вихідного стану системи. Домінування цілей програми.
Моделювання управлінських рішень	Управлінські процеси. Вироблення науково обґрунтованих, виважених і доцільних рішень.	Управлінські відносини. Управлінські функції.	Державно-управлінські рішення. Рішення державного чиновника. Рішення керівника організаційної структури. Рішення менеджера.

Логічна модель	Мислене уявлення (подумки) системи для заміни об'єкта дослідження при збереженні інформації про нього.	Здатність удосконалювати досліджуваний оригінал. Можливість передбачити властивості, відсутні в оригіналі.	Засоби моделювання. Форми і методи опису. Характеристика об'єкта, що моделюється. Тип засобів автоматизації, що дозволяють формалізувати і автоматизувати оригінал.

Мережева модель (решітчаста) "бази даних" та "OSI", розглядається як методологічний інструмент формування інформаційних систем та технологій в економіці. "База даних" (БД) – впорядкований набір логічно взаємопов'язаних даних, що використовуються спільно, та призначені для задоволення інформаційних потреб користувачів, у технічному розумінні, включно й система керування БД. Головним завданням БД є гарантоване збереження значних обсягів інформації (записи даних) та надання доступу до неї користувачеві або ж прикладній програмі. Таким чином БД складається з двох частин: 1) збереженої інформації та 2) системи управління інформацією. З метою забезпечення ефективності доступу записи даних організовують як множину фактів (елемент даних). Історія становлення методу – 1960-ті рр., розробка перших БД:

Модель "OSI" (англ. Open Systems Interconnection Reference Model – модель взаємодії відкритих систем) – абстрактна модель для мережевих комунікацій і розробки мережевих протоколів. Представляє рівневий підхід до мережі, кожний рівень обслуговує свою частину процесу взаємодії. Завдяки такій структурі спільна робота мережевого обладнання й програмного забезпечення стає набагато простішою й зрозумілішою. Історичний екскурс – в 1978 році Міжнародний комітет зі стандартизації (ISO) розробив стандарт архітектури ISO – 7498, для об'єднання різних мереж. У розробці брало участь 7 комітетів, кожному з них був відведений свій рівень. У 1980 році IEEE опублікував специфікацію 802, що детально описала механізми взаємодії фізичних пристроїв на канальному й фізичному рівнях моделі OSI. У 1984 році специфікація моделі OSI була переглянута й прийнята як міжнародний стандарт для мережевих комунікацій.

Економіко-математична модель – це математична модель економічного об'єкта або процесу, модель, при описі якої використовуються математичні засоби; будується для аналізу тих або інших передумов і положень економічної теорії, логічного обґрунтування економічних закономірностей, обробки і приведення в систему емпіричних даних; використовується як інструмент прогнозу, планування і управління

поведінкою економічного агента, і, економікою в цілому, як один із засобів вирішення проблеми вдосконалення поведінки економічного агента, а також вдосконалення прогнозу, планування і управління економічним механізмом суспільства в цілому.

Економіко-екологічна модель. Побудова економіко-екологічної моделі передбачає проведення комплексу науково-дослідницьких заходів, таких як: постановка мети; формування переліку завдань; визначення конкретних цілей; економіко-математична систематизація теоретико-методологічних та функціонально-прикладних показників, які є основою результатів дослідження економіко-екологічних явищ з регулювання відтворення економіко-екологічного потенціалу об'єкта-користувача природним капіталом (мікроекономічний, макроекономічний та глобальний рівень економіки).

Центральним положенням економіко-математичного та економіко-екологічного моделювання є оцінка економічного ефекту в економіко-екологічному контексті та екологічного ефекту в економіко-екологічному контексті. Неоднозначним в економіко-екологічних дослідженнях є встановлення одиниці вимірювання економічного та екологічного ефектів. Економічний ефект можна обчислити за кількістю продукції та її оцінкою у грошовому вимірі. Екологічний ефект традиційно визначають, як екологічні зміни у довкіллі, які змінюють економічні результати підприємства. Стосовно виміру екологічного ефекту, наведемо можливі способи його виміру: 1) збільшення або збереження ресурсної бази, покращення природного стану екологічного середовища; 2) встановлення потенційних втрат – передбачення й прогнозування рівня потенційної невдачі від наслідків господарської діяльності, імовірної міри виникнення небезпеки для довкілля; 3) за компенсаційним розміром витрат для усунення наявних негативних довкільних факторів та фактичних збитків; 4) встановлення інтегрального еколого-економічного ефекту, як алгебраїчної суми економічного (який прямує до додатного значення) й екологічного (додатне або від'ємне значення); 5) за розміром економічних видатків й інвестицій для відтворення економічного, екологічного, соціального та сировинного потенціалів тощо. При цьому також важливо вирізняти два ключові поняття економіко-екологічного відтворення: 1) "еколого-економічна наука" та 2) "економіко-екологічна наука". Перше – "еколого-економічна наука" – вивчає явища і процеси "екологізації економіки", досліджує та обґрунтовує екологічними закономірностями науково-прикладні основи раціонального природокористування; друге – "економіко-екологічна наука" – вивчає явища і процеси "економізації екології", досліджує та обґрунтовує економічними закономірностями науково-прикладні основи раціонального природокористування.

Економіко-математичне та економіко-екологічне моделювання покликано формувати змістовну сутність науково-прикладних основ раціонального природокористування. Категорія "раціональне природокористування" при цьому трактується, як: збільшення або збереження ресурсної бази і покращення природного середовища; передбачення й прогнозування потенційної невдачі від наслідків господарської діяльності, імовірної міри виникнення небезпеки для довкілля (відповідно потенційних втрат); необхідність економічних компенсаційних витрат для усунення фактичних збитків; регулювання відтворення економічного, екологічного, соціального та сировинного потенціалів. Цільовим центральним положенням є досягнення гармонізації природокористування і природоохоронної діяльності, забезпечення якості людського та успішного сталого суспільного розвитку. У економіко-математичних та економіко-екологічних моделях слід визначати функціональні пріоритети – забезпечення економічного, екологічного, соціального і сировинного ефектів.

Прояви соціального ефекту – розширення обсягів робіт, збільшення робочих місць, регулювання зайнятості населення або розширення ринку праці і робочої сили, збільшення послуг з оздоровлення населення, рекреації, туризму. Узагальнюючи – це створення підприємницького середовища, ринку праці, ринку робочої сили, ринку соціальних послуг тощо. Прояви сировинного ефекту – збільшення території лісових екосистем, лісових ресурсів і корисностей або збільшення, збереження та охорона харчових, кормових, лікарських, деревинних, технічних, захисних, водних ресурсів та корисностей, додаткове продукування фітомаси і кисню. Узагальнюючи – це збільшення первинної продукуючої та відновлювальної властивостей екосистем, їх потенціальної можливості продукувати та збільшувати продуктивні ресурси й корисність тощо. Прояви економічного ефекту – розширення виробництва, товарне виробництво і товарообмін, експортно-імпортні відносини, надання різноманітних економічних послуг, створення конкурентного середовища на основі актуалізації форм власності. Узагальнюючи – це регулювання централізованого способу задоволення різноманітних суспільних потреб на внутрішньоекономічному та зовнішньоекономічному рівнях і т. д. Прояви екологічного ефекту – забезпечення екологічної рівноваги територій і регіонів, досягнення екологічного балансу на них, відтворення інших супутніх екологічних властивостей довкілля. Узагальнюючи – це необхідність збалансування екологічної рівноваги, тобто дотримання екологічного балансу в деградованому природному середовищі через недбалу господарську діяльність людини.

При цьому складовою сировинного потенціалу є земля, надра, ліси, корисні копалини; харчові, кормові, лікарські, деревинні, тех-

нічні, захисні, водні, рекреаційні і естетичні ресурси; продукування фітомаси і кисню. Складовою соціального потенціалу є організаційні підприємницькі структури; підприємницькі свобода та ініціатива; людський чинник і організаційна культура; обсяги робіт, робочі місця; регулювання зайнятості населення; надання соціальних послуг – охорона здоров'я, рекреаційні послуги, туризм і відпочинок тощо. Складовою економічного потенціалу є товарне виробництво і товарообмін, експортно-імпортні відносини, надання різноманітних економічних послуг, право власності на майно; володіння капіталом та отримання прибутків і т. д. Складовою екологічного потенціалу є середовище захисна роль екосистем; обмеженість і доцільність споживання тих чи інших груп ресурсів і корисностей, які вони продукують; раціональне використання, охорона і відтворення природних ресурсів; якість стану довкілля; якість життєдіяльності.

Циклограма, синонім – діаграма, від грец. "cyklos" – коло і "grapho" – пишу, метод, який запропонував Марей у XIX ст. для дослідження рухів, заснований на використанні циклографії. Циклограмою є графічний спосіб зображення статистичної сукупності, розділеної на класи; є кругом, розбитим на сектори, площі яких пропорційні об'ємам класів; застосовуються для зображення результатів наукових досліджень у технологічних, соціальних, економічних та інших галузях. Синонім – діаграма послідовності, яка використовується, передусім, щоб показати взаємодію між об'єктами в послідовному порядку, у якому ті чи інші взаємодії відбуваються. Діаграма – (від грец. "Διάγραμμα" ("diagramma") – зображення – рисунок, креслення) – графічне зображення, що наочно у вигляді певних геометричних фігур показує співвідношення між різними величинами, які порівнюються. Одними з найбільш відомих видів діаграм є графіки та гістограми. Через значне поширення графіків інші види діаграм інколи помилково називають графіками. Основні типи діаграм – діаграми в основному складаються з геометричних об'єктів (точок, ліній, фігур різних форм та кольорів) та допоміжних елементів (осей координат, умовних позначень, заголовків тощо). Також діаграми діляться на плоскі (двомірні) і просторові (трьохмірні або об'ємні). Порівняння і зіставлення геометричних об'єктів на діаграмах може відбуватися в різних вимірах: за площею фігури або її висотою, за місцезнаходженням точок, за їх густиною, за інтенсивністю кольорів тощо. Крім того, дані можуть бути представлені в декартовій або полярній системі координат.

Розрізняють: стовпчасті та лінійчаті діаграми – застосовуються для спостереження змін у часі або за різних умов для невеликої кількість наборів даних; графіки – використовуються для зображення трендів та функціональних залежностей, будуються за допомогою

точок, з'єднаних лініями або кривими вищих порядків; секторні діаграми – для відображення пропорційної залежності в певний момент часу; діаграми Венна – для ілюстрації теоретико-множинних співвідношень. Широко застосовуються в статистиці для зображення дискретного розподілу частот: діаграми з областями; точкові діаграми; біржові діаграми; поверхневі діаграми; кільцеві діаграми; "бульбашкові" діаграми; пелюсткові діаграми; картодіаграми – зазвичай використовуються для географічних даних; також може бути використана для частин пристроїв або частин тіла людей та тварин. Секторні діаграми (кругові) – доволі широко поширений спосіб графічного представлення структури статистичної сукупності, оскільки ідея цілого дуже наглядно виражається колом, що представляє всю сукупність. Відносна величина кожного значення зображується у вигляді сектора кругу. Площа сектора відповідає вкладу цього значення в суму значень. Цей вид діаграми зручно використовувати, коли потрібно показати долю кожної величини в загальному об'ємі. При побудові спочатку будують круг, а потім секторами пропорційно виділяються його окремі частини. Інколи необхідно зобразити сукупності одних і тих самих даних у різні періоди, або в різних місцях (наприклад, голоси виборців, природні ресурси), тоді будують кілька секторних діаграм, при цьому площі круга зображуються пропорційно об'єму сукупності. Комп'ютерні засоби дозволяють зображати більш складні у побудові секторні діаграми (наприклад, об'ємні). Гістограма – спосіб графічного представлення табличних даних у вигляді прямокутних стовпців без розривів між ними. Походить від стовпчастої діаграми, часто гістограмами називають всі види "стовпцевих діаграм", у пакеті "Microsoft Office 2007" усі види стовпцевих діаграм знаходяться в меню "Гістограма". Найдавніша "стовпцева діаграма" з'явилась в книзі шотландського політичного економіста Вільяма Плейфейра (William Playfair) "The Commercial and Political Atlas" (London 1786), яка демонструє показники імпорту та експорту Шотландії в сімнадцять країн у 1781 р. Сам Плейфейр ставився до свого винаходу скептично, в наступні роки його було прийнято багатьма, зокрема Флорена Найтінгейл (Florence Nightingale) використав цей підхід в 1859 р. для порівняння смертності в армії у мирний час із смертністю мирного населення, і даним шляхом переконав владу покращити умови гігієни в армії. Пелюсткова діаграма подає числові значення, як довжини відрізків, які виходять із центра діаграми під різними кутами. Кути між сусідніми відрізками однакові й визначаються кількістю відтворюваних значень: 360°/k, де k – кількість значень [17].

Програмно-цільова модель – застосовується для реалізації функції планування та розробки цільових комплексних програм (ЦКП). На-

явність недоліків ринкового саморегулювання та регуляторних проблем державного втручання в економіку породжують вкупі складні соціально-економічні проблеми, вирішення яких пов'язане з використанням програмно-цільового підходу. Його застосування зумовлене багатьма чинниками: наявністю незадоволеного попиту на продукцію (роботи, послуги); надмірними витратами ресурсів і, як наслідок, виникненням негативних зовнішніх ефектів (екстерналій); потребою в глибоких структурних перетвореннях; реакцією на політичний тиск або підприємницьку ініціативу і т. ін. Програмно-цільовий метод планування реалізується через цільові комплексні програми. Цільова комплексна програма – це документ, у якому міститься визначений за ресурсами, виконавцями та строками здійснення комплекс заходів, спрямованих на досягнення цілей. Цілі, на які має бути спрямована ЦКП, зумовлені стратегією соціально-економічної політики держави, наявністю певної конкретної або кількох суміжних соціально-економічних проблем.

Моделювання управлінських рішень та практика застосування моделей управління в соціально-культурній сфері (СКС) – процес вироблення науково обґрунтованих, виважених і доцільних рішень є центральною ланкою політичного процесу і державного управління. Особливий інтерес становить вивчення процесу прийняття рішень, коли суб'єктом виступає держава в особі виконавчого або представницького органу. Основною формою здійснення державного управління є управлінські рішення. Цілеспрямованість державного управління виявляється саме через них. Рішення в системі державного управління щодо СКС дуже різноманітні, багаторівневі й мають різну владну силу. Рішення, спрямовані на вирішення найважливіших проблем держави, приймаються на рівні вищих та центральних органів державної влади, допоміжні та проміжні рішення – на рівні або в межах відповідного апарату. Ознаки державних управлінських рішень у СКС – основними ознаками державно-управлінських рішень є: спрямованість на вирішення проблем державного рівня; оформлення у вигляді нормативно-правових актів, програмно-правових документів (програм, концепцій, сценаріїв, планів) та організаційно-розпорядчих рішень (доручень, штатних розписів і структур, інструкцій тощо); державно-управлінські рішення є елементами державно-управлінських відносин; формування на їх основі державно-управлінських впливів; виконання всіма особами, підприємствами, організаціями, установами та органами влади; забезпеченість, у першу чергу, необхідними державними ресурсами [18-22].

Логічна модель – в основу логічного моделювання покладено формування структурно-логічних схем. Структурно-логічні схеми можуть

передбачати порожні місця структурно-логічних схем і таблиць, позначені запитаннями (?), необхідними термінами (поняттями) відповідно до змісту, на які необхідно дати логічно-послідовну відповідь, або передбачають логічно-послідовні дії для вирішення визначених проблем. Схематичні приклади логічного моделювання подаються, зокрема, у дж. [21-22].

Висновки. Проблема формування методолого-дослідницьких моделей отримання наукових результатів в економіці є інструментом вирішення фундаментальних завдань господарської діяльності на основі методології економічної науки. Нами сформульовано узагальнену змістовну методолого-дослідницьку сутність головних моделей встановлення наукових результатів в економіці. Охарактеризовано такі категоріальні ознаки моделей: предметно-сутнісна назва моделі; дослідницьке призначення моделі; наукові параметри дослідження та класифікаційні ознаки результатів дослідження, приведено окремі приклади використання моделей в управлінській практиці. Подальші дослідження необхідно зорієнтовувати на систематизацію порушеної проблеми за напрямами наукових досліджень: економіко-екологічне відтворення; екологічна економіка; глобалізація економіки; зовнішньоекономічна діяльність; аграрна політика – 1) ринок земель; 2) функціонування земельних банків у системі відтворення аграрної економіки; 3) прогнозування продовольчих балансів та ін.

Література:

1. Баканов М. И. Теория экономического анализа : учебник. – 4-е изд., доп. и перераб. / М. И. Баканов, А. Д. Шеремет. – М. : Финансы и статистика, 1997 – 415 с.

2. Баранов В. В. Автоматизация управления предприятием / В. В. Баранов. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 237 с.

3. Глушков В. М. Основы безбумажной технологии / В. М. Глушков. – М. : Наука, 1982. – 552 с.

4. Глущенко В. В. Менеджмент: системные основы / В. В. Глущенко. – М. : ТОО НПЦ “Крылья”, 1996. – 318 с.

5. Имитационное моделирование производственных систем / Под ред. А. А. Вавилова. – М. : Машиностроение, 1983. – 416 с.

6. Информационные системы менеджмента. – М. : ГУВШЭ, 2000. – 688 с.

7. Кунц Г. Управление: системный и ситуационный анализ управленческих функций : пер. с англ. / Г. Кунц, С. О’Донелл. – М. : Прогресс, 1981. – Т. 1. – 495 с. – Т 2. – 512 с.

8. Мильнер Б. З. Теория организаций / Б. З. Мильнер. – М. : ИНФРА – М., 1998. – 558 с.

9. Мізюк Б. М. Системні основи теорії та інструментарій менеджменту підприємства : моногр. / Б. М. Мізюк. – Львів : Коопосвіта, 2000. – 418 с.

10. Forrester, Jay W. (1961). Industrial Dynamics. MIT Press. ISBN 262-06003-5.
11. Meadows, Donella H. (1972). Limits to Growth. – New York: University books. ISBN 0-87663-165-0.
12. Sterman, John (2000). Business Dynamics. Irwin McGraw-Hill. ISBN 0-07-231135-5.
13. Goodman, Michael (1989). Study Notes in System Dynamics. Pegasus. ISBN 1-883823-40-4.
14. Форрестер Д. Мировая динамика: Пер. с англ. / Д. Форрестер. – М. : ООО "Издательство АСТ"; СПб. : Terra Fantastica, 2003. – 379 с.
15. Питер Сенге. Пятая дисциплина. Искусство и практика самообучающейся организации / Сенге Питер. – Олимп-Бизнес, 2003. – 408 с.
16. Форрестер Д. Индустриальная динамика / Д. форрестер. – М., Прогресс, 1971. – 340 с.
17. Інтернет-ресурс:http://uk.wikipedia.org/wiki.
18. Інтернет-ресурс: http://stydentam.org.ua/2010/4326_modeluvannya_upravlinskyh.html.
19. Інтернет-ресурс: http: // images.yandex.ua.
20. Інтернет-ресурс: http://estimater.at.ua/publ/8-1-0-20.
21. Інтернет-ресурс:http://pidruchniki.com.ua/00000000/menedzhment/strukturno-logichni_shemi_liderstvo.
22. Інтернет-ресурс: http://ubooks.com.ua/books/00048/inx47. php.

УДК 336.13

Тоцька О. Л.,
кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів і кредиту Волинського національного університету імені Лесі Українки

ІМІТАЦІЙНА МОДЕЛЬ ПРОГНОЗУВАННЯ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ УНІВЕРСИТЕТУ

У статті побудовано імітаційну модель прогнозування грошових потоків університету, яка відображає динаміку надходжень, видатків та залишків коштів на казначейському рахунку. Для моделювання використано імовірнісно-автоматний метод.

Ключові слова: *надходження, видатки, залишки коштів, імітаційна модель, імовірнісно-автоматний метод, університет, прогнозування.*

В статье построено имитационную модель прогнозирования денежных потоков университета, которая отображает динамику поступлений, расходов и остатков средств на казначейском счете. Для моделирования использован вероятносно-автоматный метод.

Ключевые слова: *поступления, расходы, остатки средств, имитационная модель, вероятносно-автоматный метод, университет, прогнозирование.*

The simulation model of prognostication of money streams of university, which represents the dynamics of receipts, charges and tailings of facilities on a treasury account is built. For a design a probabilistic-automat method is utillized.

Keywords: *receipt, charges, tailings of facilities, simulation model, probabilistic-automat method, university, prognostication.*

Постановка проблеми. Грошові потоки університету, як і будь-якого підприємства, установи чи організації, можна поділити на два види – вхідні (надходження) та вихідні (видатки). Для того, щоб загальна сума залишку на казначейському рахунку вищого навчального закладу (ВНЗ) на початок певного періоду (наприклад, дня) та вхідних потоків за цей період (день) була не меншою за видатки відповідного періоду, працівникам планово-фінансового відділу університету необхідно проводити прогнозування та, на його основі, планування грошових потоків. При цьому доцільно використовувати інформацію з кошторису, який є основним плановим фінансовим документом будь-якої бюджетної установи, яким на бюджетний період встановлюються повноваження щодо

© Тоцька О. Л., 2011

отримання надходжень і розподіл бюджетних асигнувань на взяття бюджетних зобов'язань та здійснення платежів для виконання бюджетною установою своїх функцій та досягнення результатів, визначених відповідно до бюджетних призначень [1]. Він має такі складові частини:

1) загальний фонд, який містить обсяг надходжень із загального фонду бюджету та розподіл видатків за повною економічною класифікацією видатків бюджету на виконання бюджетною установою основних функцій або розподіл надання кредитів з бюджету за класифікацією кредитування бюджету;

2) спеціальний фонд, який містить обсяг надходжень із спеціального фонду бюджету на конкретну мету та їх розподіл за повною економічною класифікацією видатків бюджету на здійснення відповідних видатків згідно із законодавством, а також на реалізацію пріоритетних заходів, пов'язаних з виконанням установою основних функцій, або розподіл надання кредитів з бюджету згідно із законодавством за класифікацією кредитування бюджету [2].

Форма кошторису бюджетної установи затверджена Міністерством фінансів України у [3], зміни до неї – у [4]. Згідно з цими наказами Мінфіну, у кошторисі плануються два основні показники – надходження та видатки. Вони складаються з дрібніших груп, підгруп та видів. Так, надходження бюджетної установи мають таку структуру:

1. Надходження коштів із загального фонду бюджету.
2. Надходження коштів із спеціального фонду бюджету, у т. ч.
2.1. Плата за послуги, що надаються бюджетними установами.
2.2. Інші джерела власних надходжень бюджетних установ.
2.3. Інші надходження.

Варто зазначити, що згідно зі ст. 13 Бюджетного кодексу України, до спеціального фонду бюджету включаються власні надходження бюджетних установ. У складі їх першої групи виділяються такі 4 підгрупи: підгрупа 1 – плата за послуги, що надаються бюджетними установами згідно з їх основною діяльністю; підгрупа 2 – надходження бюджетних установ від додаткової (господарської) діяльності; підгрупа 3 – плата за оренду майна бюджетних установ; підгрупа 4 – надходження бюджетних установ від реалізації в установленому порядку майна (крім нерухомого майна). У складі їх другої групи виділяються такі 3 підгрупи: підгрупа 1 – благодійні внески, гранти та дарунки; підгрупа 2 – кошти, що отримують бюджетні установи від підприємств, організацій, фізичних осіб та від інших бюджетних установ для виконання цільових заходів; підгрупа 3 – кошти, що отримують вищі та професійно-технічні навчальні заклади від розміщення на депозитах тимчасово вільних бюджетних коштів, отриманих за надання платних послуг, якщо таким закладам законом надано відповідне право [1].

Своєю чергою, видатки бюджетної установи у кошторисі групуються таким чином:

1. Поточні видатки.

1.1. Оплата праці працівників бюджетних установ.

1.2. Нарахування на заробітну плату.

1.3. Придбання товарів і послуг.

1.4. Видатки на відрядження.

1.5. Матеріали, інвентар, будівництво, капітальний ремонт та заходи спеціального призначення, що мають загальнодержавне значення.

1.6. Оплата комунальних послуг та енергоносіїв.

1.7. Дослідження і розробки, державні програми.

1.8. Виплата процентів (доходу) за зобов'язаннями.

1.9. Субсидії і поточні трансферти.

2. Капітальні видатки.

2.1. Придбання основного капіталу.

2.2. Створення державних запасів і резервів.

2.3. Придбання землі і нематеріальних активів.

2.4. Капітальні трансферти.

3. Нерозподілені видатки.

4. Кредитування з вирахуванням погашення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Моделюванню різноманітних економічних процесів у сфері освіти присвятили свої дослідження вітчизняні науковці Ю. В. Мокіна, Г. В. Пашенко, О. М. Робак, Ю. В. Шамарін та ін. Зокрема, вони будували математичні моделі в системах управління ефективністю діяльності професорсько-викладацького складу ВНЗ [5], проводили моделювання процесів кредитування освітніх послуг [6], системи ефективного управління фінансовими потоками Міністерства освіти і науки України [7], системи управління господарчою діяльністю державного ВНЗ, що функціонує в трансформаційній економіці Україні [8]. Але в цих наукових розвідках не проводилося моделювання грошових потоків окремо взятого навчального закладу, не використовувався метод імовірнісно-автоматного моделювання. Саме ці прогалини і покликана заповнити наша стаття.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є побудова імітаційної моделі прогнозування грошових потоків університету за допомогою методу імовірнісно-автоматного моделювання. Для її реалізації потрібно розв'язати такі завдання:

– визначити початкові параметри моделі;

– відобразити п'ять характеристик моделі – вектор початкових станів, матрицю алфавітів, систему функцій виходів, таблицю умовних функціоналів-переходів, систему розподілів незалежних випадкових величин.

Виклад основного матеріалу. Побудуємо імітаційну модель прогнозування грошових потоків університету, яка відображатиме динаміку надходжень та видатків, а також залишків коштів на казначейському рахунку цієї бюджетної установи.

Початкові параметри моделі:

– припустимо, що на казначейський рахунок університету у робочі дні (з понеділка по п'ятницю) періодично (2 рази на місяць) надходять асигнування загального фонду бюджету та щоденно – кошти зі спеціального фонду бюджету (за 3 показниками); поточні та капітальні видатки університету з казначейського рахунка здійснюються у робочі дні періодично – на оплату праці працівників і нарахування на заробітну плату (2 рази на місяць), оплату комунальних послуг та енергоносіїв (1 раз на місяць), а також щоденно – на всі інші види (за 4 показниками). До складу університету входять 18 навчальних центрів, а саме: 11 факультетів, 5 інститутів, навчально-науковий центр післядипломної освіти (ННЦПО) та підготовче відділення;

– внутрішні стани автоматів моделі: $f_j(t)$ – випадкові величини ξ_1–ξ_{11}, які показують кількість студентів платної форми навчання j-го факультету, які внесли плату за навчання (за місяць) на момент часу t, осіб; $i_j(t)$ – випадкові величини ξ_{12}– ξ_{16}, які показують кількість студентів платної форми навчання j-го інституту, які внесли плату за навчання (за місяць) на момент часу t, осіб; $c_j(t)$ – випадкові величини ξ_{17}– ξ_{18}, які показують кількість слухачів платної форми навчання j-го ННЦПО чи підготовчого відділення, які внесли плату за навчання (за місяць) на момент часу t, осіб; p_j – середня вартість навчання одного студента (слухача) в j-му навчальному центрі (факультеті, інституті, ННЦПО чи підготовчому відділенні) за місяць, грн.; $a_1(t)$ – проміжок часу від моменту t до моменту надходження асигнувань загального фонду бюджету на казначейський рахунок університету, днів; $n_1(t)$ – сума надходжень асигнувань загального фонду бюджету на момент часу t, грн.; $n_2(t)$ – сума надходжень за послуги, що надаються бюджетними установами згідно з їх основною діяльністю (за платне навчання) на момент часу t, грн.; $n_3(t)$ – випадкова величина η_2, яка показує суму надходжень від додаткової (господарської) діяльності (за проживання в гуртожитках) на момент часу t, грн.; $n_4(t)$ – випадкова величина η_3, яка показує суму надходжень за оренду майна на момент часу t, грн.; $a_2(t)$ – проміжок часу від моменту t до моменту здійснення поточних видатків на оплату праці працівників та нарахування на заробітну плату, днів; $v_1(t)$ – сума поточних видатків з казначейського рахунку університету на оплату праці працівників та нарахування на заробітну плату на момент часу t, грн.; $v_2(t)$ – випадкова величина β_2, яка показує суму поточних видатків на придбання товарів і послуг на момент часу t, грн; $v_3(t)$ – випадкова величина β_3, яка показує

суму поточних видатків на відрядження на момент часу t, грн.; $a_3(t)$ – проміжок часу від моменту t до моменту здійснення поточних видатків на оплату комунальних послуг та енергоносіїв, днів; $v_4(t)$ – сума поточних видатків на оплату комунальних послуг та енергоносіїв на момент часу t, грн.; $v_5(t)$ – випадкова величина β_5, яка показує суму капітальних видатків на придбання обладнання і предметів довгострокового користування на момент часу t, грн; $v_6(t)$ – випадкова величина β_6, яка показує суму капітальних видатків на капітальне будівництво (придбання) і капітальний ремонт, реконструкцію та реставрацію на момент часу t, грн.; z(t) – залишок коштів на казначейському рахунку університету на момент часу t, грн.;

– зв'язки між автоматами – відображено на рис. 1.

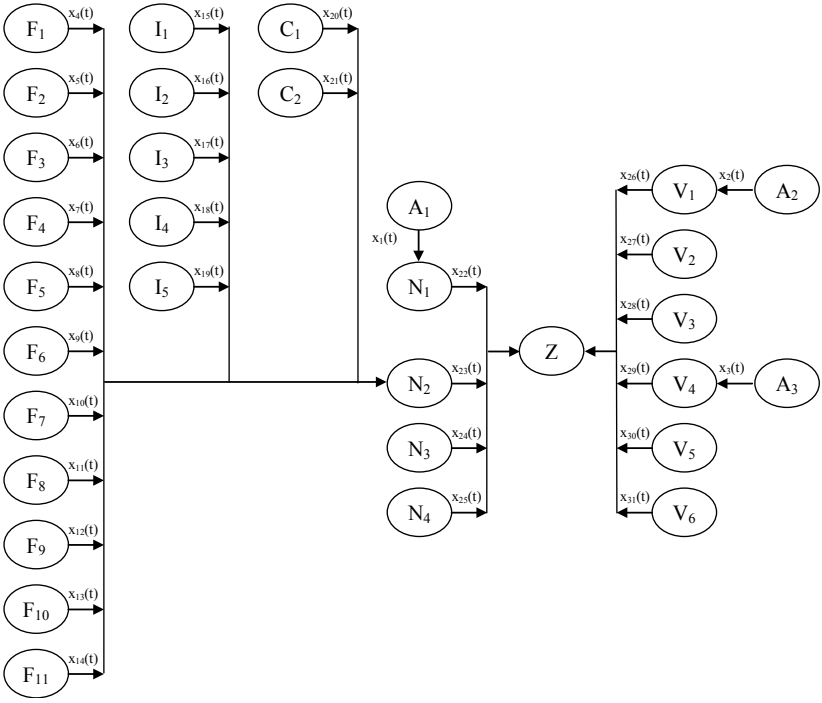


Рис. 1. Граф міжавтоматних зв'язків:

A_1–A_3 – автомати, які показують час, що залишився до моменту: 1) надходження асигнувань загального фонду бюджету; 2) здійснення поточних видатків на оплату праці працівників та нарахування на заробітну плату; 3) здійснення поточних видатків на оплату комунальних

послуг та енергоносіїв; F_1–F_{11}, I_1–I_5, C_1–C_2 – автомати, які показують кількість студентів (слухачів) платної форми навчання певних факультетів, інститутів, ННЦПО чи підготовчого відділення, які внесли плату за навчання; N_1–N_4 – автомати, які показують суми надходжень: 1) асигнувань загального фонду бюджету; 2) за платне навчання; 3) за проживання в гуртожитках; 4) за оренду майна; V_1–V_6 – автомати, які показують суми поточних видатків на: 1) оплату праці працівників та нарахування на заробітну плату; 2) придбання товарів і послуг; 3) відрядження; 4) оплату комунальних послуг та енергоносіїв; а також суми капітальних видатків на: 5) придбання обладнання і предметів довгострокового користування; 6) капітальне будівництво (придбання) і капітальний ремонт, реконструкцію та реставрацію; Z – автомат, який показує залишок коштів на казначейському рахунку університету; $x_1(t)$–$x_{31}(t)$ – сигнали, які показують функції виходів автоматів системи на момент часу t.

Перша характеристика імовірнісно-автоматної моделі – вектор початкових станів – задає внутрішні стани автоматів у початковий момент часу (t=0). Він має такий вигляд: $f_1(0)=25$; $f_2(0)=19$; $f_3(0)=25$; $f_4(0)=22$; $f_5(0)=26$; $f_6(0)=24$; $f_7(0)=18$; $f_8(0)=20$; $f_9(0)=21$; $f_{10}(0)=27$; $f_{11}(0)=23$; $i_1(0)=22$; $i_2(0)=20$; $i_3(0)=23$; $i_4(0)=18$; $i_5(0)=27$; $c_1(0)=25$; $c_2(0)=20$; $a_1(0)=1$; $n_1(0)=0$; $n_2(0)=201970$; $n_3(0)=6965$; $n_4(0)=833$; $a_2(0)=2$; $v_1(0)=0$; $v_2(0)=26833$; $v_3(0)=2398$; $a_3(0)=7$; $v_4(0)=0$; $v_5(0)=7167$; $v_6(0)=15682$; $z(0)=50000$.

Друга характеристика імовірнісно-автоматної моделі – матриця алфавітів – деталізує, які значення можуть набувати внутрішні стани автоматів (на діагоналі), їхній вхідний (у стовпці) і вихідний (у рядку) сигнали. Вона відображена на рис. 2.

	F1	…	F11	I1	…	I5	C1	C2	A1	N1	N2
F1	P	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	P
…	Ø	P	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	P
F11	Ø	Ø	P	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	P
I1	Ø	Ø	Ø	P	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	P
…	Ø	Ø	Ø	Ø	P	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	P
I5	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	P	Ø	Ø	Ø	Ø	P
C1	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	P	Ø	Ø	Ø	P
C2	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	P	Ø	Ø	P
A1	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	P0	Д	Ø
N1	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	R	Ø
N2	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	R

N3	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø
N4	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø
A2	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø
V1	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø
V2	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø
V3	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø
A3	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø
V4	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø
V5	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø
V6	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø
Z	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø

	N3	N4	A2	V1	V2	V3	A3	V4	V5	V6	Z
F1	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø
…	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø
F11	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø
I1	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø
…	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø
I5	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø
C1	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø
C2	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø
A1	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø
N1	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	R
N2	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	R
F1	R	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	R
…	Ø	R	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	R
F11	Ø	Ø	P0	Д	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø
I1	Ø	Ø	Ø	R	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	R
…	Ø	Ø	Ø	Ø	R	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	R
I5	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	R	Ø	Ø	Ø	Ø	R
C1	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	P0	Д	Ø	Ø	Ø
C2	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	R	Ø	Ø	R
A1	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	R	Ø	R
N1	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	R	R
N2	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	R

Рис. 2. Матриця алфавітів:

P – множина всіх додатних цілих чисел; P_0 – множина всіх додатних цілих чисел із нулем; R – множина всіх раціональних невід'ємних

чисел; Д – двійковий алфавіт (множина, яка складається із двох символів: 0 та 1); Ø – порожня множина (відсутній зв'язок).

Третя характеристика імовірнісно-автоматної моделі – система функцій виходів – є сукупністю систем, за якими відбувається перерахування вихідних сигналів автоматів. Вона має такий вигляд:

$$x_1(t)=\begin{cases}1 \textit{ при } a_1(t)=1\\ 0 \textit{ при } a_1(t)>1\end{cases}$$

– сигнал набуває одиничне значення, коли в наступний момент часу відбудеться надходження асигнувань загального фонду бюджету й нульове значення в іншому випадку;

$$x_2(t)=\begin{cases}1 \textit{ при } a_2(t)=1\\ 0 \textit{ при } a_2(t)>1\end{cases}$$

– сигнал набуває одиничне значення, коли в наступний момент часу відбудуться видатки на оплату праці працівників та нарахування на заробітну плату й нульове значення в іншому випадку;

$$x_3(t)=\begin{cases}1 \textit{ при } a_3(t)=1\\ 0 \textit{ при } a_3(t)>1\end{cases}$$

– сигнал набуває одиничне значення, коли в наступний момент часу відбудуться видатки на оплату комунальних послуг та енергоносіїв й нульове значення в іншому випадку;

$x_4(t)=f_1(t)$;
$x_5(t)=f_2(t)$;
$x_6(t)=f_3(t)$;
$x_7(t)=f_4(t)$;
$x_8(t)=f_5(t)$;
$x_9(t)=f_6(t)$;
$x_{10}(t)=f_7(t)$;
$x_{11}(t)=f_8(t)$;
$x_{12}(t)=f_9(t)$;
$x_{13}(t)=f_{10}(t)$;
$x_{14}(t)=f_{11}(t)$;
$x_{15}(t)=i_1(t)$;
$x_{16}(t)=i_2(t)$;
$x_{17}(t)=i_3(t)$;
$x_{18}(t)=i_4(t)$;
$x_{19}(t)=i_5(t)$;
$x_{20}(t)=c_1(t)$;
$x_{21}(t)=c_2(t)$;
$x_{22}(t)=n_1(t)$;

$x_{23}(t)=n_2(t)$;
$x_{24}(t)=n_3(t)$;
$x_{25}(t)=n_4(t)$;
$x_{26}(t)=v_1(t)$;
$x_{27}(t)=v_2(t)$;
$x_{28}(t)=v_3(t)$;
$x_{29}(t)=v_4(t)$;
$x_{30}(t)=v_5(t)$;
$x_{31}(t)=v_6(t)$;

Четверта характеристика імовірнісно-автоматної моделі – таблиця умовних функціоналів-переходів – за її допомогою виконується обчислення внутрішніх станів автоматів в наступний (t+1) момент часу на основі даних, отриманих у попередній момент часу (t). Вона відображена в табл. 1.

Таблиця 1
Умовні функціонали переходів

№	Автомат	Правило зміни внутрішнього стану автомата	№	Автомат	Правило зміни внутрішнього стану автомата	
1	2	3	4	5	6	
1	F1	ξ1	17	C1	ξ17	
2	F2	ξ2	18	C2	ξ18	
3	F3	ξ3	19	A1	a1(t)>1	a1(t)=1
					a1(t)-1	α1
4	F4	ξ4	20	N1	a1(t)>1	a1(t)=1
					0	η1
5	F5	ξ5	21	N2	$\sum_{j=1}^{11}(f_j(t)\times p_j)+\sum_{j=12}^{16}(i_j(t)\times p_j)+\sum_{j=17}^{18}(c_j(t)\times p_j)$	
6	F6	ξ6	22	N3	η2	
7	F7	ξ7	23	N4	η3	
8	F8	ξ8	24	A2	a2(t)>1	a2(t)=1
					a2(t)-1	α2

9	F9	ξ9	25	V1	a2(t)>1	a2(t)=1
					0	β1
10	F10	ξ10	26	V2	β2	
11	F11	ξ11	27	V3	β3	
12	I1	ξ12	28	A3	a3(t)>1	a3(t)=1
					a3(t)-1	α3
13	I2	ξ13	29	V4	a3(t)>1	a3(t)=1
					0	β4
14	I3	ξ14	30	V5	β5	
15	I4	ξ15	31	V6	β6	
16	I5	ξ16	32	Z	max{0;(z(t)+n1(t+1) x1(t)+n2(t+1)+ +n3(t+1)+n4(t+1)-v1(t+1)x2(t)- v2(t+1)- -v3(t+1)-v4(t+1)x3(t)-v5(t+1)- v6(t+1))}	

П'ята характеристика імовірнісно-автоматної моделі – система розподілу незалежних випадкових величин – у ній представлено всі випадкові величини, які впливають на зміну внутрішніх станів автоматів. Вона подана в табл. 2.

Таблиця 2

Система розподілів незалежних випадкових величин

Випадкова величина	**Математичне сподівання,** m_x	**Дисперсія,** σ_x^2	**Випадкова величина**	**Математичне сподівання,** m_x	**Дисперсія,** σ_x^2
ξ1	20	3	ξ16	18	3
ξ2	22	3	ξ17	20	3
ξ3	25	4	ξ18	19	3
ξ4	24	4	α1	11	2
ξ5	23	4	η1	1000000	200000
ξ6	21	3	η2	7000	500
ξ7	20	3	η3	800	50
ξ8	15	2	α2	11	2
ξ9	18	2	β1	1559083	100000
ξ10	26	5	β2	25000	5000
ξ11	29	5	β3	2500	500
ξ12	30	6	α3	22	2

ξ13	25	4	β4	351000	30000
ξ14	21	3	β5	7000	500
ξ15	22	3	β6	16000	800

Імітаційні випробування такої імовірнісно-автоматної моделі можна провести за допомогою табличного процесора “Microsoft Excel”.

Висновки. Розроблена нами імітаційна модель складається з 32 автоматів. Вони дають змогу імітувати динаміку надходжень та видатків, а також залишків коштів на казначейському рахунку університету. Використання такої моделі дозволить працівникам планово-фінансового відділу прогнозувати щоденні грошові потоки свого ВНЗ. Можливе також удосконалення цієї моделі за допомогою внесення в неї нових автоматів, які відображатимуть інші показники надходжень та видатків бюджетної установи.

Література:

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 р. № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http ://zakon.rada.gov.ua.

2. Про затвердження Порядку складання, розгляду, затвердження та основних вимог до виконання кошторисів бюджетних установ : Постанова КМУ від 28.02.2002 р. № 228 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http ://zakon.rada.gov.ua.

3. Про затвердження документів, що застосовуються в процесі виконання бюджету : Наказ Міністерства фінансів України від 28.01.2002 р. № 57 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http :// www.minfin.gov.ua.

4. Про внесення змін до наказу Міністерства фінансів України від 28.01.2002 р. № 57 : Наказ Міністерства фінансів України від 24.12.2009 р. № 1512 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http :// www.minfin.gov.ua.

5. Мокіна Ю. В. Математичні моделі в системах управління ефективністю діяльності професорсько-викладацького складу вищих навчальних закладів : автореф. дис.... канд. екон. наук : 08.03.02 / Ю. В. Мокіна : КНЕУ ім. Вадима Гетьмана. – К., 2006. – 20 с.

6. Пашенко Г. В. Моделювання процесів кредитування освітніх послуг : автореф. дис.... канд. екон. наук : 08.00.11 / Г. В. Пашенко : Донец. нац. ун-т. – Донецьк, 2009. – 20 с.

7. Робак О. М. Моделювання системи ефективного управління фінансовими потоками Міністерства освіти і науки України : автореф. дис.... канд. екон. наук : 08.00.11 / О. М. Робак : Донец. нац. ун-т. – Донецьк, 2007. – 18 с.

8. Шамарін Ю. В. Моделювання системи управління господарчою діяльністю державного ВНЗ, що функціонує в трансформаційній економіці України : автореф. дис.... канд. екон. наук : 08.03.02 / Ю. В. Шамарін : Донец. нац. ун-т. – Донецьк, 2001. – 18 с.

УДК 336.767

Хохлов В. Ю.,
кандидат технічних наук, консультант з корпоративних фінансів та інвестиційного менеджменту

ОПТИМІЗАЦІЯ ПОРТФЕЛЯ ЦІННИХ ПАПЕРІВ ЗА РІВНЕМ СИСТЕМАТИЧНОГО РИЗИКУ

У статті представлені лінійна та квадратична моделі оптимізації портфеля цінних паперів за рівнем систематичного ризику та показана їх еквівалентність. Запропонована квадратична функція корисності інвестора з урахуванням очікуваної дохідності та систематичного ризику та показано, як для її максимізації використати алгоритм Шарпа. Побудовані ефективні границі для портфелів з компонентів індексу S&P 100.

Ключові слова: *оптимізація портфеля, систематичний ризик, бета.*

В статье представлены линейная и квадратичная модели оптимизации портфеля ценных бумаг по уровню систематического риска и показана их эквивалентность. Предложена квадратичная функция полезности инвестора с учетом ожидаемой доходности и систематического риска и показано, как для ее максимизации использовать алгоритм Шарпа. Построены эффективные границы для портфелей из компонент индекса S&P 100.

Ключевые слова: *оптимизация портфеля, систематический риск, бета.*

This paper introduces linear and quadratic models of portfolio optimization for the systematic risk and shows their equivalence. A quadratic utility function is proposed to account for the expected return and systematic risk trade-off, and it's shown how the Sharpe algorithm can be used to maximize it. To test the models, the effective beta-return frontiers were built for the S&P 100 components.

Keywords: *portfolio optimization, systematic risk, beta.*

Постановка проблеми. Управління портфелем цінних паперів за рівнем систематичного ризику є одним з найбільш актуальних завдань у інвестиційній сфері. Відомим положенням сучасної портфельної теорії є те, що інвестори отримують компенсацію саме за рівень прийнятого ними систематичного ризику. Проблемою, яка досліджується у цій статті, є підбір та оптимізація портфеля за рівнем систематичного ризику.

© Хохлов В. Ю., 2011

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Класичною роботою з оптимізації портфелів цінних паперів, з якої бере початок сучасна портфельна теорія, є стаття Марковиця [1], у якій запропонована модель оптимізації портфеля за очікуваною дохідністю за повним ризиком. Аналітичний розв'язок задачі Марковиця на практиці не набув популярності, тому що не давав можливості накладати обмеження на вагу активів. Розв'язок задачі Марковиця за наявності таких обмежень можливий лише за допомогою чисельних методів, один з яких розроблений Шарпом [2], це алгоритм оптимізації квадратичної функції корисності інвестора за очікуваною дохідністю та повним ризиком. Сучасні розробки у галузі оптимізації портфеля також, в основному, фокусуються на концепції повного ризику. Відомою сучасною моделлю є модель Блека-Літтермана [3].

Але ще з початку 70-х років минулого століття сучасна портфельна теорія дійшла висновку, що маржинальні інвестори компенсуються не за повний, а за систематичний ризик, а оскільки професійні інвестори (наприклад, фонди) є маржинальними, то використання повного ризику для них не є теоретично коректним критерієм. Однією з класичних моделей, яка враховує цей факт, є модель Трейнора-Блека [4]. Але вона значною мірою ґрунтується на наявності ринкового портфеля, який розглядається як пасивне ядро, до якого додається частина, що управляється активно. Власне, питання створення портфеля з потрібною бетою Трейнором та Блеком не розглядається.

Таким чином, проблема оптимізації портфеля за рівнем систематичного ризику не дуже добре досліджена у літературі, хоча на практиці рівень систематичного ризику часто застосовується як критерій оцінки якості управління портфелем, як вказується у провідних джерелах [5, с. 814; 6, с. 406].

Мета і завдання дослідження. Метою цього дослідження є створення інструментарію оптимізації портфеля за рівнем систематичного ризику. Завданням дослідження є розробка моделей та алгоритмів, а також аналіз їхнього застосування на реальних ринкових даних.

Виклад основного матеріалу. Моделі оптимізації портфеля за систематичним ризиком. Систематичний ризик портфеля у фінансах зазвичай вимірюється за допомогою бети (бета-коефіцієнта), але з точки зору теорії бета є чутливістю, а власне систематичний ризик дорівнює добутку бети та стандартного відхилення ринкового портфеля.

Лінійні моделі. Великою перевагою застосування систематичного ризику над повним ризиком є те, що бета портфеля є зваженою сумою бети його компонентів, на відміну від варіації, яка залежить ще й від коваріацій між компонентами. Тому для бети ми можемо побудувати лінійні моделі оптимізації. Першою такою моделлю є модель макси-

мізації очікуваної дохідності портфеля при обмеженні на рівень систематичного ризику – знайти такі ваги активів $w_1, \ldots, w_n$, що

$$r_p = \sum_{i=1}^{n} w_i r_i \to \max \quad (1)$$

за умов

$$\beta_p = \sum_{i=1}^{n} w_i \beta_i \le \beta_0, \quad (2)$$

$$\beta_p = \sum_{i=1}^{n} w_i \beta_i \ge -\beta_0, \quad (3)$$

$$\sum_{i=1}^{n} w_i = 1, \quad (4)$$

$$w_i^{\min} \le w_i \le w_i^{\max}, \ i = \overline{1,n}, \quad (5)$$

е w_i – вага активу у портфелі, r_p та r_i – очікувані (для ex-ante моделей) або фактичні (для ex-post моделей) дохідності портфеля та активу, β_p та β_i – бета портфеля та активу, β_p – заданий рівень систематичного ризику, $w_i^{\min}, w_i^{\max}$ – задані обмеження на мінімальну та максимальну вагу активу.

Умова (3) задається для того, щоб оптимізатор не винайшов можливий портфель з від'ємною бетою, що перевищує бажаний рівень – хоча на практиці активи з від'ємною бетою є нечастими, але вони існують. Можна також здійснювати оптимізацію для портфелів лише з додатною бетою.

Другою лінійною моделлю є модель мінімізації систематичного ризику за умови отримання дохідності не меншої за задану – знайти такі $w_1, \ldots, w_n$, що

$$\beta_p = \sum_{i=1}^{n} w_i \beta_i \to \min \quad (6)$$

за умов (4)–(5) та

$$r_p = \sum_{i=1}^{n} w_i r_i \ge r_0, \quad (7)$$

$$\beta_p = \sum_{i=1}^{n} w_i \beta_i \ge 0, \quad (8)$$

де r_0 – мінімальний рівень дохідності портфеля. При цьому обмеження (8) потрібно, щоб оптимізатор не знайшов можливий портфель з великою від'ємною бетою.

Оскільки моделі (1)–(3) та (6)–(8) за наявності спільних обмежень (4)–(5) є лінійними по змінних $w_1, \ldots, w_n$, то для знаходження оптимального розв'язку можна використовувати стандартний симплекс-метод.

Квадратична модель. Квадратична модель є новою розробкою, що запропонована нами виходячи з наявності алгоритму Шарпа [2], який дає змогу знаходити максимум квадратичної функції $f(\mathrm{w}) = \mathrm{bw} - k\mathrm{w}^{\mathrm{T}}\mathrm{Aw}$, де b – вектор (в оригінальному алгоритмі – вектор очікуваних дохідностей), а A – симетрична позитивно-визначена матриця (в оригінальному алгоритмі – коваріційна матриця), k – коефіцієнт, за умови наявності обмежень (4)–(5).

Квадратична модель оптимізації портфеля за рівнем систематичного ризику має цільовою функцією відстань між фактичною та заданою бетою:

$$f(w_1,\ldots,w_n) = (\beta_p - \beta_0)^2 = \left(\sum_{i=1}^{n} w_i\beta_i - \beta_0\right)^2 = \sum_{i,j=1}^{n} w_i w_j \beta_i\beta_i - 2\beta_0\sum_{i=1}^{n} w_i\beta_i + \beta_0^2 \quad (9)$$

Мінімізація відстані між бетою портфеля та заданою бетою, таким чином, зводиться до знаходження таких ваг активів $w_1, \ldots, w_n$, що

$$2\beta_0\sum_{i=1}^{n} w_i\beta_i - \sum_{i,j=1}^{n} w_i w_j \beta_i\beta_i \to \max \quad (10)$$

за умови обмежень (4)–(5). Вирішення такої оптимізаційної задачі можливо за допомогою алгоритму Шарпа, якщо покласти $k = 1$, $b_i = 2\beta_0\beta_i$ та $a_{ij} = \beta_i\beta_j$.

Хоча квадратична модель (10) дозволяє знайти портфель з потрібною бетою (або найбільш близькою до неї можливою бетою), таких портфелів може бути багато. Здоровий глузд підказує, що у такому разі потрібно обирати з них такий, який має найбільшу очікувану дохідність, і саме так працює лінійна модель (1)–(5). Але модель (10) не оптимізує портфель за дохідністю. Щоб подолати цей недолік, можна за аналогією з класичною теорією ввести функцію корисності, яка зв'язує систематичний ризик та дохідність портфеля.

Функція корисності з урахуванням систематичного ризику

Функція корисності інвестора введена ще Марковицем, застосовувалася Шарпом у [2] з використанням коефіцієнта схильності інвестора до ризику, а у [5, с. 166; 6, с. 343] така ж сама функція корисності задана через коефіцієнт запобігання ризику. Усі ці функції використовують повний ризик портфеля. Але ж маржинальні інвестори ком-

пенсуються лише за систематичний ризик, тому буде доречно зробити таку модифікацію функції корисності, яка враховує тільки цей елемент ризику:

$$U\left(w_1,\ldots,w_n\right)=r_p-\frac{1}{r_t}\beta_p^2\sigma_m^2=\sum_{i=1}^{n}w_i r_i-\frac{\sigma_m^2}{r_t}\sum_{i,j=1}^{n}w_i w_j\beta_i\beta_j \qquad (11)$$

де σ_m – стандартне відхилення дохідності ринкового портфеля (відносно якого розраховуються бети), а r_t – показник схильності інвестора до ризику.

Можна побачити, що функція (11) має дуже подібний вигляд до цільової функції (10). Тому задачу знаходження оптимального портфеля для інвестора з відомим показником схильності до ризику можна також розв'язувати за допомогою алгоритму Шарпа, якщо покласти $b_i = r_i$, $a_{ij} = \beta_i\beta_j$, $k = \sigma^2_m/r_t$.

Для порівняння лінійної моделі (1)–(5) та квадратичної моделі (11) з обмеженнями (4)–(5) була побудована ефективна границя портфелів за систематичним ризиком з компонент індексу Standard & Poor's S&P 100 з використанням фактичних даних за 2010 рік (джерело: Yahoo! Finance). Оскільки це ex-post моделювання, то як дохідність у моделях використовувалась фактична повна дохідність акцій за 2010 рік. Бети вимірювалися відносно індексу S&P 500, який розглядався як ринковий портфель.

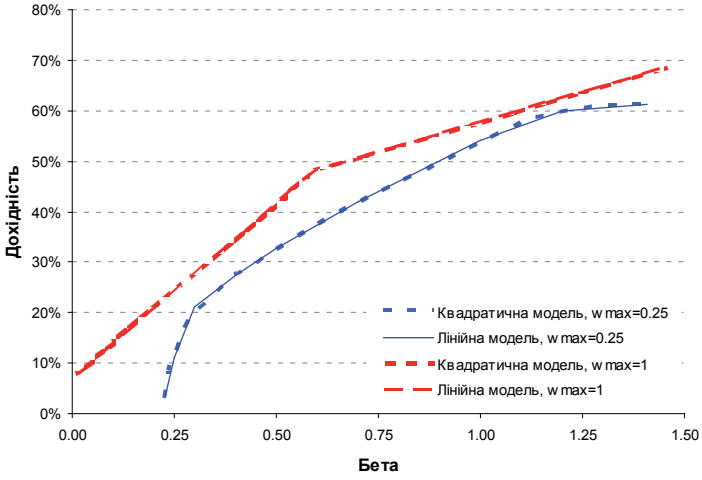


Рис. 1. Ефективні границі портфелів за систематичним ризиком

Ефективні границі можливих портфелів у просторі дохідність–бета, які були побудовані з використанням лінійного та квадратичного алгоритмів для значень $w_{max} = 0.25$ та $w_{max} = 1$ в обмеженні (5), показані на рисунку 1. Як видно з рисунка, лінійна та квадратична модель призводять то тих самих ефективних портфелів, тобто є еквівалентними за результатом. Але якщо лінійний алгоритм дозволяє знаходити портфель з максимальною дохідністю для заданого значення бети, то квадратичний алгоритм знаходить портфель з найкращими бетою та очікуваною дохідністю для заданого значення схильності інвестора до ризику r_t, але не дозволяє напряму встановлювати бажане значення бети.

Дослідження алгоритмічних властивостей запропонованих моделей

Як було зазначено вище, лінійна та квадратична модель оптимізації портфеля за рівнем систематичного ризику призводять до тих самих результатів, але вони відрізняються у параметрах. Лінійна модель виглядає більш привабливою, тому що дає змогу напряму встановлювати бажане значення бети (або бажане значення очікуваної дохідності). Квадратична модель, з іншого боку, дозволяє використовувати значення схильності інвестора до ризику.

Але чи є моделі алгоритмічно еквівалентними? Дослідження показали, що ні. Лінійна модель вимагає використання симплекс-методу. На практиці, час роботи алгоритму напряму залежить від кількості активів у результуючому портфелі, а вона визначається w_{max}, обмеженням на вагу активів. При малих w_{max} у портфелі буде присутньою велика кількість паперів та час оптимізації суттєво збільшиться.

Квадратична модель використовує алгоритм Шарпа, який не залежить від кількості активів у портфелі, тому час роботи алгоритму був таким самим для 2, 5, 10 результуючих активів та навіть зменшився при 21 активу (мабуть, тому, що як начальний розв'язок був використаний портфель з рівною вагою кожного паперу). Результати порівняння часу розв'язання задачі оптимізації по моделях (1)–(5) та (11) з обмеженнями (4)–(5) показані у таблиці 1. Час оптимізації портфеля вимірювався на 40 виконаннях алгоритму.

Таблиця 1

Порівняння часу роботи алгоритмів оптимізації портфеля

	Лінійна модель				**Квадратична модель**			
Макс. вага, wmax	1	0. 25	0. 1	0. 05	1	0. 25	0. 1	0. 05
Розмір опт. портфеля	2	5	10	21	2	5	10	21
Бета	0. 5329	0. 4040	0. 4988	0. 5452	0. 5329	0. 4040	0. 4988	0. 5452

Дохідність	43. 89%	27. 79%	25. 67%	21. 30%	43. 89%	27. 79%	25. 67%	21. 30%
Час роботи, с	0. 3835	0. 8019	1. 5954	2. 3708	0. 8610	0. 8608	0. 8523	0. 6886

Оскільки оптимізація за систематичним ризиком здійснюється переважно для диверсифікованих портфелів, то можна дійти висновку, що застосування квадратичної моделі є більш доречним для таких портфелів завдяки кращим властивостям алгоритму Шарпа, який, на відміну від симплекс-методу, не показав залежності від кількості паперів у оптимальному портфелі.

Висновки. У статті були досліджені моделі оптимізації портфеля цінних паперів за рівнем систематичного ризику. Запропонована нами квадратична модель оптимізації виявилася еквівалентною лінійній моделі, але алгоритмічно вона є більш ефективною за наявності великої кількості активів. Оскільки типові портфелі маржинальних інвесторів є добре диверсифікованими, тобто містять багато активів (20 і більше), то квадратичний алгоритм є кращим за симплекс-метод для розв’язання цієї задачі. Також запропонована функція корисності інвестора з урахуванням систематичного, а не повного, ризику, та показано, як застосувати алгоритм Шарпа для максимізації такої корисності.

Ефективна границя портфелів, оптимальних за рівнем систематичного ризику, є опуклим багатогранником у просторі дохідність-ризик, на відміну від ефективної границі портфелів, оптимальних за рівнем повного ризику (яка є параболою). Тому кількість активів у оптимальному портфелі залежить насамперед від обмеження на максимальну вагу активів.

Література:

1. Markowitz H. Portfolio Selection // The Journal of Finance. – 1952. – Vol. 7, No. 1. – P. 77–91.

2. Sharpe W. F. An Algorithm for Portfolio Improvement // Advances in Mathematical Programming and Financial Planning / K. D. Lawrence, J. B. Guerard, Jr., and Gary D. Reeves (editors). – JAI Press, Inc., 1987. – P. 155–170.

3. Black F., Litterman R. Global Portfolio Optimization // Financial Analysts Journal. – September 1992. – P. 28–43.

4. Treynor J. L., Black F. How to Use Security Analysis to Improve Portfolio Selection // Journal of Business. – January, 1973. – P. 66–88.

5. Bodie Z., Kane A., Marcus A. J. Investments. – McGraw–Hill/Irwin, 2001. – 1015 p.

6. Singal V. Portfolio Risk and Return // CFA Curriculum, Level 1, Volume 4. – CFA Institute, 2011. – P. 315–448.

УДК 330.33.004.645 (477)

Шульгіна О. В.,
аспірантка Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка

МОДЕЛЬ ПРОГНОЗУВАННЯ НАСТАННЯ КРИЗИ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

У статті розроблено модель прогнозування настання кризи в економіці України. За допомогою одержаної моделі визначено значення індикатора прогнозування настання економічної кризи.
Ключові слова: *модель, криза, національна економіка.*

В статье разработана модель прогнозирования наступления кризиса в экономике Украины. С помощью полученной модели определены значения вероятности наступления экономического кризиса.
Ключевые слова: *модель, кризис, национальная экономика.*

The article is designed to model the prognostication of a crisis in the economy of Ukraine. Using the received model defined values of the probabilities of the onset of economic crisis.
Keywords: *model, crisis, national economy.*

Постановка проблеми. Критичний стан матеріального виробництва викликав глибокі соціальні деформації у суспільстві, порушення нормальних пропорцій формування доходів підприємств та населення. Триває падіння промислового виробництва, скорочується прибуток, зростає кількість збиткових підприємств, високі кредитні відсотки блокують інвестиційну активність виробників, погіршується стан аграрного сектору, зростають неплатежі – це результат пасивного ставлення держави до необхідності здійснення ефективної антикризової структурної політики, що передбачає глибокий аналіз закономірностей економічних процесів. Жодна сфера життя суспільства не може обійтися без прогнозів як засобу пізнання майбутнього [5].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Моделюванням динаміки соціально-економічного розвитку економіки на макро- та мезорівнях в Україні займаються провідні вчені: О. О. Бакаев, В. М. Геєць, Б. Д. Гаврилишин, М. В. Михалевич, Б. Я. Панасюк, О. Г. Івахненко, І. В. Сергієнко, Д. І. Гуляницький, І. В. Крючкова, В. Ф. Бесєдін, В. Науменко, Я. А. Жаліло, М. І. Скрипниченко, Ю. М. Харазішвілі, А. А. Зарицкий та інші [2].

© Шульгіна О. В., 2011

Вибір макроекономічної моделі для аналізу і прогнозування макроекономічних показників національної економіки є закономірно складним завданням з огляду на особливості трансформаційних процесів, що відбуваються в ній. Незважаючи на те, що у 2005 р. українська економіка набула статусу ринкової, вона на сьогодні зберігає численні характеристики економіки перехідного періоду [3]. Необхідність урахування інституціональних особливостей національної економіки в процесі моделювання і прогнозування макроекономічної динаміки та кризових явищ значно ускладнює вибір відповідних моделей.

Мета і завдання дослідження. До основних завдань статті зараховуємо таке, а саме: розробити модель прогнозування настання кризи, виділити показники, що із достатньою повнотою відображають стан економіки країни та дають можливість оцінити перспективи його подальшого розвитку. За допомогою одержаної моделі визначити значення індикатора прогнозування настання економічної кризи.

Виклад основного матеріалу. У ході цього дослідження для побудови моделі та з метою прогнозування настання кризи використано кореляційно-регресійний метод. Інформаційною базою для прогнозування настання кризи були статистичні показники економічного розвитку країни. У процесі дослідження виділено показники, що із достатньою повнотою відображають стан економіки країни та дають можливість оцінити перспективи його подальшого розвитку. Індикатор прогнозування виникнення кризи визначається як інтегральний показник, що являє собою результат додавання вказаних показників помножених на відповідні вагові коефіцієнти, які відображають роль окремих показників в індикаторі.

Щоб визначити вагові коефіцієнти, розробляється кореляційно-регресійна модель, де факторними показниками є відібрані показники економічного розвитку, а результативними показником – величина, що дорівнює 1 в кризові роки та 0 в інші. Позначимо дану величину через $\delta(t)$. Припустимо, що X_i – відібрані показники економічного розвитку країни. На основі цього визначаємо рівняння лінійної регресії $\delta(t)=a_0+a_1X_1+a_2X_2+a_3X_3+\ldots+a_nX_n$. Для визначення коефіцієнтів a_i використаємо метод найменших квадратів. Інформаційною основою одержаної моделі є дані про показники економічного розвитку країни за період із 2000 до 2009 рр. В узагальненій формі були відібрані показники, що характеризують стан окремих структур економіки (табл. 1).

Доцільно зазначити, якщо коефіцієнт кореляції додатній, то чим більше значення цього показника означає більшу імовірність настання кризи. А якщо коефіцієнт кореляції від'ємний, то чим більше значення цього показника, тим менше імовірність настання кризи.

Таким чином, до моделі прогнозування настання кризи доцільно

включити показники із порівняно великим значенням коефіцієнта кореляції (за умовою, що коефіцієнт кореляції >0,35), а саме ВВП, ВВП на душу населення, внутрішній державний борг, зовнішній державний борг, доходи населення, фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування, дефіцит державного бюджету України, індекси промислової продукції. Перелік зазначених показників доводить пріоритетне значення відтворювальної структури серед інших елементів структурної політики.

Таблиця 1

Відібрані показники для побудови моделі, що характеризують стан окремих структур економіки

Показники	**Структура економіки**
1. ВВП, млрд. грн.	Відтворювальна
2. ВВП на душу населення, грн.	Відтворювальна
3. ВВП за категоріями виробництва, млн. грн. :	Галузева
3. 1. Промисловість (переробна+видобувна), млн. грн.	Галузева
3. 2. Будівництво, млн. грн.	Галузева
3. 3. Сільське господарство млн. грн.	Галузева
4. Внутрішній державний борг, млн. грн.	Функціональна
5. Капітальні інвестиції, млн. грн.	Інвестиційно-інноваційна
6. Зовнішній державний борг, млн. грн.	Функціональна
7. Доходи населення, млн. грн.	Соціальна
8. Рівень безробіття, тис. осіб.	Соціальна
9. Індекс споживчих цін, % до попереднього року.	Соціальна
10. Імпорт товарів та послуг, млн. грн.	Зовнішньо-економічна
11. Експорт товарів та послуг, млн. грн.	Зовнішньо-економічна
12. Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування, млн. грн.	Відтворювальна
13. Дефіцит (профіцит) Державного бюджету України, млн. грн.	Функціональна
14. Інвестиції в основний капітал, млн. грн.	Інвестиційно-інноваційна
15. Обсяг реалізованої продукції промисловості, млн. грн.	Галузева
16. Індекси промислової продукції, % до попереднього року)	Галузева
17. Прямі іноземні інвестиції в Україну на початок року, млн. дол.	Інвестиційно-інноваційна

Для відібраних показників визначено коефіцієнти кореляції із показником δ(t). Результати наведено в таблиці 2.

Таблиця 2

Значення коефіцієнтів кореляції між відібраними показниками з показником δ(t) для обраної сукупності показників, що характеризують економічний розвиток країни

Показник	Коефіцієнт кореляції
ВВП	0,377579
ВВП на душу населення	0,379868
ВВП у промисловості (переробна+видобувна)	0,357096
ВВП у будівництві	0,127578
ВВП у сільському господарстві	0,594849
Внутрішній державний борг	0,851242
Капітальні інвестиції	0,218019
Зовнішній державний борг	0,864215
Доходи населення	0,408173
Рівень безробіття	0,050132
Індекс споживчих цін	0,127081
Імпорт товарів та послуг	0,308805
Експорт товарів та послуг	0,336073
Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	-0,56808
Дефіцит державного бюджету України	0,89001
Інвестиції в основний капітал	0,219687
Обсяг реалізованої продукції промисловості	0,346575
Індекси промислової продукції	-0,83713
Прямі іноземні інвестиції в Україну	0,475086

Частина показників, що характеризують інші структури економіки, виключена із моделі за об'єктивними причинами. Зокрема, оскільки до моделі лінійної регресії не доцільно включати факторні показники із тісним взаємозв'язком, то одночасне включення до рівняння показників зовнішнього та внутрішнього боргу (коефіцієнт кореляції між ними дорівнює 0,976) неможливо. Аналогічно не доцільно одночас-

но включати до моделі показники ВВП та ВВП на душу населення. Оскільки іноземні інвестиції в Україну дають ефект через певний період часу після їх здійснення і в кризові роки зберігалась тенденція до їх зростання, то показник прямих іноземних інвестицій не може включатися до моделі, що визначає індикатор кризових періодів економічного розвитку. Таким чином, до моделі прогнозування настання кризи відібрано такі показники: ВВП, зовнішній державний борг, фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування та індекси промислової продукції.

У загальному вигляді цю модель можна записати так:

$\delta = f(X1, X2, X3, X4, \varepsilon)$ (1)

де δ – залежна змінна, індикатор кризових періодів;

$X_j, (j=\overline{1,4})$ – незалежні змінні;

X_1 – ВВП, X_2 – зовнішній державний борг, X_3 – фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування, X_4 – індекси промислової продукції, ε –стохастична складова.

Аналітична форма даної моделі має такий вигляд:

$$\delta = a_0 + a_1X_1 + a_2X_2 + a_3X_3 + a_4X_4 + \varepsilon, \quad (2)$$

де $a_j \quad (j=\overline{0,4})$ – параметри моделі.

У матричній формі економетрична модель має такий вигляд:

$$Y = XA + \varepsilon, \quad (3)$$

X – матриця незалежних змінних, доповнена першим стовпцем, що складається із одиниць; A – вектор оцінок параметрів моделі; ε – вектор залишків.

Запишемо матрицю X згідно із статистичними даними.

$$X = \begin{pmatrix} 1 & 170070 & 43435 & 13933 & 113,2 \\ 1 & 204190 & 42273,9 & 14243 & 114,2 \\ 1 & 225810 & 43082,7 & 14641,2 & 107 \\ 1 & 267344 & 45609,5 & 19643,3 & 115,8 \\ 1 & 345113 & 46729 & 44578,4 & 112,5 \\ 1 & 441452 & 43956,3 & 64370,8 & 103,1 \\ 1 & 544153 & 49506 & 76253,4 & 106,2 \\ 1 & 720731 & 53487,9 & 135898 & 107,6 \\ 1 & 948056 & 86023,1 & 8954,2 & 94,8 \\ 1 & 914720 & 121170,9 & -42414,7 & 78,1 \end{pmatrix}$$

Визначаємо параметри a_i

$$X^T X = \begin{pmatrix} 10 & 4781639 & 575274{,}3 & 350100{,}6 & 1052{,}5 \\ 4781639 & 3{,}05814\text{E}+12 & 3{,}31354\text{E}+11 & 1{,}66768\text{E}+11 & 478684486 \\ 575274{,}3 & 3{,}31354\text{E}+11 & 39119943349 & 14321336905 & 58056130 \\ 350100{,}6 & 1{,}66768\text{E}+11 & 14321336905 & 33290081039 & 38953774 \\ 1052{,}5 & 478684485{,}9 & 58056129{,}82 & 38953774{,}19 & 111943{,}23 \end{pmatrix}$$

$$X^T \delta = \begin{pmatrix} 1 \\ 914720 \\ 121170{,}9 \\ -42414{,}7 \\ 78{,}1 \end{pmatrix}$$

$$(X^T X)^{-1} = \begin{pmatrix} 131{,}375 & 1{,}86\text{E}-06 & -0{,}000467 & -3{,}16\text{E}-05 & -0{,}99004 \\ 1{,}86\text{E}-06 & 1{,}716\text{E}-11 & -2{,}02\text{E}-10 & -5{,}89\text{E}-11 & 3{,}48\text{E}-08 \\ -0{,}000467 & -2{,}03\text{E}-10 & 4{,}039\text{E}-09 & 8{,}237\text{E}-10 & 2{,}873\text{E}-06 \\ -3{,}16\text{E}-05 & -5{,}89\text{E}-11 & 8{,}24\text{E}-10 & 2{,}708\text{E}-10 & 2{,}814\text{E}-08 \\ -0{,}99004 & 3{,}48\text{E}-08 & 2{,}87\text{E}-06 & 2{,}813\text{E}-08 & 0{,}0076688 \end{pmatrix}$$

$$A = (X^T X)^{-1} X^T \delta = \begin{pmatrix} 0{,}53 \\ -0{,}000001789 \\ 0{,}000027 \\ 0{,}000004956 \\ -0{,}0124 \end{pmatrix}$$

Таким чином,

$a_0 = 0{,}53$; $a_1 = -0{,}000001789$; $a_2 = 0{,}00002$; $a_3 = 0{,}000004956$; $a_4 = -0{,}0124$.

Звідси економетрична модель має вигляд:

$\delta = 0{,}53 - 0{,}000001789X_1 + 0{,}000027X_2 + 0{,}00000495X_3 - 0{,}0124X_4$.

Для перевірки адекватності моделі визначаємо коефіцієнт детермінації R^2 та фактичне значення критерію Фішера F:

$$R^2 = 1 - \frac{\sum(\delta - \delta_p)^2}{\sum(\delta - \bar{\delta})^2} \quad (4)$$

де δ – реальне значення змінної δ, δр – значення δ, обчислене за допомогою рівняння регресії, $\bar{\delta}$ – середнє значення змінної δ. Одержане значення R^2=0,992 показує, що варіація змінної δ на 99,2% визначається вибраними нами факторами. Фактичне значення критерію Фішера визначаємо із рівності:

$$F = \frac{R^2}{1 - R^2} \frac{n - m - 1}{m} = \frac{0{,}992}{1 - 0{,}992} \frac{5}{4} = 77{,}42 \quad (5)$$

У результаті проведеного дослідження одержане значення перевищує табличне значення F (0,95; 4; 5) = 5,2, таким чином, модель прогнозування настання кризи є адекватною. Покажемо на графіку значення індикатора прогнозування настання економічної кризи, визначені за допомогою одержаної моделі (рис. 1). Простежуючи динаміку результативного показника індикатора прогнозування настання кризи, доцільно запропонувати відповідати таким умовам: 0-1,5 – стабільний стан; 1,5-2 – передкризовий стан; 2-3–криза, – представлені на рис. 1 результати дослідження дозволяють простежити адекватність створеної моделі тенденціям національної економіки, що відбувалися за досліджуваний період, та використати її для визначення основних тенденцій розвитку економіки у майбутньому.

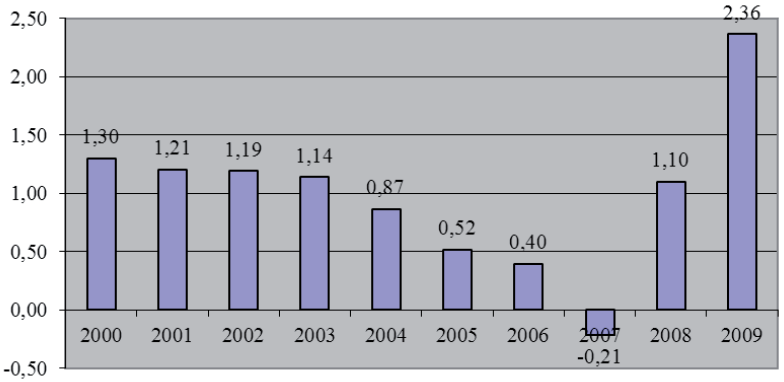


Рис. 1. Динаміка результативного показника індикатора прогнозування настання кризи за 2000-2009 рр.

Таким чином, у процесі дослідження розроблена модель прогнозування настання кризи, спрямована на визначення економічного розвитку країни. Запропонована модель прогнозування настання кризи ґрунтується на використанні показників, що характеризують відтворювальну структуру економіки, та дозволяє визначити основі напрями антикризової структурної політики, що дозволять збереження позитивних тенденцій, що існують.

Висновки:

1. Модель прогнозування настання кризи ґрунтується на розробленому та обґрунтованому індикаторі прогнозування виникнення економічної кризи. Це надало можливість об'єктивного підходу до розробки антикризової структурної політики.

2. Розрахована кореляційно-регресійна модель, де факторними показниками є відібрані показники економічного розвитку, а результативними показником – величина, що дорівнює 1 в кризові роки та 0 в інші.

3. Результати дослідження дозволяють простежити адекватність створеної моделі прогнозування настання кризи тенденціям національної економіки, що відбувалися за досліджуваний період та використати її для визначення основних тенденцій розвитку економіки у майбутньому.

Література:

1. Бахтизин А. Р. Гибридные методы моделирования общего экономического равновесия с использованием агент-ориентированных моделей [Электронный ресурс] : автореф. дис. доктора. экон. наук / А. Р. Бахтизин. – Режим доступа : http://vak.ed.gov.ru/common/img/uploaded/files/vak/announcements/economich/06-10-2008/BakhtizinAR. doc.

2. Желюк Т. Моделювання динаміки соціально-економічного розвитку: макро- та мезоекономічні аспекти / Т. Желюк // Вісник тернопільського національного економічного університету. – 2007 – № 1. – С. 22-39.

3. Колінець Л. Б. Емпіричні моделі світових економічних криз / Ефективна економіка [Електронний ресурс] – 2011. – № 3. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/.

4. Орлов А. И. Эконометрика / А. И. Орлов. – М. : Экзамен, 2002. – 576 с.

5. Пестовська З. С. Методи прогнозування економічних показників: макро- та мікрорівні / З. С. Пестовська // Європейський вектор економічного розвитку. – 2011. – № 1 (10). – С. 151-157.

ЗМІСТ

ТРАНСФОРМАЦІЯ БЮДЖЕТНОЇ ТА ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Булат М. А.
ОСНОВНІ МАРКЕРИ ТРАНСФОРМАЦІЇ НАУКОВОГО ПІДХОДУ ДО ВИРІШЕННЯ ПИТАННЯ РЕГУЛЮВАННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ТА АГРАРНОЇ ПОЛІТИКИ КРАЇНИ 4

Вишневська Н. В.
ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ РЕФОРМУВАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ 12

Гринів І. З.
ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПОДАТКОВОГО КОНТРОЛЮ: ЗУСТРІЧНА ЗВІРКА 19

Гринюк Р. М.
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СУТНОСТІ ПРЯМОГО ОПОДАТКУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ 26

Грицина Л. А.
АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОВЕДЕННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ АУКЦІОНІВ У М. ХМЕЛЬНИЦЬКОМУ 32

Єлісєєва Л. В.
ОСОБЛИВОСТІ ТРАНСФОРМАЦІЇ БЮДЖЕТНОЇ ТА ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ МІСЬКИХ МУНІЦИПАЛІТЕТІВ УКРАЇНИ В ХІХ – НА ПОЧАТКУ ХХ СТ. 38

Криштопа І. І.
ДЕРЖАВНИЙ ФІНАНСОВИЙ АУДИТ ЯК ПРОВІДНА ФОРМА ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ 46

Погрібна О. П.
УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ ЯК ВАГОМОЇ СКЛАДОВОЇ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ 52

Тимошенко М. В.
ДИНАМІКА НАДХОДЖЕНЬ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ 57

Томнюк Т. Л.
ВПЛИВ ЗАГАЛЬНОДЕРЖАВНИХ ПОДАТКІВ І ПОДАТКОВИХ ПЛАТЕЖІВ НА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК І ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТЕРИТОРІЙ 71

Хмарук Ю. В.
ЗБАЛАНСУВАННЯ ДОХОДІВ ТА ВИДАТКІВ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ 79

Шкіря Н. Л.
ДЕРЖАВНИЙ ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛЬ ВИКОНАННЯ БЮДЖЕТНИХ ПРОГРАМ 87

Юревич Л. М.
ПОДАТКОВІ РИЗИКИ В УКРАЇНІ 94

ФІНАНСИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ У ФІНАНСОВІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ

Білоконь Т. М., Шварц І. В.
ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ВІННИЧЧИНИ 100

Бондаренко Т. Ю.
ЗОВНІШНІ ТА ВНУТРІШНІ СУБ'ЄКТИ КОНТРОЛЮ 111

Вдовенко Н. М.
МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ УДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ РИБНИЦТВА 116

Головко О. А.
ОБОСНОВАНИЕ ОСВОЕНИЯ ИНОВАЦИОННОГО ПРОЕКТА СОНОХИМИЧЕСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ 122

Гринь В. П.
ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ АУДИТОРСЬКИХ ПОСЛУГ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ ТА РИЗИКУ 129

Дехтярьов Є. В.
ВІДСУТНІСТЬ ОБОВ'ЯЗКОВИХ УМОВ ЩОДО ФОРМУВАННЯ СТАТУТНОГО КАПІТАЛУ ЯК ФАКТОР ВПЛИВУ НА ПОШИРЕННЯ ФІКТИВНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА 136

Єлесіна А. А.
АНАЛІЗ СТРУКТУРИ РИЗИКІВ ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ 142

Корінько М. Д.
ПРОЦЕДУРИ АУДИТУ НА ПІДГОТОВЧОМУ ЕТАПІ ПЛАНУВАННЯ 151

Левицька І. О.
ФОРМУВАННЯ ТА ОБЛІК СОБІВАРТОСТІ ТРАНСПОРТУВАННЯ ТА НАДАННЯ ЕЛЕКТРИЧНОЇ ЕНЕРГІЇ (НА ПРИКЛАДІ ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЛЕКТРОПОСТАЧАЛЬНИХ КОМПАНІЙ) 159

Мамонтова Н. А.
ВПЛИВ СТРУКТУРИ БАЛАНСУ ТА ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ НА КАПІТАЛІЗАЦІЮ НАК "НАФТОГАЗ УКРАЇНИ" 168

Матрос О. М.
НОРМИ ПОДАТКОВОГО КОДЕКСУ ДЛЯ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ЗАГАЛЬНІЙ СИСТЕМІ ОПОДАТКУВАННЯ 187

Мельник М. Ф.
ОБЛІК РЕМОНТІВ І МОДЕРНІЗАЦІЇ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ 193

Орищин Т. М.
СТАЛИЙ РОЗВИТОК: КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ОПТИМІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ 198

Петрішина Т. О.
ШЛЯХИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ СТРАХОВИМ ЗАХИСТОМ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ 203

Проскуріна Н. М.
СОЦІОЛОГІЯ АУДИТОРСЬКИХ ПРОЦЕДУР 210

Руденко О. В.
ОРГАНІЗАЦІЯ БЮДЖЕТНОГО ПЛАНУВАННЯ ЗАПАСІВ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ 219

Свірко С. В.
ДОХОДИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ТА НЕПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: ВИЗНАННЯ ТА ОБЛІКОВА ОЦІНКА В УМОВАХ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ 227

Сопко В. В.
МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ВИКОРИСТАННЯ АНАЛІТИЧНИХ ПРОЦЕДУР В АУДИТІ 236

Стащук О. В., Кучерук М. В.
ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ОЦІНКИ РЕЗЕРВНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВ 243

Ткаченко С. А.
ПІДСИСТЕМА БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ 249

Юсвалієва А. В.
ВИЗНАЧЕННЯ ПОТЕНЦІЙНОЇ МОЖЛИВОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ 255

Якимчук Т. П.
МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЯКІСНИХ ПОКАЗНИКІВ НАДІЙНОСТІ КОРПОРАТИВНИХ ОБЛІГАЦІЙ 263

ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ

Галашко С. І.
СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ОЦІНКИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ В КОНТЕКСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ 271

Грішнова О. А.
ВИТРАТИ ДОМОГОСПОДАРСТВ ЯК ПЕРШООСНОВА СИСТЕМИ ФОРМУВАННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ 280

Дерій Ж. В., Карпюк О. А.
ШЛЯХИ МОДЕРНІЗАЦІЇ СУЧАСНОЇ СИСТЕМИ ФІНАНСУВАННЯ ВИЩОЇ ОСВІТИ В КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ 288

Іванович І. Ю.
РОЛЬ ЛЮДСЬКОГО РЕСУРСУ В ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСАХ ВІТЧИЗНЯНОГО АПК 298

Куценко В. О.
ДЕТЕРМІНАНТИ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ 304

Лучик С. Д., Лучик В. Є.
ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ ДЕРЖАВНОЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ 317

Мазурок П. П., Гузенко О. П.
НАУКОВИЙ СЕКТОР ЯК КЛЮЧОВИЙ ЕЛЕМЕНТ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ СУЧАСНОСТІ 324

Мармуль Л. О., Транченко Л. В.
ФАКТОРИ І ПОКАЗНИКИ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ У СІЛЬСЬКІЙ МІСЦЕВОСТІ 332

Осмятченко Л. М.
ОЦІНКА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ: ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ 340

Шайкан А. В., Кукса О. Л.
РОЛЬ ОСВІЧЕНОСТІ НАСЕЛЕННЯ З ПОЗИЦІЇ ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ 348

Шевчук О. А.
СУСПІЛЬСТВО ЗНАНЬ – ЯК ОСНОВНА ДОМІНАНТА ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ 354

Ядранський Д. М.
ПІДХОДИ ДО ВСТАНОВЛЕННЯ ВАРТОСТІ ЖИВОЇ ПРАЦІ 359

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ ВІДНОСИН ТА НАПРЯМКИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Борейко В. І.
СУТНІСТЬ ГРОШЕЙ ЯК ЗАСОБУ ПЛАТЕЖУ І МІРИ ЦІННОСТІ ТОВАРІВ ТА ЇХ ВПЛИВ НА СТАБІЛЬНІСТЬ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІК 369

Гладунський В. Н., Буяр К. В.
ДОВІРА НАСЕЛЕННЯ ДО КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ ЯК ОДИН ІЗ ОСНОВНИХ ЧИННИКІВ ЇХ СТІЙКОСТІ 377

Головко Е. Г., Москаленко Е. В.
ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА ХАРЬКОВСКОГО РЕГИОНА 385

Іванилова О. А.
ФІНАНСОВИЙ ІНЖИНІРИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ФОРМУВАННЯ БАНКІВСЬКИХ НОВАЦІЙ 392

Карлін М. І., Ткаченко І. І.
АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ТА СТРУКТУРИ ВАЛОВОГО ЗОВНІШНЬОГО БОРГУ УКРАЇНИ 398

Ковтун О. А.
ХАРАКТЕРИСТИКА ІНВЕСТИЦІЙНИХ СТРАТЕГІЙ ПОВЕДІНКИ ДОМАШНІХ ГОСПОДАРСТВ 406

Кучерова Г. Ю.
РОЗВИТОК ІНТЕРНЕТ-НОВАЦІЙ НА ФОНДОВОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ 414

Полякова Є. С., Лукашук М. В.
КРЕДИТНА ПОЛІТИКА ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ 423

Пруський О. С., Колісник О. Є.
РИЗИКИ ЕКСПАНСІЇ ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ
У БАНКІВСЬКИЙ СЕКТОР УКРАЇНИ 429

Собків О. Й.
СУТЬ РОЗДРІБНОГО РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ
ТА ПІДХОДИ ДО ЙОГО СЕГМЕНТАЦІЇ 441

Шендригоренко М. Т.
АДМІНІСТРАТИВНІ ВИТРАТИ В СИСТЕМІ
ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ
ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА 447

ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Анапольська А. І.
ВІДМИВАННЯ ДОХОДІВ, ЗДОБУТИХ ЗЛОЧИННИМ ШЛЯХОМ,
– СУЧАСНА ПРОБЛЕМА ЗДІЙСНЕННЯ ЕЛЕКТРОННИХ
РОЗРАХУНКІВ МІЖ СУБ'ЄКТАМИ ПРИВАТНОГО
ПІДПРИЄМНИЦТВА 454

Волкова І. А., Панасюк В. В.
ОЦІНКА КУРСОВИХ РІЗНИЦЬ У СФЕРІ ЗЕД В УМОВАХ
ВПРОВАДЖЕННЯ ПОДАТКОВОГО КОДЕКСУ УКРАЇНИ 461

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО РИНКУ

Гордієнко В. О.
ДОСЛІДЖЕННЯ СТРУКТУРНИХ ЗМІН ВИРОБНИЦТВА
У ПРОМИСЛОВОМУ РЕГІОНІ 470

Івасишина Н. В., Малашенко Ю. А.
РИНОК ОБОВ'ЯЗКОВОГО СТРАХУВАННЯ
ЦИВІЛЬНО-ПРАВОВОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ВЛАСНИКІВ
НАЗЕМНИХ ТРАНСПОРТНИХ ЗАСОБІВ:
ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ 479

Налукова Н. І.
ТЕОРЕТИЧНА КОНЦЕПТУАЛІЗАЦІЯ
СТРАХОВОГО МАРКЕТИНГУ 487

Потишняк О. М.
ІННОВАЦІЙНІ ЗМІНИ ЯК ФАКТОР
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ПАРАДИГМИ СУСПІЛЬСТВА ... 496

Стащук О. В., Підцерковний Б.
ТЕХНІЧНИЙ АНАЛІЗ РИНКУ ФОРЕКС 505

Супрун А. А.
ВПЛИВ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ
НА СТРАХОВИЙ СЕКТОР 511

Супрун Н. В.
ОЦІНКА ПРОЦЕСУ КАПІТАЛІЗАЦІЇ
УКРАЇНСЬКИХ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ 519

Толстенко О.
СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ
АВТОМОБІЛЬНОГО ТРАНСПОРТУ УКРАЇНИ 529

Тришак Л. С.
ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ
НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ 537

Федорук Л. В.
ПОНЯТІЙНИЙ АПАРАТ БАНКІВСЬКИХ ІНВЕСТИЦІЙ 543

МАТЕМАТИЧНІ МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ У ФІНАНСАХ

Афанасьєв І. Є.
ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ
ОСНОВНИХ ФОНДІВ ГІРНИЧОРУДНОГО ПІДПРИЄМСТВА .. 551

Миронов О. А.
ГАРМОНІЗАЦІЯ СТРУКТУРИ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ
КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ 559

Миснік С. І.
КОНЦЕПТУАЛЬНА ПРОБЛЕМА ВИБОРУ МЕТОДУ
НОРМАЛІЗАЦІЇ ІНФОРМАЦІЇ ЩОДО ОЦІНЮВАННЯ
ЯКОСТІ СТРАТЕГІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ОСНОВНИХ
ФОНДІВ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА 565

Мірошниченко І. В.
ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ МОДЕЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО
ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ 572

Новоселецький О. М.
ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ
В ДИНАМІЦІ НА ОСНОВІ ФРАКТАЛЬНОГО АНАЛІЗУ 583

Пласконь С. А., Руська Р. В.
ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ І ПАСИВАМИ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ 590

Пунько Б. М.
ТИПОЛОГО-КЛАСИФІКАЦІЙНІ ОЗНАКИ МЕТОДОЛОГО-ДОСЛІДНИЦЬКИХ МОДЕЛЕЙ ОТРИМАННЯ НАУКОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ В ЕКОНОМІЦІ 597

Тоцька О. Л.
ІМІТАЦІЙНА МОДЕЛЬ ПРОГНОЗУВАННЯ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ УНІВЕРСИТЕТУ 609

Хохлов В. Ю.
ОПТИМІЗАЦІЯ ПОРТФЕЛЯ ЦІННИХ ПАПЕРІВ ЗА РІВНЕМ СИСТЕМАТИЧНОГО РИЗИКУ 620

Шульгіна О. В.
МОДЕЛЬ ПРОГНОЗУВАННЯ НАСТАННЯ КРИЗИ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ 627

Збірник наукових праць

НАУКОВІ ЗАПИСКИ
Серія "Економіка"

ВИПУСК 18

Редактор *Ігор Пасічник*

Відповідальний за випуск, упорядник *Ольга Кривицька*

Технічний редактор *Роман Свинарчук*

Комп'ютерна верстка *Наталії Крушинської*

Художнє оформлення обкладинки *Катерини Олексійчук*

Коректор *Світлана Федорчук*

Формат 42х30/4.
Папір офсетний. Друк різографія.
Ум. друк. арк. 40,25. Гарнітура "TimesNewRoman"
Наклад 100 прим.

Видавництво Національного університету "Острозька академія"
Україна, 35800, Рівненська обл., м. Острог, вул. Семінарська, 2.
Свідоцтво про державну реєстрацію
РВ №1 від 8 серпня 2000 року.