

Міністерство освіти і науки України
Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника
Прикарпатський науково-аналітичний центр

Актуальні проблеми розвитку економіки регіону

НАУКОВИЙ ЗБІРНИК

Випуск 6

Том 1

**Івано-Франківськ
2010**

*Науковий збірник включено до переліку фахових видань згідно з постановою
Президії ВАК України від 18 січня 2007 року № 1-05/1*

*Схвалено до друку Вченою радою Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника
(протокол № 4 від 15.12.2005)*

РЕДАКЦІЙНА РАДА: **Грещук В.В.** (*голова ради*) – Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника, директор Інституту українознавства, завідувач кафедри української мови, доктор філологічних наук, професор; **Возняк С.М.** – Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника, професор кафедри філософії, доктор філософських наук, професор; **Кононенко В.І.** – Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника, завідувач кафедри загального і порівняльного мовознавства, доктор філологічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України; **Кугутяк М.В.** – Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника, директор Інституту історії і політології, завідувач кафедри етнології і археології, доктор історичних наук, доктор філософії, професор, заслужений діяч науки і техніки України; **Карпенко З.С.** – Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника, завідувач кафедри педагогічної і вікової психології, доктор психологічних наук, професор; **Магвійшин В.Г.** – Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника, завідувач кафедри світової літератури, доктор філологічних наук, професор; **Остафійчук Б.К.** – Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника, ректор, завідувач кафедри матеріалознавства і новітніх технологій, доктор фізико-математичних наук, професор, член-кореспондент НАН України, заслужений діяч науки і техніки України; **Москалець В.П.** – Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника, завідувач кафедри загальної та експериментальної психології, доктор психологічних наук, професор; **Орбан-Лембрик Л.Е.** – Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника, завідувач кафедри соціальної психології, доктор психологічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України; **Ларіонова В.К.** – Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника, завідувач кафедри філософії, доктор філософських наук, професор.

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ: **Ткачук І.Г.** (*головний редактор*) – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника, заслужений діяч науки і техніки України; **Криховецька З.М.** (*відповідальний секретар*) – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника; **Баланюк І.Ф.** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника; **Благуш І.С.** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної кібернетики Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника; **Гуцал І.С.** – доктор економічних наук, професор кафедри фінансів суб'єктів господарювання, декан факультету фінансів Тернопільського національного економічного університету; **Кропельницька С.О.** – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника; **Мельник А.Ф.** – доктор економічних наук, професор, академік Української академії економічної кібернетики, проректор з наукової роботи, завідувач кафедри державного і муніципального управління Тернопільського національного економічного університету; **Сус Т.Й.** – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника; **Романюк М.Д.** – доктор економічних наук, професор, декан економічного факультету, завідувач кафедри теоретичної і прикладної економіки Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника; **Фаріон І.Д.** – доктор економічних наук, професор завідувач кафедри економіки, обліку та економічного аналізу у сфері соціальної інфраструктури Тернопільського національного економічного університету.

Адреса редакційної колегії:

76025, Івано-Франківськ, вул. Шевченка, 57, кафедра фінансів Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника, тел. (0342) 59-61-76

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНУ : науковий збірник / [за ред. І. Г. Ткачук]. – Івано-Франківськ : Вид-во Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника, 2010. – Вип. 6. – Т. 1. – 290 с.

До збірника наукових праць “Актуальні проблеми розвитку економіки регіону” увійшли статті, у яких розглядаються теоретичні аспекти дослідження проблем економіки регіону; статті, присвячені фінансово-кредитним проблемам формування виробничих відносин регіонального рівня, проблемам економічного й соціального розвитку регіонів України.

Для науковців, викладачів вищих закладів освіти й науки, аспірантів і студентів.

THE ACTUAL PROBLEMS OF REGIONAL ECONOMY DEVELOPMENT : scientific collection / [after red. I. G. Tkachuk]. – Ivano-Frankivsk : Publishing house of Precarpathian national university name after Vasyl Stefanyk, 2010. – Issue 6. – V. 1. – 290 p.

The theoretical aspects of research of problems of economy of region, devoted to the financial-credit problems of forming of production relations of regional level, problems of economic and social development of regions of Ukraine are examined in the article of scientific collection “The actual problems of regional economy development”.

Scientific collection is designed for research workers, teachers of higher establishments of education and science, graduate students and students.

УДК339.9(470)

ББК 65.9(4 Укр)829я73

Волков І.М.

**ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР У СИСТЕМІ ПРОМИСЛОВОЇ
ПОЛІТИКИ РЕГІОНУ**

Донецький національний університет,
Міністерство освіти і науки України,
кафедра міжнародної економіки,
83015, м. Донецьк,
вул. Челюскінців, 186,
тел./факс: 0623384254

Анотація. У статті представлені основні напрями стратегічного розвитку зовнішньоекономічної діяльності регіону. Зроблено оцінку зовнішньоекономічного потенціалу регіону, у тому числі ранжування галузей і товарів за ступенем конкурентоздатності для виявлення зовнішньоекономічної спеціалізації підприємницьких структур регіону. Запропоновано алгоритм формування стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємств Донецького регіону.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, підприємницькі структури, промислова політика регіону, стратегія розвитку зовнішньоекономічної діяльності.

Annotation. In article the presented basic directions of strategic development of foreign trade activities of region. The estimation of the external economic potential of region, including ranging of branches of its goods behind degree of competitiveness for revealing of the external economic specialization of business units of region is made. The algorithm of formation of strategy of foreign trade activities of the enterprises of Donetsk region is offered.

Key words: International activity, business units, regional industrial policy, strategy of international activity.

Вступ. Зовнішньоекономічна стратегія розвитку підприємницьких структур будь-якого регіону України перебуває в структурі державної зовнішньоекономічної стратегії. Держава контролює валютну політику регіону, у її руках перебувають основні важелі керування процесом ввозу-вивозу капіталу, а також тарифного й нетарифного регулювання зовнішньої торгівлі. Регіон повинен прагнути одержати максимальну вигоду від участі в державних програмах розвитку зовнішньоекономічних зв'язків. Проте регіональні влади також можуть зіграти істотну роль в оптимізації зовнішньоекономічної діяльності підприємницьких структур свого регіону, використанні цього процесу як позитивного фактору розвитку економіки.

Однак проблеми оптимізації зовнішньоекономічної діяльності підприємницьких структур регіону недостатньо досліджені й вимагають подальшого вирішення.

Дослідження сучасних процесів, що відбуваються в регіональній політиці, у тому числі питання розвитку підприємницьких структур регіону, висвітлюються в багатьох провідних вітчизняних і зарубіжних працях: Р.Кантільона, Ф.Найта, Й.Шумпетера, П.Ю.Біленького, Б.М.Данилишина, М.І.Долішнього, С.М.Злупка, Ю.В.Макогона, О.М.Нижник, Я.Б.Олійника, В.І.Пили, С.А.Романюка, В.К.Симоненка, Д.М.Стеченка, М.Г.Чумаченка та інших дослідників.

Постановка завдання. Основною метою статті є розробка пропозицій для обґрунтування стратегії розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємницьких

структур регіону з урахуванням перспективи зростання обсягів промислового виробництва. Аналітичним інструментом є SWOT-аналіз.

Результати. Головною метою координації зовнішньоекономічної діяльності підприємницьких структур регіону є одержання максимальної вигоди від їхньої участі в міжнародному поділі праці.

Для побудови ефективної зовнішньоекономічної стратегії регіону необхідна послідовна реалізація декількох етапів:

- по-перше, аналіз й оцінка зовнішньоекономічного потенціалу регіону, у тому числі ранжирування галузей і товарів за ступенем конкурентоздатності для виявлення їхньої зовнішньоекономічної спеціалізації;
- по-друге, аналіз й оцінка стану світових ринків, світової кон'юнктури з урахуванням зовнішньоекономічної спеціалізації підприємницьких структур регіону;
- по-третє, визначення джерел, методів і засобів реалізації обраної зовнішньоекономічної стратегії регіону.

Це саме ті три основних кроки, які треба зробити для розробки комплексної програми розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємницьких структур кожного регіону. У комплексній програмі на основі детального аналізу ситуації визначаються довгострокова стратегія розвитку регіону, заходи стосовно кожної галузі, їх ресурсне та інше забезпечення; заходи стосовно ефективного використання наявного потенціалу й конкурентних переваг для залучення іноземних інвестицій.

Для підприємницьких структур Донецького регіону необхідна стратегія, заснована не тільки на створенні й розвитку експортоорієнтованих виробництв, але й на розвитку імпортозамінюючих виробництв, які в майбутньому зможуть придбати експортне значення.

Зовнішньоекономічна діяльність підприємницьких структур Донецького регіону протягом останніх років динамічно розвивалася. Рік у рік збільшується експорт продукції підприємницьких структур. Експорт, що перевищує 10% ВРП, в основному складається з продукції металургійної, хімічної, паливно-енергетичної й машинобудівної промисловості. Разом з тим доля експорту продукції високого ступеня обробки залишається невисокою. Зростання експорту підприємницьких структур Донецького регіону пов'язане, головним чином, з поставками сировинних товарів. Доводиться констатувати той факт, що товарна структура експорту продукції регіону залишається ще незадовільною. Сировинна спрямованість експорту регіону з точністю відбиває експортну спеціалізацію України в цілому.

SWOT-аналіз є досить універсальним аналітичним інструментом, що дозволяє виявити все різноманіття факторів, які впливають на зовнішньоекономічну діяльність.

Зовнішнє середовище підприємницьких структур регіону – це конкурентне середовище, де регіон здійснює реалізацію свого продукту. Стан такого середовища постійно міняється. Тому найважливіше завдання формування стратегії регіону полягає в забезпеченні його ефективної адаптації до будь-яких значущих змін зовнішнього середовища. У зв'язку із цим доцільно проводити збір, моніторинг і стратегічний аналіз відповідної інформації. Для проведення стратегічного аналізу зовнішнього середовища необхідно розрізнити далеке (світова економічна дійсність) і ближнє (державна й регіональна економічна дійсність) зовнішні середовища.

Процес формування стратегії проходить кілька основних етапів. Механізм формування стратегії розвитку ЗЕД для підприємницьких структур регіону зображено на рис. 1.

Перший етап включає стратегічний аналіз. Другий – безпосередню розробку стратегії, так званий етап стратегічного розвитку. На цьому етапі відбувається визначення місії, цілей і стратегічних цільових пріоритетів. Місія в стратегічному управлінні – це

найбільш загальна мета. При роботі з місією необхідно одночасно втримувати в полі зору й основні цілі, і стратегічні пріоритети, і всі інші ключові моменти стратегії. Західні фахівці на відміну від українських вважають визначення місії справою надзвичайної важливості. Визначення місії для формування стратегії розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємницьких структур регіону повинне включати:

- товари й послуги, котрі підприємницькі структури будуть виробляти й реалізовувати;
- ринки, на яких підприємницькі структури будуть позиціюватися;
- способи виходу на ці ринки;
- ключові технології, що будуть використані;
- стратегічні принципи розвитку, фінансування й т. ін.

Формулювання цілей для побудови стратегії розвитку зовнішньоекономічної діяльності має не менш важливе значення, ніж формулювання місії. Цілі зв'язують із конкуренцією в довгостроковій перспективі й створенням відповідних конкурентних переваг. У результаті синтезу стратегічних цілей і системи пріоритетів утвориться система стратегічних цільових пріоритетів. Звичайно, встановлена система стратегічних цільових пріоритетів і програма конкретних дій, що забезпечують їхнє практичне здійснення, часто можуть виконувати роль первинної стратегії [1].

На етапі визначення місії, встановлення цілей і цільових пріоритетів треба враховувати дані всіх попередніх етапів стратегічного аналізу. Одним із критеріїв, що говорить про професіоналізм та якість конкретної стратегічної розробки, повинна бути інваріантність місії й системи пріоритетів щодо всіх спланованих для підприємницьких структур регіону сценаріїв майбутнього розвитку. Сценарне планування є особливим елементом стратегічного управління, за допомогою якого передбачаються декілька істотно різних, але приблизно однакових можливих варіантів майбутнього розвитку. Необхідно підкреслити, що вибір адекватного підходу й інструментарію з розробки стратегії, з одного боку, повинен забезпечувати достатню ефективність стратегії, а з іншого боку, зі своєю складністю, витратам та іншим факторам він зобов'язаний бути відносно простим й економічним.

Таким чином, стратегічна оптимальність – це вміння сполучати розумну достатність за ефективністю стратегії з відносним мінімумом стосовно зусиль і в цілому щодо сукупних витрат на її створення.

Третім етапом розробки стратегії розвитку ЗЕД для підприємницьких структур регіону є етап стратегічного вибору. На цьому етапі відбуваються розробка загальних стратегічних альтернатив розвитку ЗЕД регіону, аналіз перспектив розвитку та їхня оцінка. Закономірним підсумком стає вибір оптимальної стратегії.

Як наслідок, на четвертому етапі на підставі обраної стратегії відбувається розробка Концепції розвитку ЗЕД регіону. П'ятий етап характеризується вибором стратегій розвитку ЗЕД для кожної конкретної форми ЗЕД, галузі. Необхідно враховувати й той факт, що ці стратегії не повинні суперечити загальній стратегії розвитку ЗЕД підприємницьких структур усього регіону.

На шостому етапі розробляються програми дій, заходів щодо реалізації обраних стратегій розвитку ЗЕД, приймаються відповідні нормативно-правові документи. Розвиток окремих стратегій ЗЕД та їхнє перетворення в життя здійснюються на сьомому етапі. Процес реалізації стратегії припускає постійний моніторинг результатів реалізації стратегії, а також гнучку систему її корекції у вигляді адекватних і своєчасних змін. Безпосередній контроль виконання стратегій розвитку ЗЕД відбувається на восьмому етапі. Реалізація стратегії – це не просто початок виконання вже прийнятої стратегії, але й початок процесу створення майбутньої. У процесі реалізації вже прийнятої стратегії через зворотний зв'язок системи стратегічного управління надходить інформація

про результати, відразу ж запускається механізм осмислення цих результатів, тобто починає діяти процес стратегічної рефлексії й уся система стратегічного аналізу в цілому.

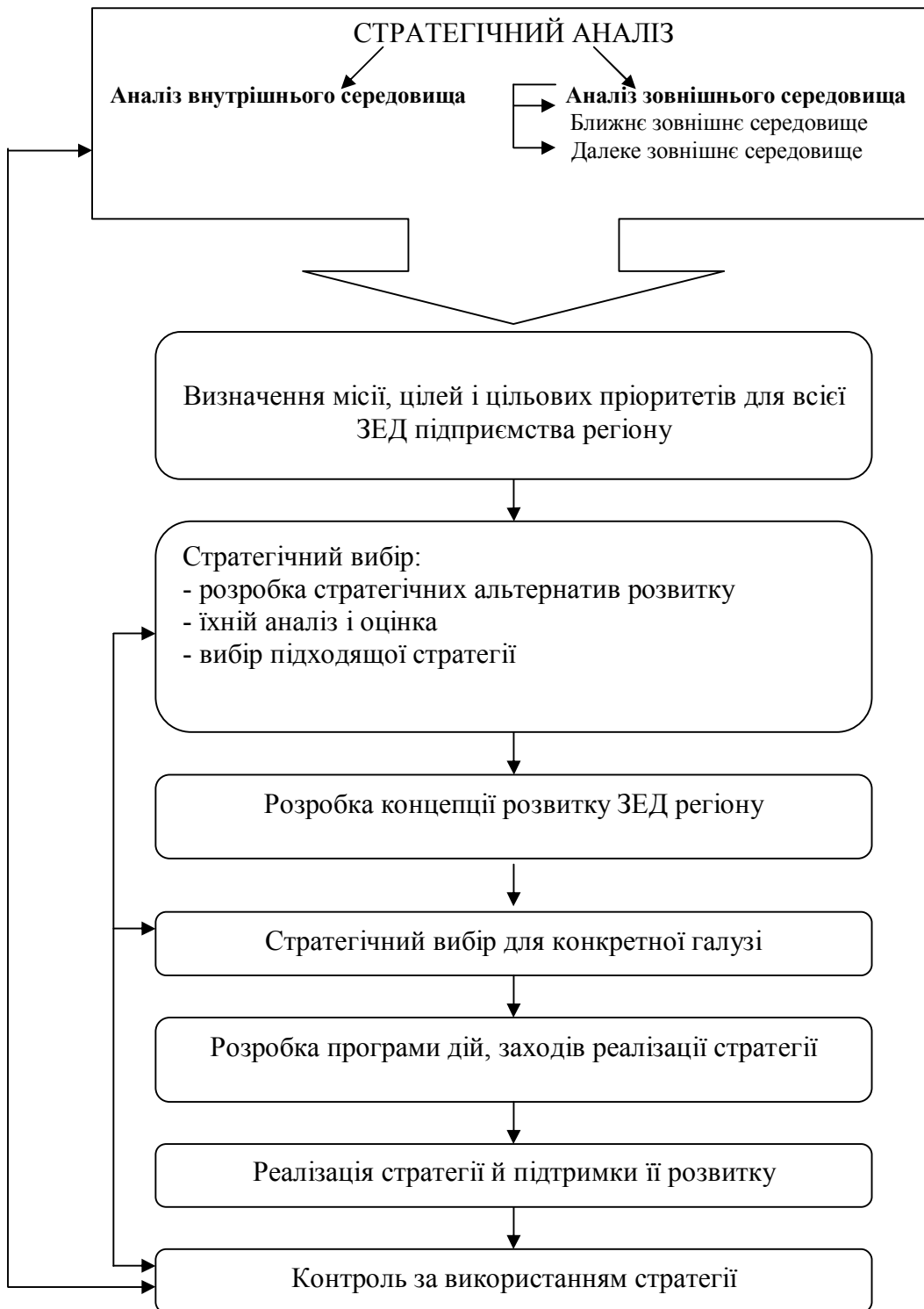


Рис. 1. Механізм формування стратегії розвитку ЗЕД для підприємницьких структур регіону

Як бачимо, наявне розходження між процесом реалізації стратегії й процесом виконання довгострокового плану, що полягає в обов'язковій наявності творчого підходу й ефективному зворотному зв'язку [2].

В інформаційно-консультаційні та маркетингові функції відділу стратегічного розвитку будуть включені:

1. Сприяння в просуванні експортів регіону на зовнішні ринки через рекламу.
2. Сприяння в проведенні торгівельних виставок, ярмарків, семінарів, як за кордоном, так і на території Донецького регіону.
3. Установлення й розвиток контактів із центрами міжнародної торгівлі й економічного співробітництва.
4. Здійснення відбору найбільш ефективних інвестиційних проектів і пропозицій, поширення інформації про такі проекти за кордоном.
5. Вивчення бізнес-планів і необхідної документації для “виведення” підприємницьких структур на зовнішній ринок. У тому разі, якщо для економіки регіону в цілому бізнес-план буде економічно виправданим, то підприємству надаватиметься всіляка підтримка. У протилежному випадку керівникові підприємства будуть надані рекомендації й пропозиції із внесення коректив у розроблену програму.
6. Збір інформації про функціонуючі на території регіону підприємницькі структури, що мають вихід на зовнішній ринок.
7. Формування інформаційної бази зібраних й оброблених даних, на основі якої буде відбуватися відбір найбільш перспективних для економіки регіону проектів розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємницьких структур.
8. Удосконалювання консультаційного забезпечення ЗЕД, залучення високопрофесійних аналітиків і консультантів для оцінки поточної кон’юнктури ринку й складання прогнозу на найближчу перспективу.
9. Створення інтерактивного сайту з можливістю консультування підприємців і надання інформації авторизованим користувачам. На інтерактивному сайті підприємець буде одержувати необхідну інформацію й використовувати її в процесі здійснення зовнішньоекономічної діяльності, підвищуючи тим самим конкурентоздатність підприємницької структури.

У рамках управління стратегічним потенціалом ЗЕД підприємницьких структур можна виділити два основні завдання:

- необхідно на основі аналізу зовнішньої й внутрішньої обстановки, міжнародної кон’юнктурної інформації ідентифікувати й розвивати майбутній потенціал ЗЕД, забезпечити трансформацію потенційних можливостей підприємства в конкурентних перевагах;
- існуючий потенціал ЗЕД підприємницьких структур необхідно перетворювати таким чином, щоб підвищилася вартість споживання продукту або знизилася витрати з його придбання й експлуатації.

Механізм формування стратегії розвитку ЗЕД підприємницьких структур на регіональному рівні зображений у вигляді алгоритму на рис. 2.

Тому в деяких випадках для розробки стратегії розвитку ЗЕД регіону буде вимагатися залучення сторонніх консультантів – консалтингових фірм, що спеціалізуються у сфері стратегічного менеджменту. Сторонні консультанти можуть як робити консультаційні послуги, так і займатися безпосередньою розробкою стратегій. Але навіть якщо стратегія ЗЕД розроблена за замовленням Міністерства економіки консалтинговою фірмою, проте контроль за її використанням покладається на відділ стратегічного моніторингу й контролю департаменту із стратегічного розвитку. Цей відділ у першу чергу оцінює хід реалізації стратегії, можливість і доцільність подальшого проходження заданої стратегії, принципову досяжність за допомогою даної стратегії основних цілей і місії [2].

На відміну від тактичного управління ефективність стратегічного управління пов’язується з якісними змінами (придбання або втрата якісної нової конкурентної переваги, ринкової позиції й т. ін.).

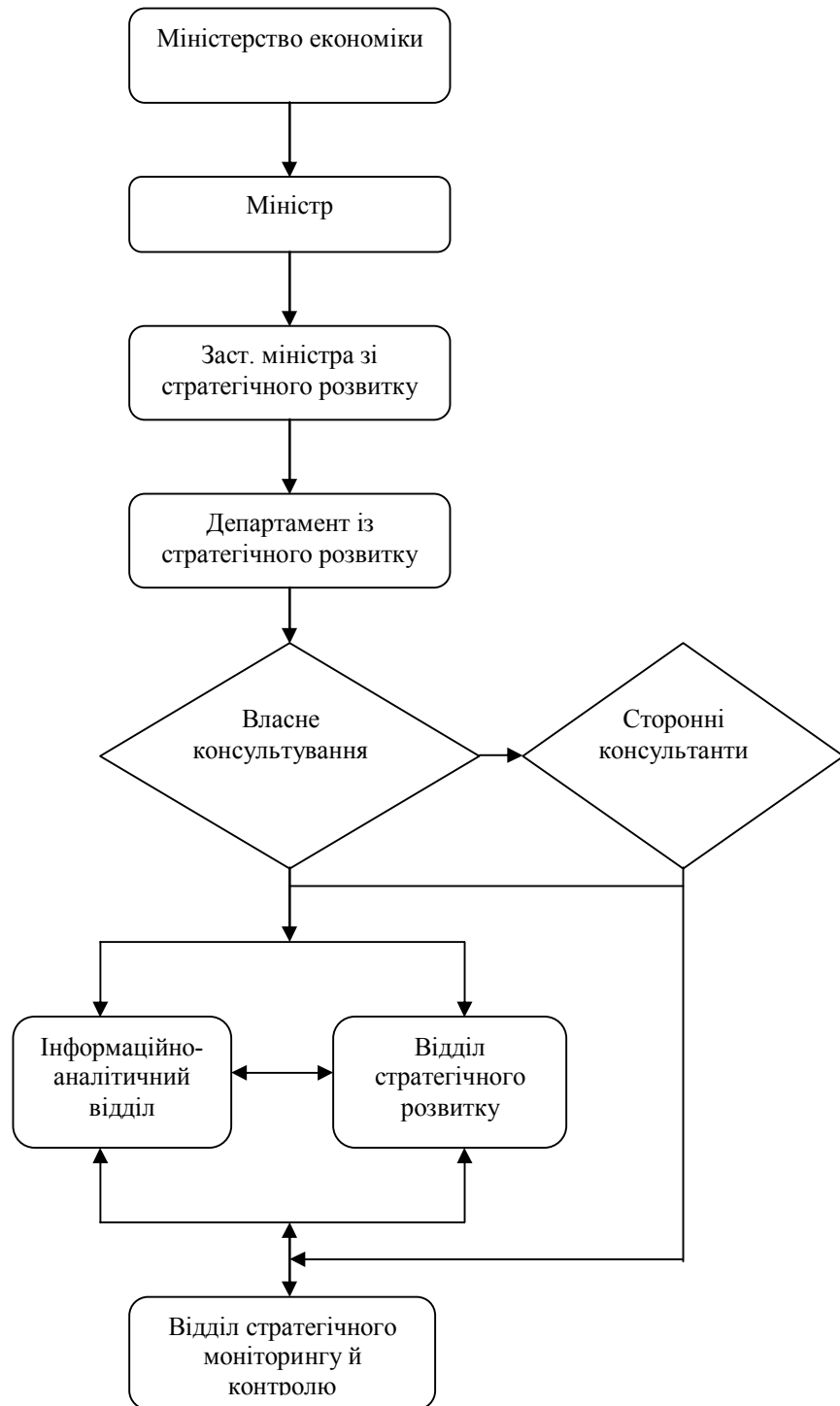


Рис. 2. Алгоритм формування стратегії розвитку ЗЕД підприємницьких структур на регіональному рівні

На рис. 3 відображена структура підрозділів із розробки стратегії підприємницької структури в ЗЕД.

Стратегічний підхід в управлінні варто застосовувати не тільки на регіональному рівні, але й на рівні кожної більш-менш великої підприємницької структури, що бере участь у зовнішньоекономічній діяльності. Відділ стратегічного розвитку на підприємстві може складатися із 4–8 осіб, що є фахівцями у сфері корпоративної стратегії. Залежно від розміру підприємницької структури форми стратегічного управління можуть бути різні.

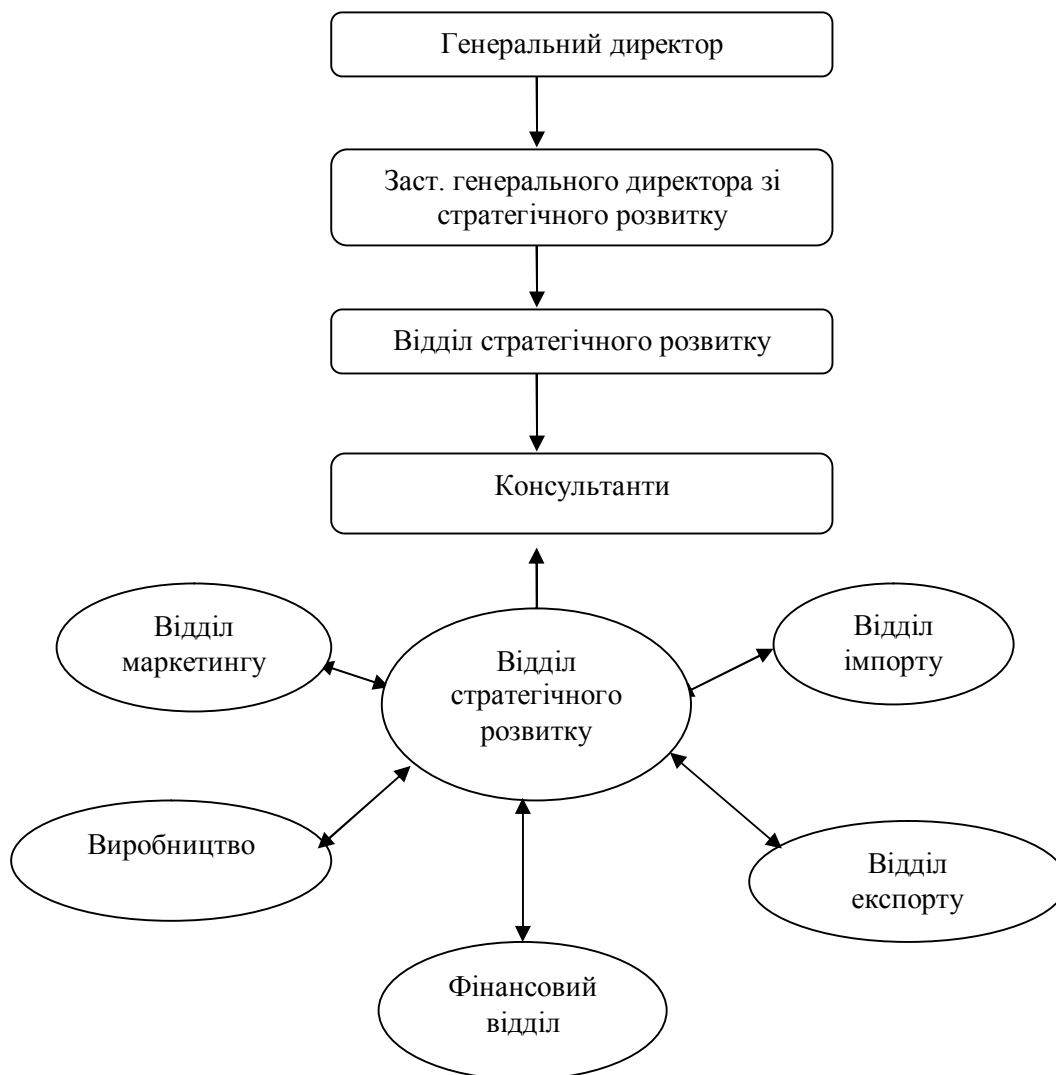


Рис. 3. Структура підрозділів із розробки стратегії підприємницької структури в ЗЕД

До завдання такого роду підрозділів повинні входити становлення й удосконалювання всіх конкретних робіт зі стратегічного управління: розробки, реалізації й розвиток стратегії фірми; зведення всіх стратегічних наробітків у певні проекти рішень. Проекти в робочому порядку мають надаватися в органи управління організацією, які й приймають відповідні стратегічні рішення. У більшості підприємницьких структур такими органами управління є генеральний директор, президент компанії, рада директорів. Для розробки стратегії можна залучати сторонніх консультантів [3].

До основних заходів маркетингового характеру з розвитку експортного потенціалу підприємницьких структур регіону відносимо:

- формування бази даних про ЗЕД регіонів (інвестиційне й зовнішньоекономічне законодавство, статистика зовнішньої торгівлі й іноземних інвестицій, інформація про учасників ЗЕД, вироблених в області й експортованих товарах і послугах);
- дослідження перспективних ринків для експорту регіонів;
- дослідження конкурентоздатності вироблених товарів;
- підготовку, розміщення інформації про соціально-економічний розвиток й інвестиційну привабливість регіону в інтернеті;

- організацію публікацій у різних українських і міжнародних інформаційних виданнях з метою пропаганди експортного потенціалу й інвестиційної привабливості регіону;
- створення регіональної асоціації підприємств-експортерів;
- промислові товари, вироблені підприємствами, зареєстрованими на території Донецької області, за винятком промислових товарів, державна підтримка експорту яких визнана недоцільною;
- послуги, що є частиною контрактних зобов'язань донецьких експортерів промислової продукції за умови, що кінцевими споживачами цих послуг виступають іноземні імпортери.

Державні гарантії надаються на безоплатній основі без наступного пред'явлення еквівалентних вимог до особи, щодо зобов'язань якої вони будуть надані.

З метою реалізації названих гарантій пропонується розробити й затвердити:

- перелік промислової продукції, при експорті якої здійснюється державна підтримка, а також перелік товарів, експорт яких не підтримується на рівні держави;
- перелік іноземних держав, експорту промислової продукції в яких надається державна підтримка з визначенням граничних обсягів гарантування й категорії странових ризиків для кожної держави;
- розробити правила надання державних гарантій.

Координацію діяльності з державної гарантійної підтримки експорту промислової продукції регіону пропонується передати спеціально створеній Комісії, що включає представників зацікавлених органів влади регіону. Економічно обґрунтованим вважається рівень підтримки експорту в розмірі 0,1% валового регіонального продукту.

Стратегія зовнішньоекономічної діяльності регіону повинна орієнтуватися на підвищення ефективності зовнішніх зв'язків, відновлення інтеграційних зв'язків, захист національних інтересів, підтримку експортних й імпортозамінюючих високотехнологічних виробництв.

Розвити експортний потенціал підприємницьких структур Донецької області допоможе державне гарантування експорту, у т. ч. експортних контрактів.

Головними цілями держпідтримки експорту промислової продукції є посилення конкурентних позицій донецьких експортерів промислової продукції на зовнішньому ринку й збільшення в структурі експорту долі виробів з високим ступенем переробки. Результатом підтримки експорту на регіональному рівні повинна стати реструктуризація промислового виробництва з перерозподілом ресурсів з імпортозамінюючих в експортоорієнтовані підприємства.

Разом з тим, говорячи про проблеми зовнішньоекономічної діяльності підприємницьких структур краю, необхідно підкреслити, що найбільше дорікань учасників ЗЕД викликає діяльність митниці й податкової служби, органів ветеринарного, санітарного контролю, інших контролюючих інстанцій. У зв'язку із цим для спрощення роботи в ЗЕД потрібно ввести в практику щоденної роботи принципи взаємодії державної влади й бізнесу.

Тому з метою координації діяльності державних і регіональних органів влади й бізнесу, зайнятого у ЗЕД, необхідно провести в уряді України нараду, на якій будуть усебічно розглянуті проблеми, що стоять перед експортерами, імпортерами й підприємствами з іноземними інвестиціями. Доцільно саме за результатами такої наради розробити програму розвитку зовнішньоекономічної діяльності регіону на 2010–2020 роки.

Висновки. Відзначимо, що основна мета розробки стратегії ЗЕД підприємницької структури – це створення унікальної й життєздатної позиції, що передбачає готовність до змін у зовнішньоекономічній сфері й швидке створення конкурентних переваг. Основне завдання стратегії ЗЕД регіону – це найбільш оптимальний розподіл ресурсів на

основі вибору пріоритетних видів діяльності підприємницьких структур регіону для включення у світове господарство, а також досягнення довгострокових зовнішньоекономічних цілей регіону, які можуть коректуватися в ході реалізації довгострокової державної стратегії розвитку ЗЕД. Цей напрям дослідження має практичне значення, що рекомендовано до впровадження в облдержадміністрації Донецької області, а також припускає проведення додаткових досліджень у цьому перспективному напрямі.

1. Саусиева Т. Б. Стратегия развития внешнеэкономической деятельности – основа стабилизации экономики России / Т. Б. Саусиева // Внешнеэкономический бюллетень.– 2005. – №3. – С. 22–27.
2. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2015 року : затв. Постановою Кабінету Міністрів України № 1001 від 21 липня 2006 р. // www.kmu.gov.ua.
3. Global Competitiveness Report 2003–2004. World Economic Forum.

Рецензенти:

Макогон Ю.В. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародної економіки Донецького національного університету;

Лук'янченко Н.Д. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри управління персоналом і економіки праці Донецького національного університету.

УДК: 338.48:379.845:631.115.8

ББК 65.49

Гловацька В.В.

КЛАСТЕРИЗАЦІЯ ЯК НАПРЯМ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО (ЗЕЛЕНОГО) ТУРИЗМУ

Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника,
Міністерство освіти і науки України,
кафедра обліку і аудиту,
56000, м. Івано-Франківськ,
вул. Шевченка, 57,
тел.: 0342596003,
факс: 034231574,
e-mail: oblik@pu.if.ua

Анотація. Досліджено теоретичні та прикладні аспекти формування й функціонування кластерів. Визначено основні елементи кластеризації сільського (зеленого) туризму. Запропоновано модель кластерного об'єднання сільського (зеленого) туризму.

Ключові слова: кластеризація, кластер, кластерне об'єднання, сільський (зелений) туризм, кооперування, вигода, ініціатива, довіра.

Annotation. Theoretical and applied aspects of formation and functioning of the clusters have been studied. The main elements of clustering of the rural (green) tourism have been defined. The model of cluster association has been suggested.

Key words: clustering, cluster, cluster association, rural (green) tourism, cooperation, profit, initiative, credence.

Вступ. Інтеграція України до Європейського Союзу вимагає опрацювання нових підходів до підвищення рівня конкурентоспроможності національної та регіональної економіки. Аналізуючи досвід ринкових відносин європейських країн, зокрема Фінляндії, Данії, Швеції та ін., для України актуально більше уваги приділяти запровадженню

кластеризації економіки. Це забезпечить економічне зростання як окремих регіонів, так і держави в цілому, сприятиме залученню іноземних і вітчизняних інвестицій, прискорить процеси інновації та інтеграції.

Напряму досліджень основ кластеризації присвячено праці багатьох вітчизняних і зарубіжних учених і практиків, особливо цінними є наукові здобутки О.С.Богми, А.І.Бутенка, М.П.Войнаренка, С.Б.Колодинського, С.О.Кропельницької, Є.В.Лазаревої, Г.А.Семенова, І.Г.Ткачук.

Серед низки публікацій, у яких висвітлено саме проблеми розвитку туристичних кластерів, вирізняються праці К.А.Андрющенка, В.В.Гоблика, М.М.Костриці, О.Д.Лендела, С.І.Соколенка, Д.М.Стеченко та ін. Нині зусиллями науковців створено міцний теоретико-методологічний фундамент щодо проблеми запровадження кластеризації в різні галузі економіки, вирішено багато її практичних аспектів, проте можливості становлення та організації кластера в сільському (зеленому) туризмі й надалі залишаються не повністю розкритими й потребують подальшої наукової розробки.

Постановка завдання. Дослідження має на меті поглиблення теоретичного обґрунтування сутності кластера та визначення можливостей його застосування в галузі сільського (зеленого) туризму.

Результати. Процес утворення та функціонування кластерів є досить складним і багатограним. Багатоаспектним є бачення й науковців щодо пояснення самого економічного значення суті кластера. У перекладі з англійської мови термін “cluster” перекладається як гроно, букет, щітка або як група, скупчення, зосередження (наприклад, людей, предметів), або як бджолиний рій, буквально – “зростати разом” [1, с.26].

Економічний словник пояснює поняття “кластер” як “групу усіх предметів”, а також як “метод, за зразком якого групи класифікуються відповідно до певних характеристик” [2, с.127].

Серед науковців найбільш відоме визначення “кластера” дав засновник теорії конкурентних переваг нації М.Е.Портер, який трактує його як сконцентровану згідно з географічними ознаками групу взаємопов’язаних компаній, установ, організацій тощо, які поєднані загальною сферою діяльності й доповнюють одне одного [3, с.205–206, 216].

М.П.Войнаренко пояснює кластер як територіально-галузеве добровільне об’єднання підприємств, які тісно співробітничать із науковими установами й органами місцевої влади з метою підвищення конкурентоздатності власної продукції та економічного зростання регіону [4].

Досліджуючи кластер, Г.А.Семенов та О.С.Богма вказують на те, що він являє собою добровільне об’єднання підприємств і підприємців, не обов’язково однієї галузі, але взаємопов’язаних між собою та доповнюючих один одного, з постачальниками, споживачами, науковими інститутами, суспільними організаціями й органами влади, які поєднані спільними цілями та здатні сумісно вирішувати складні питання, що не можуть бути вирішені поодиночі [5, с.11].

Таким чином, узагальнюючи вищезазначене, на нашу думку, кластер – це сукупність окремих економічно споріднених суб’єктів господарювання з метою реалізації спільної мети й задля досягнення значно вищого результату.

Сучасна світова практика показує, що кластеризація може застосовуватися в різних галузях, причому навіть одночасно в декількох; як на мікро-, так і на макрорівні, у межах держав, регіонів, областей, міст тощо. В Україні успішне запровадження кластеризації відбулось у швейній, деревообробній, будівельній, хутовій, харчовій і туристичній галузях. Стратегічно обнадійливим є формування кластеризації й у сільському (зеленому) туризмі. Передовий досвід формування кластерів СЗТ в Україні вже можна спостерігати на Поділлі (“Оберіг”, с. Гриців Хмельницької обл.) та на Прикарпатті (асоціація “Гуцулія”, м. Косів Івано-Франківської обл.).

Діяльність кластера сільського (зеленого) туризму повинна бути спрямована на досягнення таких цілей:

- створення конкурентоспроможного ринку туристичних послуг;
- розвиток села та місцевої інфраструктури;
- формування нових робочих місць шляхом залучення місцевих жителів до надання послуг;
- залучення фінансових інвестицій;
- реалізацію проектів і програм, спрямованих на розвиток даної галузі;
- сприяння розвитку подібних напрямів туризму, зокрема агротуризму, екотуризму тощо.

Основою кластеризації сільського (зеленого) туризму визначено такі елементи, як ініціатива, довіра, вигода (рис. 1).

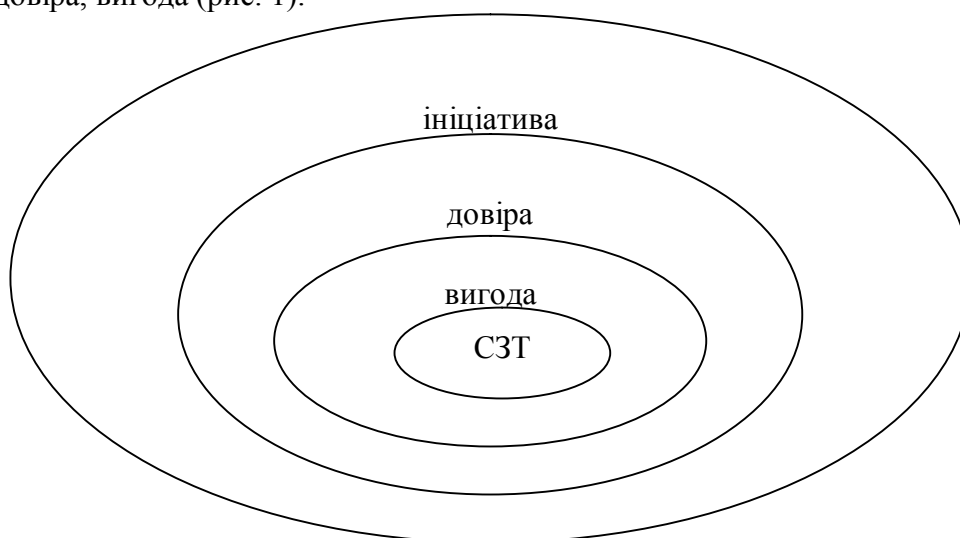


Рис. 1. Модель основи кластеризації у сфері СЗТ*

* Джерело: власні дослідження.

Найважливіший елемент запровадження кластеризації – ініціатива, що полягає в цілеспрямованості кожного з учасників кластерного об'єднання. За економічною природою ініціатива є основою для внутрішньої партнерської співпраці різних ринкових формувань і господарств населення, у результаті якої виникають тісні взаємозв'язки всередині структури механізму [6, с.158–159].

Наступним елементом кластеризації є довіра між учасниками об'єднання, що формується на основі загальнолюдських цінностей.

Ще один вагомий елемент – вигода, що передбачає реалізацію спільних підприємницьких інтересів усіх учасників об'єднання задля досягнення позитивного результату кожного з них. При цьому вигода розповсюджується за всіма напрямками зв'язків [5, с.13]: досягнута фірмою висока конкурентоздатність зазвичай поширюється на її оточення, а успіхи оточення позитивно впливають на подальше зростання конкурентоздатності підприємства. Таким чином, відбувається досягнення взаємної вигоди складових кластерного об'єднання. Причому їх самоорганізація може розпочатися лише в системах, утворених із достатньої кількості взаємодіючих між собою елементів – в іншому випадку ефект від синергічної взаємодії буде недостатнім для прояву кооперативної (колективної) поведінки елементів системи й виникнення самоорганізації [7, с.72].

На нашу думку, кластеризація сільського (зеленого) туризму передбачає добровільне об'єднання окремих організаційно самостійних суб'єктів, взаємодія яких повинна забезпечувати синергічний ефект вивільнення їх внутрішнього потенціалу, спрямованого на досягнення спільної кінцевої мети. Учасниками об'єднання можуть бути дер-

жавні та громадські організації, навчально-дослідні установи, допоміжні суб'єкти побутової сфери (таксі, перевізники, екскурсіводи), фінансові структури, органи безпосереднього впливу (Спілка сприяння розвитку сільського зеленого туризму, інформаційно-консультативні центри), власники господарств як суб'єкти підприємницької діяльності та члени особистих селянських господарств (їх кількість необмежена) (рис. 2).



Рис. 2. Кластеризація в системі сільського (зеленого) туризму*

* Джерело: власні дослідження.

Запровадження кластеризації в системі сільського (зеленого) туризму передбачає узгоджену взаємодію всіх його інфраструктурних об'єднань. Така взаємодія в масштабі регіону повинна являти собою безперервний процес пристосування окремих учасників до умов, що змінюються, а сама процедура їх співробітництва має бути дуже гнучкою й забезпечувати швидку реакцію на зміну ринкової кон'юнктури [8, с.66].

Ефективність кластерного об'єднання залежатиме від таких організаційних положень:

- кожна із складових кластера повинна виконувати своє функціональне призначення, повністю вивільняючи при цьому свій внутрішній потенціал;
- дія всіх складових об'єднання має забезпечувати синергійний ефект їх взаємовіддачі;
- системна стратегічна цілеспрямованість елементів кластерного механізму повинна сприяти досягненню кінцевої мети.

Складовою кластеризації сільського (зеленого) туризму визначено державні структури, органи влади (відділи туризму, інші відомчі установи), які мають значний

вплив на його розвиток. Їх сприяння здійснюється через реалізацію програм, проектів, пільгове забезпечення, а також фінансову підтримку галузі. Ще однією складовою є органи безпосереднього впливу (Спілка сприяння розвитку сільського зеленого туризму та її осередки, туристичні й консультаційні центри тощо), діяльність яких спрямована на підвищення інформаційно-консультативного рівня шляхом проведення виставок, семінарів, конференцій, тренінгів. Також одним із функціональних призначень Спілки сприяння розвитку сільського зеленого туризму в Україні є збір статистичних даних щодо наявності господарств СЗТ, готових приєднатися до кластерного об'єднання й надавати послуги в цій сфері. Важлива роль у такому об'єднанні належить навчальним установам, науково-дослідним інститутам, які можуть посприяти вирішенню багатьох проблем галузі, забезпечити підвищення професійно-кваліфікаційного рівня власників садиб, проведення маркетингових досліджень туристичного ринку послуг тощо.

Ефективність кластерного об'єднання залежатиме від таких організаційних положень:

Родинні та підтримуючі галузі, якими є агротуризм, екотуризм та ін., – допоміжні елементи кластеризації. Їх приєднання дає можливість створити туристичний продукт відповідно до вимог споживача, забезпечити конкурентоспроможність суб'єктів цієї сфери послуг. Допоміжні фінансові структури – банки, кредитні спілки, страхові компанії тощо. Їх призначення полягає у фінансовому забезпеченні функціонуючого механізму кластеризації, а також захисті прав виробників і споживачів у разі певних труднощів. Основна їх роль при запровадженні кластеризації полягає в наданні без застави майна мікрокредитів з мінімальним відсотком, спрямованих на розвиток сільського (зеленого) туризму в підприємницькому середовищі. Позитивним є те, що в системі кластерного об'єднання гарантом виконання зобов'язань солідарної поруки його учасників при отриманні ними позик у регіональних банківських установах, а також у випадку їх фінансової неплатоспроможності можуть виступати органи місцевого самоврядування [9, с.17].

Окремою складовою кластеризації є об'єднання господарств СЗТ як суб'єктів підприємницької діяльності. Вони в результаті співпраці на кластерних засадах матимуть значно більші можливості: у фінансовому відношенні – отримати пільговий кредит, в економічному буде шанс на постійний попит споживачів, що приносить постійний дохід, у соціальному – підвищення рівня самозайнятості селян тощо.

До основних позитивних якостей кластерів [5, с.13] належать швидкі темпи інноваційного розвитку, висока гнучкість, динамізм і досягнення конкурентних переваг на світовому ринку товарів і послуг, а також забезпечення доступу до інформаційних ресурсів і результатів науково-технічного прогресу. Таким чином, до переваг кластерного об'єднання варто зарахувати:

- спільне розв'язання його учасниками важливих проблем, від подолання яких залежить їх вигода;
- можливість цілеспрямованого розвитку та взаємодопомоги в системі співпраці складових;
- активізацію підприємницьких структур і підвищену ефективність функціонування кожної складової кластера;
- стимуляцію інших галузей виробництва задля досягнення мети діючого кластера;
- можливість залучення до співпраці кваліфікованих кадрів з відповідними вміннями й навичками в даній сфері діяльності тощо.

Крім вищезазначених переваг, очевидні такі позитиви: підвищення інноваційного потенціалу, посилення ролі економічних факторів і зниження адміністративних, формування єдиних фінансових відносин, можливість залучення внутрішніх та іноземних інвестицій тощо. Також кластерна форма співробітництва сприяє більш гнучкому

реагуванню фірм на постійні зміни умов функціонування бізнесу, але зі збереженням переваг спеціалізації [6, с.160–163; 10].

Винятково важливу роль у формуванні кластерного об'єднання відіграє усвідомлення його учасниками дієздатності й ефективності функціонування даного механізму. У практичному відношенні це вказує на забезпечення необхідних умов і прийняття організаційних рішень усередині створеного кластерного об'єднання. Його характерна риса – перспектива поступового приєднання інших складових, у т. ч. і суміжних галузей, що значно посилює позиції кластера відносно інших конкурентних структур у даній сфері діяльності. Таке поєднання забезпечує використання ресурсів кожної галузі, створює відповідні умови для якомога ефективного збуту туристичного продукту та повного забезпечення попиту споживачів.

Висновки. У результаті дослідження з'ясовано, що кооперування ринкових інфраструктурних формувань у галузі сільського (зеленого) туризму дає його учасникам можливість спільно вирішувати проблеми соціального, фінансового, інвестиційного, інформаційного, екологічного та іншого спрямування. Таким чином, запровадження кластеризації сільського (зеленого) туризму передбачає досягнення значно вищого рівня економічної результативності в порівнянні з індивідуальними результатами окремих ринкових інфраструктурних формувань.

Проведене дослідження дає можливість виділити сильні сторони кластера СЗТ, а саме:

- підвищення продуктивності кожної з його складових і створення умов для ефективного функціонування кожної з них як єдиної системи;
- сприяння швидкому впровадженню інновацій через швидке реагування на потреби споживачів (відпочивальників);
- налагодження взаємоузгодженої співпраці між бізнесовими й урядовими організаціями.

1. Войнаренко М. П. Механізми адаптації кластерних моделей до політико-економічних реалій України / М. П. Войнаренко // Світовий та вітчизняний досвід запровадження нових виробничих систем (кластерів) для забезпечення економічного розвитку територій : матеріали конф., 1 – 2 лист. 2001 р. : тези доп. – К. : Спілка економістів України, 2001. – С. 25 – 33.
2. Економічний словник / [уклад. Г. В. Осовська та ін.]. – К. : Кондор, 2007. – 358 с.
3. Портер М. Э. Конкуренция : учебное пособие. / М. Э. Портер. – М. : Издательский дом “Вильямс” 2000. – 495 с.
4. Voynarenko M. P. Clustering within the Framework of Entrepreneurship, Economic Integration and Investment Attraction. [Електронний ресурс] / М. Р. Voynarenko // Regional forum “Social aspects and financing of industrial restructuring”. – 26 and 27 novem. 2003, Moscow, Russian Federation Topic 6. – Regional dimension of industrial restructuring. United Nations Economic Commission for Europe. – Режим доступу : <http://www.unece.org>.
5. Семенов Г. А. Кластери підприємств як передумова активізації розвитку регіональної економіки / Г. А. Семенов, О. С. Богма // Міжн. наук.-практ. журнал “Економіка та держава”. – 2006. – № 4. – С. 11–13.
6. Гловацька В. В. Розвиток підприємництва в системі становлення сільського (зеленого) туризму : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / Гловацька Валентина Василівна. – Ж., 2008. – 200 с.
7. Пономаренко В. С. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи / В. С. Пономаренко, О. М. Тридід, М. О. Кизим. – Х. : ІНЖЕК, 2003. – 328 с.
8. Костиця М. М. Етноісторичний туристичний кластер “Древлянська земля”: ресурси та економічний механізм функціонування / М. М. Костиця; [за ред. Є. І. Ходаківського]. – Ж. : ЖДТУ, 2005. – 76 с.
9. Кропельницька С. О. Фінансово-економічні засади формування та функціонування нових виробничих систем (кластерів) : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.04.01 “Фінанси, грошовий обіг і кредит” / С. О. Кропельницька. – Тернопіль, 2006. – 20 с.
10. Длугопольський О. В. Кластерна модель розвитку промислового виробництва регіону як фактор ефективних структурних реформ (на прикладі Тернопільської області) [Електронний ресурс]: Економічний Часопис-XXI № 2'2003 / О. В. Длугопольський // Інтернет-портал Soskin. Ukraine. – Режим доступу : <http://www.soskin.info/ua>.

Рецензенти:

Баланюк І.Ф. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету ім. В.Стефаника;

Васильченко С.М. – кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри теоретичної та прикладної економіки Прикарпатського національного університету ім. В.Стефаника.

УДК338.48 : 338.24

ББК65.49

Гречаник Н.Ю.

CRM-СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ЯК НОВІТНИЙ СПОСІБ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника,
Міністерство освіти й науки України,
76000, м. Івано-Франківськ,
вул. Шевченка, 57,
тел.: 0342596144,
факс: 0342231574

Анотація. У статті розглянуто питання впровадження системи управління взаємодії з клієнтом CRM-системи (від англ. Customer Relationship Management System) як сучасний погляд на формування стійких конкурентних переваг туристичного підприємства, орієнтованого на маркетинговий підхід.

Ключові слова: туристичні підприємства, туристичні послуги, конкурентоспроможність, конкурентні переваги, маркетинг, маркетингова діяльність, CRM-система, клієнт.

Annotation. The article examines the question of introduction of management system of relationship with a customer CRM-systems (customer relationship management system) as a modern outlook on the formation of stable competitive advantages of tourist enterprise focusing on marketing.

Key words: tourist enterprise, tourist services, competitive, competitive advantages, marketing, marketing activity, CRM-systems, a customer.

Вступ. Становлення ринку туристичних послуг, необхідність розвитку готельно-туристичного комплексу, комерціалізація туристичної діяльності зумовили необхідність упровадження нових принципів маркетингу в діяльності туристичних підприємств. Логіка розвитку ринкових відносин в індустрії туризму приводить до постановки й розв'язку таких завдань, як вивчення та сегментування туристичного ринку, кількісна та якісна оцінка платоспроможного попиту, позиціонування, використання засобів комунікації та стимулювання збуту.

Питання конкуренції, забезпечення конкурентоспроможності маркетинговими та іншими методами є одним із стратегічних завдань кожної підприємницької структури. Зазначена проблема досліджується в працях М.Портера, Р.Ансоффа, Ф.Котлера, Д.Джобера, Дж.Траута, Р.Фатхудинова, Ю.Юданова та багатьох інших. Проте питання системи управління взаємодії з клієнтом (CRM-системи) як однієї з умов посилення конкурентних переваг підприємства недостатньо висвітлено. Окремі положення цієї проблеми можна знайти в працях українських учених: Т.Приймака, І.Соловійова, А.Войчака.

Постановка завдання. На нашу думку, з метою організації ефективної системи управління взаємодії з клієнтом необхідно скористатися досвідом розвинутих країн світу та пропозиціями відомих учених й експертів щодо цього питання.

Результати. Умови для ефективного використання маркетингу в індустрії туризму вже склалися й до них відносять:

- вільні ринкові відносини, тобто можливість вибирати ринки збуту, ділових партнерів, установлювати ціни, вести комерційну роботу;

- діяльність керівництва організацій усередині туристичного підприємства щодо визначення цілей фірми, стратегій, структур, розподілення коштів за статтями бюджету та ін.;
 - насичення ринку туристичними послугами, існування ринку покупця;
 - гостра конкурентна боротьба за клієнта між туристичними організаціями [2, с.64].
- Загальні принципи туристичного маркетингу полягають у:
- 1) націленості на досягнення кінцевого практичного результату діяльності – реалізації туристичних послуг й оволодінні певною часткою даного ринку;
 - 2) спрямованості туристичного підприємства не на короткочасний, а на довготривалий стратегічний результат маркетингової роботи. Це потребує особливої уваги щодо прогнозних досліджень, розроблення на їх основі результатів нових туристичних послуг, що забезпечує високоприбуткову діяльність організації;
 - 3) застосуванні тактики й стратегії активного пристосування до вимог потенційних споживачів із цілеспрямованим впливом на них.

Важливим є спрямування цих принципів на виявлення можливостей найбільш повного задоволення потреб споживачів – з точки зору психологічних і соціальних факторів, а також визначення найбільш раціонального способу ведення справ туристичного підприємства – з фінансової точки зору.

Принципи маркетингу визначають напрями маркетингової діяльності туристичного підприємства, її функції, що тісно взаємозв'язані й саме тому неможливо одну з них вилучити із системи, не порушивши її загальної цілісності.

Кінцеві цілі діяльності туристичних підприємств можуть бути різними: залучення в регіон більшої кількості туристів, завоювання частки ринку, підвищення прибутку. Однак досягнення їх неможливе без маркетингової діяльності, яка являє собою спосіб ведення бізнесу, що сфокусований на клієнті.

Незважаючи на актуальність і необхідність маркетингу в роботі туристичних підприємств, більшість з них звертаються до нього тільки під тиском таких обставин, як:

- зменшення об'ємів продажу (компанії починають досліджувати споживчі вподобання);
- повільне зростання об'ємів збуту (організації починають вивчати нові ринкові можливості й ведуть пошук неосвоєних сегментів і ніш);
- зміна смаків і вподобань споживачів;
- загострення конкуренції;
- збільшення видатків на рекламу, просування та інші комунікативні заходи.

Маркетингова діяльність туристичного підприємства зорієнтована на досягнення стійких конкурентних переваг – унікальних відчутних і невідчутних ресурсів, якими володіє організація, що дозволяють їй перемагати в конкурентній боротьбі. Конкурентні переваги являють собою високу компетентність організації на даному ринку, що пропонує їй найкращі можливості подолання конкуренції, залучення споживачів і збереження їх прихильності до торгової марки [2, с.70].

Сучасним поглядом на формування конкурентних переваг туристичного підприємства є впровадження в його діяльність системи управління взаємодії з клієнтом (від англ. Customer Relationship Management System, CRM-система). Це – стратегія організації бізнесу, у якій стосунки з клієнтами є центральними в його діяльності, оскільки саме клієнти складають основний актив. Головна мета CRM-стратегії – налагодження взаємовигідних стосунків з клієнтами, що спрямована на підвищення ефективності й дохідності компанії за рахунок залучення й утримання прибуткових клієнтів; співпраця з ними; запобігання їх переходу до конкурентів, таким чином збільшуючи дохід компанії й результат упроваджуваних маркетингових заходів.

Така система вирішує завдання, спрямовані на задоволення й утримання клієнтів, а також оптимізує діяльність підприємства, скорочуючи витрати коштів і часу, що пов'язані з пошуком й обробкою відповідної інформації, аналізом даних, управління, продажами й т. д. Ідеальна CRM-система включає в себе базу даних щодо пакета послуг і їх цін, інформацію про стан ринку та конкурентів, систему планування діяльності, управління контактами й укладеними угодами, дозволяє здійснювати сегментацію ринку та цільової аудиторії, планувати проведення маркетингових кампаній, проводити маркетингові дослідження й аналізувати їх результати.

Головний економічний ефект від CRM-системи туристичного підприємства втілений у підвищенні продажу послуг за рахунок більш чіткого їх позиціонування, оптимізації маркетингових заходів. Відомо, що вартість залученого клієнта в декілька разів вища, ніж утримання існуючого. Упровадження цієї системи дозволить ефективно поєднати наявні маркетингові ресурси з комунікативними, доносячи клієнту потрібну інформацію, вигідну як йому, так і компанії. При цьому якщо рекламних акцій було проведено декілька, можна здійснити контроль за кожною з них [4, с.20].

Основою успішної роботи CRM-системи є збереження всієї інформації про взаємодію з клієнтами в єдиній базі даних. Слід зазначити, що чим довше функціонує така система, тим більш глибокі аналітичні залежності та зв'язки можуть бути виявлені в інформації, накопиченій у процесі її роботи.

Ця система дозволяє автоматизувати й зробити більш продуктивними всі процеси, притаманні туристичному бізнесу:

- управління взаємовідносинами з клієнтами та постачальниками: обробка й аналіз наявних статистичних даних, звіти проведених маркетингових кампаній і т. д.;
- управління створенням туристичного продукту: опис послуг, можливість формування пакета послуг, гнучкий механізм ціноутворення;
- управління реалізацією туристичного продукту: механізм оформлення заявок туристів, аналітичні дані стосовно кожного клієнта, регламентація бізнес-процесів, різні форми звітності з основних напрямів роботи підприємства.

Очевидно, що сьогодні, коли ціни та якість продукції практично зрівнялися, головним інструментом конкурентної боротьби туристичного підприємства став сервіс. Саме цим користуються фірми, намагаючись отримати якнайбільше задоволених покупців, адже задоволені клієнти – основна цінність підприємства, орієнтованого на маркетинг. Таким чином, чим швидше CRM-система почне функціонувати, тим більше шансів буде в туристичного підприємства отримати стійкі конкурентні переваги. При цьому це буде реальна інформація про те, які клієнти і в яких послугах зацікавлені, що дозволить не лише ретельніше планувати об'єми продажу, але й вчасно відслідкувати ринкові тенденції та зміни, що приведуть у майбутньому до формування нових потреб клієнтів.

Висновки. CRM (Customer Relationship Management) – це концепція управління взаємовідносинами з клієнтами. Сучасна CRM спрямована на вивчення ринку й конкретних потреб клієнтів. На основі цих знань розробляються нові товари або послуги й таким способом туристичне підприємство досягає поставлених цілей і покращує свій фінансовий показник. Це клас інформаційних систем, центром філософії якої є клієнт, а основні напрями діяльності – підтримка ефективного маркетингу, продаж, обслуговування покупців. Слід зазначити, що CRM-система є інструментом і повноцінно реалізується лише при побудові загальної маркетингової стратегії підприємства.

1. Портер М. Конкуренция / М. Портер. – К. : Вільямс, 2000. – 495 с.
2. Жукова М. А. Менеджмент в туристском бизнесе / М. А. Жукова. – М. : КНОРУС, 2006. – 192 с.
3. Туватова В. Е. Повышение эффективности маркетинговой деятельности в гостиничном бизнесе / В. Е. Туватова // Маркетинг в России и за рубежом. – 2008. – № 1(63). – С. 92–98.
4. Шубин П. CRM для малого бизнеса / П. Шубин // IT-expert. – 2009. – № 11. – С. 19–22.
5. Чунг С. Развивающийся маркетинг / С. Чунг, М. Шерман // Вестник Мак-Кінсі. – 2007. – № 16. – С. 41–49.

6. CRM в фокусі колективного розуму українських і зарубіжних спеціалістів // Маркетинг і реклама. – 2006. – № 6 (118). – С. 24–35.
7. World Tourism Organization (WTO) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.world-tourism.org>.

Рецензенти:

Мойсеєнко В.І. – кандидат економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту та маркетингу Прикарпатського національного університету ім. В.Стефаника;

Криховецька З.М. – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Прикарпатського національного університету ім. В.Стефаника.

УДК 65.012.43“312”

ББК 65.049

Жаворонкова Г.В., Аранович Ю.В.

ШЛЯХ ВИВЕДЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ З “ХИТКОГО” СТАНУ В ЧАСИ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

Національний авіаційний університет,
Міністерство освіти і науки України,
03058, Київ,
пр-т Космонавта Комарова, 1

Анотація. Значний прорив у технологіях та інформаційній сфері спонукає підприємства орієнтуватися на нові джерела конкурентних переваг і створювати їх. Сучасний етап пов'язаний із зайняттям чільного місця серед складових динамічних порівняльних переваг науково-технічними досягненнями й інноваціями на всіх стадіях життєвого циклу продукту, починаючи від створення товару або послуги, через просування його від виробника до споживача.

Ключові слова: інновації, інвестиції, вищі навчальні заклади, науково-технічний потенціал, фінансово-економічна криза, фінансовий результат підприємств.

Annotation. A considerable breach in technologies and informative sphere induces pydpriemstva oriented on the new sources of competitive edges and create them. The modern stage is related to occupying of main place among the constituents of dynamic comparative advantages by scientific and technical achievements and innovations at all stages of life cycle of product, beginning from creation of commodity or favour, through advancement of him from a producer to the user.

Key words: innovations, investments, higher educational establishments, scientific and technical potential, finansovo-ekonomichna crisis, financial result of enterprises.

Вступ. У сучасних умовах інновації впливають як на економічне становище фірм, так і на соціально-економічну ситуацію в країні в цілому. Нововведення підвищують цінову й нецінову конкурентоспроможність товарів, конкурентний статус фірм. Економічний потенціал інновацій визначає особливу увагу вчених, менеджерів і державних діячів до проблем керування інноваційною діяльністю й формування інноваційної політики.

Окремі аспекти проблеми активізації інноваційної діяльності висвітлюються в роботах провідних вітчизняних учених: Д.С.Волоха, В.М.Толочкова, А.С.Немченко, О.П.Півень, Н.С.Пономаренка, М.М.Слободянюка, В.В.Страшного та ін. У зарубіжній економічній науці існує безліч робіт з дослідження різних аспектів інноваційної діяльності. При цьому важливе теоретичне й методологічне значення мають роботи

таких учених, як Й.Шумпетер – засновник економічної теорії інновацій, Г.Менш, К.Фримен, П.Друкер та інші. Разом із тим окремі аспекти даної проблеми вимагають подальшого дослідження. На сучасному етапі гальмування виробництва просування інноваційної продукції є одним із важливих заходів для виходу з фінансово-економічної кризи й одержання позитивного фінансового результату підприємствами України.

Постановка завдання. Метою дослідження є практичні рекомендації щодо доцільності використання інноваційної продукції на підприємствах України. Методи дослідження, які використовувалися в даній статті, є загальноприйнятими: діалектичний і системний методи наукового пізнання та методи, специфіковані потребами аналізу.

Результати. При формуванні української інноваційної системи особливе значення має облік декількох чинників.

1. Досвід останнього десятиліття показав, що нереально розраховувати на зарубіжні інвестиції в об'ємах, які дозволяють істотно вплинути на розвиток науки й технологій. Фінансово-економічна криза підтвердила ризик використання іноземного капіталу.

2. Внутрішній ринок України ще, як правило, не в змозі протистояти конкуренції багатьох зарубіжних товарів.

3. Недостатньо ефективне управління інноваційними процесами.

4. Відсутність реальної координації рішень, що приймаються, не дозволяє мати дійсно єдиної державної інноваційної політики й почати її реалізацію.

Університети США, як правило, не продають розроблені технології, а передають права на їх використання на основі патентних ліцензійних угод. У деяких наукоємних галузях промисловості частка патентів, що належать університетам, складає 18% (генна інженерія), 12% (молекулярна й мікробіологія), 11% (технологія надпровідності), 10% (фармакологія), 5% (роботи). Загальний об'єм інвестицій в інновації не має бути меншим від певної долі ВВП. Світова практика показує, що на підтримку науково-технічного комплексу країни необхідно виділяти бюджетні кошти в розмірі не менше 1% ВВП. Інакше неминуча деградація науково-технічного потенціалу. У США, Німеччині, Японії цей показник складає близько 3%, а у Великобританії і Франції – більше 2%. Рис. 1–3 підтверджують низьку активність як держави, так і підприємств в інноваційному процесі.

У розрізі фінансово-економічної кризи, проаналізувавши прибутки підприємств України, бачимо, що фінансовий результат підприємств від звичайної діяльності до оподаткування (крім малих, сільськогосподарських підприємств та установ, що утримуються за рахунок бюджету) за січень-квітень 2009 р. становив 8757,9 млн грн, або 22,4% від обсягу цього показника за січень-квітень 2008 р. Прибутковими підприємствами, частка яких у загальній кількості становила 53,9%, отримано 46905,9 млн грн прибутку, що на 12,4% менше, ніж за відповідний період 2008 р. Основна його частина сформована в промисловості (31,3%), операціях із нерухомим майном, оренді, інжинірингу та наданні послуг підприємцям (19,0%), фінансовій діяльності (18,0%), торгівлі, ремонті автомобілів, побутових виробів і предметів особистого вжитку (15,5%), діяльності транспорту та зв'язку (13,6%). Протягом січня-квітня 2009 р. збитково працювало 46,1% підприємств, що на 10,2 в. п. більше, ніж у січні-квітні 2008 р. Цими підприємствами отримано 38148,0 млн грн збитків, що у 2,6 раза більше, ніж за січень-квітень 2008 р. Найбільші суми збитків спостерігалися в: промисловості (14456,0 млн грн), фінансовій діяльності (11041,1 млн грн), торгівлі, ремонті автомобілів, побутових виробів і предметів особистого вжитку (5999,7 млн грн), операціях із нерухомим майном, оренді, інжинірингу та наданні послуг підприємцям (2136,4 млн грн), транспорті та зв'язку (1635,9 млн грн). Як бачимо, у сучасних обставинах підприємства України повинні усвідомити доцільність використання інновацій.

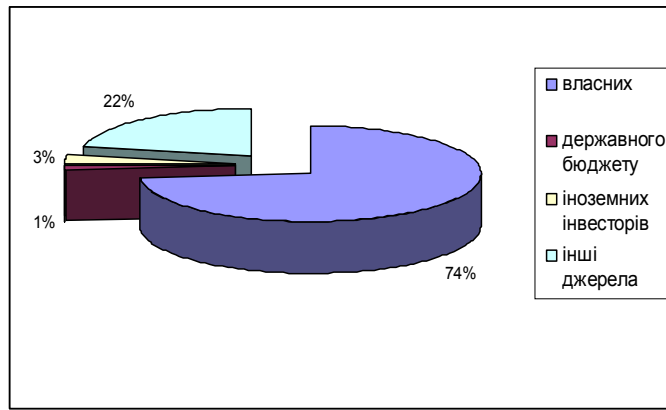


Рис. 1. Джерела фінансування технологічних інновацій у 2007 р.

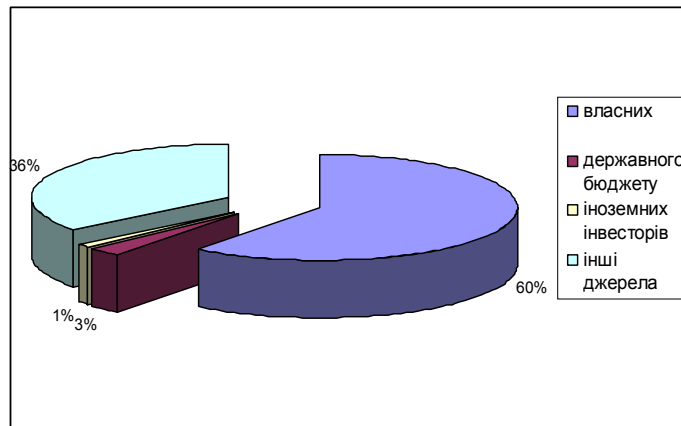


Рис. 2. Джерела фінансування технологічних інновацій у 2008 р.

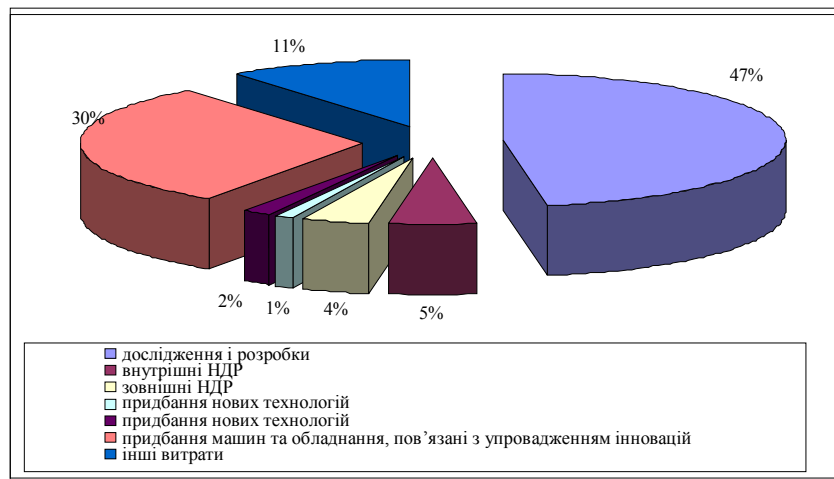


Рис. 3. Інноваційна активність підприємств України 2008 р.

Під впливом сучасних змін, тенденцій і процесів як у техніці, так і в економіці формуються нові потреби, які не можуть бути задоволені за рахунок наявних результатів діяльності українських підприємств. Виникають проблеми, вирішення яких можливе лише шляхом конструювання нових коштів і виробів, нових організаційних форм, тобто завдяки інноваційній діяльності, що й становить фундамент будь-якої інновації. Інноваційна діяльність підприємства спрямована насамперед на підвищення конкурентоспроможності продукції (послуг), що випускається. Для українських підприємств активізація інноваційної діяльності стає не тільки ключовим фактором успіху в конкуренції, але й умовою виживання на ринку. Модернізація технологій,

відновлення й модифікація товарних асортиментів, удосконалювання систем організації й керування дозволяють вітчизняним підприємствам адаптувати свою продукцію до вимог ринку, підтримувати необхідний рівень попиту, скорочувати витрати, стабілізувати й поліпшувати фінансово-економічні результати діяльності.

Висновки. Дослідження проблем організації інноваційної діяльності на підприємствах України дозволили виявити, що поряд із відсутністю діючих державних програм підтримки й фінансування інноваційних проєктів, дефіцитом власних оборотних коштів у підприємств упровадження нововведень найчастіше вимагає значно більших витрат, ніж очікувалося при ухваленні рішення про інновацію; потенційно ефективні нововведення не впроваджуються або впроваджуються зі значною затримкою. У цей час назріла необхідність створення механізму керування людським капіталом й інноваційними процесами вищими навчальними закладами, покликаною сформувати нову організацію – економічне середовище, сприятливу для прискореного створення нововведень і їхнього сприйняття виробництвом і ринком. Створення комплексу “освіта–наука–виробництво” означає:

- а) розвиток інтеграції за рівнями утворення, підвищення якості підготовки фахівців на основі наукової й інноваційної діяльності вчених і фахівців;
- б) інтеграцію вищих навчальних закладів і реального промислового сектора, де необхідно перетворювати результати наукових розробок у реальну наукомістку продукцію, тобто в товар, затребуваний ринком.

Місія сучасних науково-освітніх виробництв – прискорення адаптації українських підприємств до умов постіндустріальної економіки, що забезпечують:

- висококваліфіковані фахівці нового інтелектуально-креативного типу як особливий вид інноваційного продукту;
- інформаційна продукція – нові фундаментальні й прикладні розробки, програмна продукція;
- матеріальний інноваційний продукт – практична реалізація наукових розробок у вигляді затребуваної на ринку наукомісткої інноваційної продукції, у тому числі як міхурників системи або системних міхурників новотвори.

Реалізація механізму інноваційного процесу дає ряд переваг: практично на всіх етапах інноваційного процесу забезпечує необхідний рівень підготовки фахівців, єдність і близькість розроблювачів ідей, творців інновацій і виконавців, прискорює процес реалізації нововведень, дає можливість здійснення авторського нагляду й робить інноваційний процес більш результативним.

1. Закон України “Про інноваційну діяльність” : за станом на 25 березня 2005 р. / Верховна Рада України // Офіційний вісник України. – 2005.
2. Закон України “Про наукову і науково-технічну діяльність” : за станом на 28 груд. 2007 р. / Верховна Рада України // Офіційний вісник України. – 2008.
3. Шидловський А. К. Досвід та проблеми винахідництва і підтримки творчої діяльності в науці / А. К. Шидловський // Інтелектуальний капітал. – 2003. – № 3. – С. 5.
4. Жаров В. Ефективне використання інтелектуального потенціалу нації – шлях до економічного зростання держави / В. Жаров // Інтелектуальна власність. – 2004. – № 5. – С. 3–6.
5. Фонштейн Н. М. Продвижение технологического продукта на рынок / Н. М. Фонштейн, А. З. Пимонова. – М. : АПХ, 1998. – 312 с.
6. Кривицька Н. Ю. Механізм управління інноваційною діяльністю освітніх організацій : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. техн. наук: спец. 08.00.01 “Економічна теорія та історія економічної думки” / Н. Ю. Кривицька. – К., 2006. – 20 с.
7. Bradbury J. A. A. Product Innovation: Idea to Exploitation John Wiley & Sons, 1989 ; пер., обробка А. Сенина. – [Електронна версія, 2001]. – <http://technopark.al.ru/business/innovation/innovation.htm>
8. Donald G. Marguis / G. Donald ; пер., обробка А. Сенина // The Anatomy of Successful Innovation. – [Електронна версія, 2001] / <http://technopark.al.ru/business/innovation/innovation.htm>.

УДК 336.273.2

ББК 65.9(4УКР)29-5

Зянько В.В., Зянько В.В.

МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Вінницький національний технічний
університет,
Міністерство освіти і науки України,
21021, м. Вінниця, Хмельницьке шосе, 95,
тел.: 0432598053,
факс: 0432465772,
e-mail: vstu@vstu.vinnica.ua

Анотація: обґрунтовано необхідність і досліджено механізм розробки інноваційної стратегії підприємства, проаналізовано основні типи інноваційних стратегій та їх особливості, запропоновано заходи, які дозволяють підприємству реалізувати найефективнішу інноваційну стратегію ринкової поведінки.

Ключові слова: інновація, інноваційна діяльність, інноваційна стратегія, інноваційне підприємництво.

Annotation: necessity is grounded and the mechanism of development of innovative strategy of the enterprise is investigated. The basic types of innovative strategy and their features were analyzed. Also there have been offered the measures which allow the enterprise to realize the most effective innovative strategy of market behaviour.

Key words: innovation, innovative activity, innovative strategy, innovative business.

Вступ. Будь-яка економічна криза має свої негативи та позитиви. До позитивних її рис треба віднести сприяння й стимулювання оновлення економіки. Не є винятком і сучасна фінансово-економічна криза, яка, незважаючи на спричинені нею масові банкрутства фінансово-кредитних установ і підприємств по всьому світі, стимулює прискорення науково-технічного та технологічного прогресу, веде до загострення економічної конкуренції в умовах усезростаючого процесу глобалізації світової економіки. За таких умов підприємцеві недостатньо просто виробляти товар, що користується попитом на ринку. Аби не відстати від конкурентів, йому треба постійно й уважно стежити за появою нових технологій, обов'язково планувати їх упровадження на підприємстві, розробляти інноваційну стратегію своєї підприємницької поведінки, тобто план із визначення напрямів здійснення діяльності або ще конкретніше – план напрямів раціонального використання ресурсів на перспективу [1]. Адже в багатьох випадках аморфність програм і цільових настанов призводить до роз'єднання дій і втрати підприємством своїх потенційних можливостей. Правильно обрана й ретельно продумана інноваційна стратегія – запорука успішного розвитку підприємства. Вона забезпечує розширення збуту продукції на внутрішньому й зовнішньому ринках, посилює конкурентні позиції підприємства, його здатність протистояти фінансовим та економічним викликам сьогодення.

Постановка завдання. Мета статті – запропонувати заходи, які дозволять підприємству виробити ефективну інноваційну стратегію поведінки на сучасному ринку. Це передбачає дослідження механізму розробки інноваційної стратегії підприємства й основних типів інноваційних стратегій і їх особливостей.

Результати. Економічна стратегія загалом та інноваційна зокрема розробляється для того, щоб отримати якомога чіткіше уявлення про майбутній розвиток організації. Її розробка потребує активного використання системного підходу, який забезпечує складній організації певну збалансованість і загальний напрям розвитку [2]. Починається розробка стратегії з визначення основних довгострокових цілей і завдань орга-

нізації, обрання напрямку дій і розподілу ресурсів, необхідних для досягнення поставлених цілей [3]. Її формування передбачає розробку комплексу взаємопов'язаних і виважених економічних дій, спрямованих на зміцнення конкурентоспроможності підприємства (організації) та досягнення конкурентних переваг на ринку. Здійснення таких дій повинно забезпечити життєздатність організації й виживання в умовах середовища, що постійно змінюється. Тому розробка стратегії розвитку підприємства виступає одним з основних засобів організації його ефективної господарської діяльності й головним орієнтиром, якого підприємство прагне досягти. Водночас вона відображає і ті спонукальні мотиви й інтереси, які визначатимуть подальшу діяльну активність суб'єктів, що прагнуть реалізувати розроблену стратегію і домогтися успіху.

Розробка інноваційної стратегії є завданням не з простих, вимагає залучення великої кількості висококласних спеціалістів з маркетингу, менеджменту, фінансів, які добре знають специфіку виробничої діяльності підприємства. В умовах ринкової економіки розробляти стратегію, як правило, починають з дослідження чинників, що впливають на величину, обсяг і характер попиту на інноваційну продукцію підприємства. Це певною мірою допомагає підприємцеві виявити перспективи пропозиції інноваційних товарів, спрогнозувати розвиток необхідної виробничої бази та розробити стратегічний план випуску інноваційної продукції, виходячи з реальних виробничих можливостей підприємства та врахування умов зовнішнього середовища. Останнє передбачає ґрунтовне вивчення сильних і слабких сторін конкурентів і порівняння результатів їх діяльності з власними досягненнями, усебічний аналіз загальноекономічних, політичних і соціальних чинників зовнішнього середовища, що мають вплив на діяльність підприємства, включаючи технологічні, екологічні зміни, зміни демографічної ситуації, освітнього рівня та ін.

Виходячи з розуміння, що в сучасному світі економічна та політична ситуації швидко змінюються, інноваційна стратегія розвитку підприємства повинна розроблятися так, щоб при необхідності її можна було оперативнo модифікувати чи обрати іншу, не відступаючи від кінцевої мети. Тому формулювання кінцевої мети організації (підприємства) набуває дуже важливого значення й через це, напевне, саме з неї, а не з аналізу чинників впливу на попит на продукцію підприємства, слід розпочинати розробку інноваційної стратегії. Хоч остаточна стратегічна мета формується з урахуванням як основного напрямку економічного розвитку підприємства, визначити який якраз допомагає аналіз вищезгадуваних чинників попиту, так і з урахуванням існуючих традицій і принципів, за якими підприємство будує економічні відносини зі своїми партнерами, конкурентами й споживачами. Мета має бути сформульована просто, зрозуміло для всіх і виражатися в конкретних економічних показниках. Так підприємцеві буде легше доводити до працівників фірми завдання, виконання яких забезпечуватиме досягнення мети.

У принципі головні завдання виробничої діяльності підприємства зрозумілі й без цього: це – прагнення до рентабельності (принаймні основного виду діяльності) та зміцнення ринкових позицій. Тому навіть якщо кінцева мета ще не набула чітко окреслених рис, очевидним є те, що при розробці стратегії обов'язково треба планувати збільшення продуктивності праці, раціональніше використання людських ресурсів, упровадження нових технологій чи вдосконалення існуючих виробничих потужностей, спорудження виробничих площ, покращення організаційної структури, поліпшення соціальної сфери підприємства та ін. Усі завдання повинні бути конкретними, реальними, не суперечити одне одному. Термін виконання кожного завдання має бути визначений певними часовими рамками й контролюватися менеджерами.

Після ретельного аналізу ринкової ситуації, визначення основних цілей і завдань їх досягнення підприємець підходить до вибору типу інноваційної стратегії. На цьому

етапі знову треба дослідити багато різних чинників, зокрема: забезпеченість підприємства фінансовими й матеріальними ресурсами; кадровий потенціал; частку ринку, яку контролює підприємство; доступність підприємства до сировинних ресурсів; ринкові позиції основних конкурентів.

Щоб мати успіх упродовж тривалого періоду, підприємство повинно бути забезпечене фінансовими ресурсами, достатніми для виготовлення виробу в обсязі, який відповідає потребам ринку. Це передбачає розробку фінансової стратегії, яка займає особливе місце в системі інноваційного стратегічного планування. У завдання цієї стратегії входить оптимізація основних та оборотних засобів, формування й розподіл прибутку, ведення грошових розрахунків, розробка інвестиційної й інноваційної політики. Остаточно напрям здійснення інноваційної діяльності визначається з урахуванням фінансових можливостей підприємства.

Отже, обраний тип інноваційної стратегії повинен відповідати як виробничим, так і фінансовим можливостям підприємства.

Фінансова стратегія виступає також одним із найважливіших елементів при розробці інвестиційної й інноваційної конкурентоздатної стратегії, основою, що визначає поведінку підприємця при виборі ним способу ресурсного забезпечення господарської діяльності.

Дієвість і конкурентоздатність стратегії підприємства залежать від його виробничих, фінансових і маркетингових можливостей. Сперечатися щодо того, який компонент інноваційної стратегії – фінансовий, виробничий чи збутовий має першочергове значення для успіху організації, немає сенсу. Адже кожна із цих стратегій служить для забезпечення стабільної діяльності фірми.

Окрім забезпеченості фінансовими й матеріальними ресурсами, кадрами, при виборі типу інноваційної стратегії підприємець повинен урахувати й інші важливі чинники:

– визначити рівень допустимого ризику для кожного прийнятого рішення. При цьому треба брати до уваги й те, як реалізація інноваційного проекту відобразиться на морально-психологічному кліматі колективу. Відбір проектів з високим ступенем ризику, особливо якщо вони потребують великих інвестицій, небажаний у компаніях, де керівництво відрізняється високим рівнем неприйняття ризику. Це стосується в основному ризику комерційного, а не технічного, оскільки останній можна обмежити, наприклад, звуженням сфери НДДКР. Процес планування науково-дослідної роботи обов'язково включає кількісну оцінку усвідомленого ризику, хоч було б помилкою думати, що плануючи можна передбачити будь-яку випадковість. Ризик, властивий портфелю НДДКР, часто відображає позицію підприємства: якщо воно дотримується наступальної стратегії, то припускає більший ризик, якщо захисної, то допустимий ризик дещо менший. Але не завжди рівень підприємницького ризику визначається вибраною інноваційною стратегією, інколи, навпаки, ставлення керівництва підприємства до ризику визначає вибір тієї чи іншої стратегії інноваційної діяльності. Так, наприклад, наступальна стратегія пов'язана з великим ризиком, зате керівництво може обрати її саме тому, що вона обіцяє і чималий потенційний прибуток;

– визначити час, який знадобиться для реалізації інноваційної ідеї, включаючи дату початку втілення інноваційного проекту в життя. Виграш у часі дає багато переваг і забезпечує вагомі можливості в умовах інтегрованого розвитку світової економіки.

Виходячи з вищеназваних чинників і досліджень, підприємство організовує розробку найефективнішої інноваційної стратегії.

В економічній науковій літературі переважно аналізуються запропоновані все-світньо відомим економістом Х.Фріменом [4] типи інноваційних стратегій підприємства: наступальна, захисна, імітаційна, залежна, традиційна, “за нагодою”. Деякі економісти до них додають ще авангардну стратегію.

Дослідження показують, що наступальний (агресивний) тип інноваційної стратегії поведінки часто обирають ті підприємства, чия діяльність базується на засадах “підприємницької конкуренції”, і які виходять на ринок з товарами, що відрізняються від інших принципово новими споживчими якостями. Такий вибір дозволяє підприємцеві зберегти панівне технічне й ринкове лідерство, але й передбачає проведення інтенсивних самостійних розробок нової продукції, яка повинна відповідати кращим світовим зразкам. Щоб бути серед “найспритніших серед найкращих”, підприємцеві треба бути добре обізнаним з останніми світовими досягненнями в галузі науки й технологій, зокрема тієї сфери, у якій підприємство здійснює свою діяльність. Агресивна інноваційна стратегія вимагає активної участі в інформаційному просторі країни й світу, широкої співпраці підприємця з провідними консультантами, ученими, організаціями й інституціями, що займаються дослідженнями в тій сфері, у якій діє підприємство. Над створенням і впровадженням інновації мають енергійно працювати всі співробітники організації, адже фактично марно сподіватися, що необхідна інформація чи інновація в уже завершеному вигляді надійде на підприємство із зовнішнього середовища. У кращому разі така інновація може з’явитися у вигляді “креслення” чи дослідного зразка. У більшості випадків наступальної стратегії дотримуються великі інноваційні фірми (корпорації), що диверсифікують свою діяльність. З метою ефективного реалізації обраної стратегії корпорація часто створює спеціальний підрозділ, який займається лише дослідженнями та розробками й відіграє в корпорації основну роль. Завдання цього підрозділу полягають у генеруванні необхідної наукової та технічної інформації стосовно сторонніх базових досліджень, а також у здійсненні інтенсивних власних розробок з метою впровадження у виробництво нової технології раніше за інші підприємства. Тому підприємства, що дотримуються наступальної інноваційної стратегії, називають локомотивами технологічного розвитку. Це такі відомі компанії, як Dupon, Microsoft, АКБ ім. Антонова та ін.

Історія науково-технічного розвитку свідчить, що обирати наступальну інноваційну стратегію наважуються головним чином лише окремі високо-інноваційні фірми. На заваді цьому стають такі фактори, як випадковість і великий ризик. Прикладами успішної реалізації цього типу інноваційної стратегії є виробництво напівпровідників, синтетичного волокна, телевізорів, комп’ютерів тощо. Набагато більша кількість інноваційних фірм дотримується захисної (оборонної) стратегії.

Метою захисної стратегії поведінки підприємства є, по-перше, закріплення на ринку вже досягнутої ним позиції, а по-друге, вихід на нові ринки на основі опанування новітніми технологіями, що вперше були створені іншими підприємствами. При цьому підприємству для досягнення успіху недостатньо просто імітувати інноваційний продукт, необхідно його істотно поліпшити, додавши йому нові, у порівнянні з базовою інновацією, споживчі властивості. Підприємства, що дотримуються захисної інноваційної стратегії, намагаються якнайшвидше запатентувати інновацію, щоб захистити її від конкуренції та появи на ринку товарів-субститутів. Для розширення ринку збуту підприємства, що обрали цей тип інноваційної стратегії, активно займаються рекламною діяльністю, формують розгалужений сервіс і технічне обслуговування тощо, багато уваги надають навчанню персоналу. Щоб не допустити проникнення на існуючий ринок нових організацій з аналогічними товарами, функціонуючі підприємства часто вдаються до об’єднання своїх зусиль у боротьбі з конкурентами, сформувавши, наприклад, олігополістичний ринок з продуктовою диференціацією. Тип захисних інно-

ваційних стратегій дуже часто обирають підприємства, що діють у високорозвинених країнах світу. Таким підприємствам, як і тим, що наслідують наступальну інноваційну стратегію розвитку, притаманний високий рівень дослідницької активності, здійснення довгострокового планування своєї фінансово-господарської діяльності. Для заняття інноваційною діяльністю великі підприємства, як правило, створюють спеціальний підрозділ.

Підприємства із захисною інноваційною стратегією займають позиції поряд чи трохи позаду наступальних фірм, аналізуючи досягнення й помилки останніх. У більшості випадків захисна стратегія ненабагато відрізняється від наступальної, і підприємства, що її дотримуються, також належать до розряду високотехнологічних і високоінноваційних.

Імітаційна стратегія застосовується здебільшого підприємствами, яким не вдається бути піонерами в просуванні на ринок нововведень. Такі підприємства у більшості випадків просто копіюють основні споживчі властивості нововведень інноваційних фірм-лідерів і новаторів, купуючи ліцензію на виробництво певного продукту, або, якщо є достатньо технологічних знань, імітуючи таку інновацію. Але для успіху на ринку таке підприємство повинно мати певні переваги у виробництві аналогічної продукції порівняно з фірмами-піонерами. Такими перевагами, як правило, є: зниження вартості продукції, завдяки залученню дешевої робочої сили чи місцевих природних ресурсів, використання вже існуючих виробничих потужностей у новому призначенні та ін. Міжнародний досвід свідчить, що імітаційна стратегія є вдалою за значної державної підтримки та захисту вітчизняних підприємств-інноваторів. Це пояснюється тим, що перші кроки навіть вдалої імітації товару можуть бути економічно неефективними внаслідок малого ефекту від масштабу виробництва. Тому збереження на цьому етапі хоча б національного ринку для таких підприємств має велике значення. Проте захист державою підприємств-інноваторів не означає дозволу підвищувати ринкову ціну на імітаційний інноваційний продукт і не повинен призвести до погіршення дизайну та технологічності такого товару. Імітаційна стратегія передбачає додавання технічних, економічних і споживчих якостей до оригіналу, тоді вона буде вдалою. Виходячи з вищесказаного, для цього типу стратегії можна сформулювати такі основні вимоги: наявність на підприємстві кваліфікованого науково-технічного персоналу, спроможного не тільки опанувати, а й удосконалювати технологічну інновацію; знання кон'юнктури відповідних ринків; уміння виявляти успіхи та невдачі фірм-піонерів; можливість виходу до світового інформаційного простору.

Імітаційна інноваційна стратегія є одним із способів підвищення наукомісткості українського товаровиробника й може сприяти підвищенню потенціалу підприємства, зміцненню його ринкових позицій. Успішний приклад такої стратегії демонструє ряд українських маслоекстракційних заводів, які, скориставшись тим, що на соняшникове зерно встановлена висока ставка ввізного мита, придбали за ліцензією технологію виробництва та фасування олії і, завдяки використанню дешевої сировини, досягли помітних позитивних економічних результатів діяльності. Але така стратегія може бути й невдалою, а однією з найбільш поширених причин невдачі є недостатня увага керівництва підприємства до вивчення кон'юнктури ринку. Так, запорізький завод "АвтоЗАЗ-Daewoo" наприкінці 90-х років ХХ ст. зіткнувся з великими труднощами в збуті нових моделей автомобілів, основною причиною чого стало зниження платоспроможності українського споживача внаслідок обвалу на фінансовому ринку в 1998 р.

Якщо імітаційну стратегію обирає більшість корпорацій, то залежна здійснюється переважно малими інноваційними фірмами, які мають тісні коопераційні технологічні зв'язки з великою компанією й успіх яких багато в чому залежить від вимог останньої. Підприємства такого типу поширені в капіталомістких галузях, сфері послуг (зокрема,

сервісному бізнесі), у просуванні продукції на нові ринки. Ринковий успіх таких малих підприємств прямо залежить від успішної реалізації на ринку продукту головної компанії. Характер технологічних змін теж залежить від політики фірм, що виступають як “батьківські” в коопераційних технологічних зв’язках. “Залежні” фірми не роблять самостійних спроб змінити свою продукцію, оскільки її параметри визначаються вимогами, які диктуються головною фірмою. Для України саме тип залежної інноваційної стратегії є найпоширенішим у зв’язку з тим, що багато світових лідерів нової технології приходять до нас саме завдяки створенню місцевих фірм-субвиробників, які постають комплектуючі вироби для продукції – новинки головної компанії. При цьому “батьківські” фірми можуть бути як агресивними інноваторами, так і “захисниками” чи “імітаторами”. У будь-якому разі через залежну інноваційну стратегію малі фірми отримують нагоду брати активну участь у світовому інноваційному процесі.

Стратегією підприємства без прикметника “інноваційна” називають традиційну стратегію. Дотримуючись її, підприємство зовсім не прагне до технологічних змін. Тому вважатися інноваційною традиційна стратегія може лише в сенсі свідомої відмови підприємства від оновлення продукції на основі ретельного аналізу ринкової ситуації та становища конкурентів. Підприємство, що дотримується традиційної стратегії, упевнене в сталості ринку та стабільності споживчих переваг, однак його керівництво повинно розуміти, що, урешті-решт, “життєвий цикл” традиційної продукції наблизиться до завершення. Це особливо стосується нашого швидкоплинного часу, коли темп змін у, здавалося б, найбільш звичайних речах просто вражає. І все ж, обираючи традиційну стратегію, підприємство не зовсім позбавляє себе інноваційної поведінки, адже при цьому воно вдосконалює якісь параметри цієї продукції, хоча б сервіс її реалізації, яскравим підтвердженням чого є розвиток ресторанного й готельного сервісу.

Ознакою стратегії “за нагодою” є відсутність власної науково-технічної діяльності. Ця стратегія характеризує тип поведінки підприємства в довгостроковому періоді, який пов’язаний з відповідями його керівництва на зовнішні сигнали ринку й інституційного середовища. Стратегія “за нагодою” потребує швидкого опанування екзогенних факторів розвитку, тобто використання інформації й тих можливостей, що виникають у зовнішньому середовищі підприємства. Таку поведінку ще називають “стратегією ніші”, оскільки при цьому перевага підприємства полягає в знаходженні особливого місця на існуючих ринках товарів і послуг, шукаючи ринкові ніші, що мають свого споживача з нетиповим, але зі значущим різновидом потреб. Саме із цього типу стратегії починають фірми й країни, які намагаються швидко вийти на світові ринки, використовуючи свої традиційні можливості. Можна сказати, що інерційно таку стратегію використовує й Україна. Але керівництву підприємства треба розуміти, що стратегія “за нагодою” має сенс лише тоді, коли за нею будуть кроки до інших стратегій. Без такого розуміння цей тип стратегічної поведінки є, на нашу думку, безперспективним.

Нарешті, авангардну інноваційну стратегію застосовують корпорації, що мають сильні ринкові й технологічні позиції. Її обирають, в основному, компанії, які мають дуже гарну репутацію в споживачів, завдяки чому їм не потрібно витратити багато зусиль для забезпечення достатнього попиту на пропоновані ними нові товари.

Висновки. Отже, реалізувати будь-який тип інноваційної стратегії підприємець спроможний лише за наявності достатніх для цього фінансових ресурсів. Навряд чи доцільно підприємству, у структурі якого значну частку становлять позичені кошти, обирати наступальну інноваційну стратегію поведінки. Для реалізації як цієї, так і оборонної інноваційної стратегії потрібно, щоб на підприємстві переважав власний капітал, у структурі власних коштів значну частку займали амортизаційні відрахування. Якщо серед позичених ресурсів суттєва частка належить державному кредиту чи бю-

джетному фінансуванню, то можна припустити, що підприємство в змозі реалізувати лише імітаційну інноваційну стратегію. Але якщо значна частка позичених коштів припадає на комерційну форму кредиту, то, імовірно, підприємству слід дотримуватися залежної інноваційної стратегії діяльності. Цей тип поведінки найбільше підходить підприємствам, що здійснюють інноваційну підприємницьку діяльність на основі зовнішньої організації, при якій між сторонами укладаються контракти та розміщуються замовлення на створення чи освоєння інновації, або підприємствам, які для реалізації інноваційного проекту мають змогу залучити венчурний капітал.

Отже, формування інноваційної стратегії підприємства – складний творчий процес, що вимагає високої кваліфікації всіх виконавців, потребує проведення широкого спектра досліджень і оцінювання альтернативних варіантів рішень, які найбільше відповідають іміджу й завданням організації. Для розробки та здійснення інноваційної стратегії необхідні висококваліфіковані спеціалісти – сучасні менеджери, підприємці, які здатні забезпечувати інноваційний розвиток, працювати на підприємницьких принципах.

1. Ковтун О. І. Стратегія підприємства : підручник / О. І. Ковтун. – Львів : Новий Світ–2000, 2009. – 680 с.
2. Лихота У. П. Фінансова стратегія управління підприємством / У. П. Лихота // Фінанси України. – 2001. – № 2. – С. 86–88.
3. Страхование финансовых гарантий (по материалам США) ; [пер. с англ.]. – М. : Общество “АННИ”, 1992. – 104 с.
4. Freeman C. The Economics of industrial innovation / C. Freeman. – The MIT Press, 1982.

УДК 336.71: 334 (477)

ББК 65.26

Гльїна К. О.

АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Львівський національний університет
імені Івана Франка,
Міністерство освіти і науки України,
79000, м. Львів, просп. Свободи, 18,
тел.: 0322394168, 2743068,
e-mail: edean@franko.lviv.ua

Анотація. Досліджується фінансовий потенціал забезпечення інноваційного підприємства та з'ясовуються причини незацікавленості вітчизняних підприємств у фінансуванні інноваційної діяльності. Визначається, у якому обсязі підприємствам доцільно залучати позикові кошти для здійснення інноваційної діяльності. Розглядаються можливі заходи щодо подолання кризової ситуації та забезпечення інноваційного розвитку українських підприємств.

Ключові слова: інновація, інноваційний розвиток, фінансовий потенціал, фінансові ресурси, інвестиції.

Annotation. Financial potential of providing of innovative enterprise is probed. Reasons of unfinancing of innovative activity are found out. The expedient volume of loans is determined for innovative activity. The possible measures of overcoming of crisis situation and providing of innovative development of the Ukrainian enterprises are examined.

Key words: innovation, innovative development, financial potential, financial resources, investments.

Вступ. Сьогодні в Україні склалася двояка ситуація: з одного боку, глобалізаційні процеси ставлять вимоги забезпечувати високу конкурентоспроможність продукції вітчизняних виробництв, а отже, підприємства, щоб вижити, змушені постійно вдосконалювати свої технології, а з іншого, – унаслідок кризових явищ і не виваженої політики держави в інноваційній сфері вони фактично нехтують інноваціями.

В умовах кризи, щоб мати змогу інноваційно розвиватися, тобто реалізовувати інноваційні проекти, підприємство повинно перш за все володіти достатніми коштами. Цю його здатність можна оцінити шляхом аналізу фінансового потенціалу забезпечення інноваційної діяльності.

У статті зроблена спроба з'ясувати, чим викликана така “інноваційна пасивність” українських господарюючих суб'єктів і як можна її подолати.

Дослідженню інноваційного потенціалу фірми приділяли увагу багато вчених. Проте цілковитої одностайності в їхніх наукових доробках немає. Зокрема, питання інноваційного потенціалу досліджували В.А.Верба, А.В.Гриньов, О.К.Добикіна, В.О.Калишенко, С.В.Касьянюк, І.Л.Коленський, І.В.Новикова, В.С.Рижков, В.Г.Чабан, Л.І.Федулова, А.А.Харін та ін.

Щодо поняття потенціалу підприємства існують різні позиції, однак більшість науковців схильні, усе-таки, під ним вбачати ресурсне забезпечення [1, с.6; 2, с.676]. Проте, на нашу думку, інноваційний потенціал – це не тільки обсяг наявних ресурсів, а й сукупність можливостей їх ефективного використання.

Постановка завдання. Для проведення операційної діяльності та реалізації інноваційних проектів в майбутньому підприємства потребують фінансових ресурсів. Однак при цьому важливо не просто нагромадити необхідні кошти, створивши певний інноваційний фонд. Треба вибрати найефективнішу політику фінансового забезпечення, завдяки якій буде сформовано оптимальну структуру капіталу. Це означає вибрати таке співвідношення фінансових джерел, за якого досягатиметься економія витрат фірми в порівнянні з альтернативними варіантами. Отже, потрібно сформуванати такий капітал, ціна якого буде мінімальною для підприємства. Можливості формування дешевого капіталу для потреб підприємства називаємо потенціал фінансового забезпечення.

Мета статті – дослідження ціни капіталу інноваційних підприємств, іншими словами, їхнього фінансового потенціалу забезпечення.

Результати. Часто на практиці фірми не завжди володіють достатніми коштами для забезпечення своєї основної діяльності чи фінансування нових проектів. Тому вони змушені звертатися до зовнішніх джерел фінансового забезпечення. Російські вчені Г.С.Староверова, А.Ю.Медведев, І.В.Сорокіна зауважують, що “внутрішні та зовнішні джерела фінансування складають так званий потенціал фінансування, який показує реальні можливості господарюючих суб'єктів здійснювати інвестиції в ті чи інші проекти, що забезпечують грошові надходження протягом визначеного періоду часу” [3, с.263]. Як бачимо, основний акцент у визначенні потенціалу тут зроблено на джерелах та обсягах ресурсів. Проте для підприємства надзвичайно важливою є проблема співвідношення власних і залучених ресурсів та їх ціна. При цьому середньозважену ціну капіталу можна визначити за загальновідомою формулою:

$$WACC = r_{BK} \cdot d_{BK} + r_{PK} \cdot (1-T) \cdot d_{PK}, \quad (1)$$

де WACC – середньозважена ціна капіталу; r_{BK} – ціна власного капіталу; d_{BK} – частка власного капіталу; r_{PK} – ціна позикового капіталу; T – ставка податку на прибуток; d_{PK} – частка позикового капіталу.

Зазначимо, що інноваційне підприємство може фінансуватися як за рахунок власного, так і позикового капіталу (залученого й позиченого). Питання полягає в тому, яке співвідношення обрати при поєднанні цих джерел.

Зокрема, коли фірма використовує позичені кошти, то, зрозуміло, що їх вартістю є ставка відсотка, яку буде сплачено за користування кредитом ($R_{кр}$). При цьому підприємства для аналізу можуть використовувати як граничну ставку, так і середню поточну ставку позики. Однак проценти за користування кредитом не оподатковуються, тому для розрахунку середньозваженої ціни капіталу цю ставку ми повинні зменшити на економію на податках, тобто помножити на $(1-T)$, де T – ставка податку на прибуток [4, с.354–356].

Аналізуючи ситуацію, постає й питання, у якому випадку варто звертатися до позичкових джерел і до якої міри їх залучати. Звісно, у цьому разі важливо звертати увагу на індикатори фінансової стійкості компанії. А також розглядати позику потрібно з позицій аналізу дії фінансового лівереджу (важеля). З.Боді, А.Кейн, А.Маркус у книзі “Принципи інвестицій” при аналізі рентабельності капіталу (ROE) вказують на взаємозв’язок між рентабельністю капіталу (ROE), рентабельністю активів (ROA) і фінансовим важелем. Такий взаємозв’язок виражається формулою [5, с.662–664]:

$$ROE = (1 - T) \cdot (ROA + (ROA - r_{пк}) \cdot \frac{ПК}{ВК}), \quad (2)$$

де T – ставка податку; $ПК$ – позичені кошти; $ВК$ – власний капітал; $r_{пк}$ – ставка позики; ROE – рентабельність капіталу; ROA – рентабельність активів.

Із цього співвідношення вчені роблять такі висновки: якщо $ROA =$ процентній ставці залучення або позичені кошти=0, то ROE буде рівним одиниці за мінусом ставки податку, помноженої на коефіцієнт ROA ; якщо ROA буде вищим, ніж процентна ставка, то ROE збільшиться на величину тим більшу, чим більшим буде співвідношення позичених коштів до власних; якщо ж ROA буде меншим, ніж процентна ставка залучення коштів, то ROE зменшиться на величину, яка залежатиме від співвідношення позичених коштів і власного капіталу.

Отже, позикові кошти доцільно залучати доти, доки ROA буде вищим, ніж процентна ставка залучення.

Якщо ж керівництво прийме рішення не залучати зовнішні кошти, у такому разі потрібно врахувати той факт, що власний капітал також має свою ціну. Що стосується ціни власного капіталу для компанії, то вона визначається дохідністю акцій акціонерів [6]. Для розрахунку ціни власного капіталу більшість зарубіжних компаній використовують модель оцінки капітальних активів (англійська аббревіатура – $CAMP$). Ціна власного капіталу за методикою $CAMP$ обчислюється за формулою [7, с.117]:

$$r_{вк} = r_{баз} + \beta \cdot (r_{ринк} - r_{баз}) + S_1 + S_2 + C. \quad (3)$$

У цьому виразі $r_{баз}$ – це безризикова ставка дохідності (найчастіше використовується ставка державних цінних паперів, також може бути використано дані аналітичних видань).

Коефіцієнт “бета” (β) – це систематичний ризик. Він показує регресійну залежність між дохідністю власної акції й середньою дохідністю на ринку капіталу. Якщо систематичний ризик дорівнює 1, то ступінь ризику акціонерів буде таким самим, як і на фондовому ринку в цілому. Коефіцієнт “бета” менший за 1 свідчить про меншу ризикованість акцій даної компанії, ніж у цілому на фондовому ринку. І, відповідно, якщо “бета” більший за 1, то вкладення в дане підприємство буде ризикованішим, ніж на ринку [8, с.173].

Т.В.Момот цілком справедливо зазначає, що премія за ризик залежить від трьох чинників: стабільності економіки країни, політичного ризику (політична нестабільність легко переходить у нестабільність економічну), структури фінансового ринку (премія

за ризик буде збільшуватися в міру того, наскільки малі й ризикові фірми розмістяться в лістингу).

Не можна оминати увагою й той факт, що коефіцієнт “бета” може розраховуватися двома способами. Традиційно його розраховують:

$$\beta = \frac{\rho \cdot \delta_k}{\delta_m}, \text{ де } \rho - \text{ кореляція між доходом від цінних паперів компанії і ринковою}$$

ставкою доходу; δ_k – середнє квадратичне відхилення доходу від цінних паперів компанії; δ_m – середнє квадратичне відхилення доходу від цінних паперів на ринку [8, с.173].

Другий спосіб обрахунку “бета” базується на трьох величинах: циклічності виробництва, операційному лівереджі, фінансовому лівереджі [7, с.123–124].

Коефіцієнт “бета” буде тим більший, чим чутливіший бізнес до ринку. Якщо підприємство має кілька напрямів діяльності, то “бета” визначатиметься як середньозважене β різних видів діяльності.

Отже, підсумовуючи вищесказане, можна зробити висновок, що для інноваційного підприємства в Україні коефіцієнт β буде досить високим. Адже політична ситуація в нашій державі характеризується постійними потрясіннями. Це, звісно, негативно впливає на економіку держави, яка й без того не є потужною. Кризові явища завдали нищівного удару фондовому ринку, який тільки нещодавно почав розвиватися.

Стосовно другого способу розрахунку даного коефіцієнта, то потрібно сказати, що інноваційний бізнес сам по собі дуже ризиковий, і ринкова нестабільність у цьому випадку може виявитися для нього фатальною. А операційний лівередж для інноваційного підприємства завжди знаходиться на відносно високому рівні через високі постійні затрати (на НДДКР, оплата праці наукового персоналу тощо). Раніше вважалося, що β визначається як середнє з різних видів діяльності підприємства, тобто інноваційна діяльність у будь-якому разі призведе до зростання ризикованості.

Щодо $r_{\text{ринк}}$, то це середній дохід фондового ринку. Вираз ($r_{\text{ринк}} - r_{\text{баз}}$) відображає премію за ризик, яку потребує ринок. Така премія визначається за історичними даними.

У формулі (3) показники S_1 і S_2 відображають премії за ризик вкладень коштів у малі компанії й в окремі підприємства відповідно. Вони залежать від платоспроможності досліджуваних компаній, а також від характеру й особливостей їх діяльності. Зрозуміло, що для інноваційних підприємств такі ставки будуть високими.

Показник C відображає ризик, що характерний певній країні. Для його визначення користуються довідником International Country Risk Guide [7, с.125].

Проте деколи застосування методу САМР викликає певні труднощі: 1) визначаючи безризикову ставку, невідомо, яку ставку обрати – по довгострокових чи короткострокових цінних паперах; 2) неможливо достовірно спланувати майбутній коефіцієнт “бета” компанії; 3) недостатньо інформації для визначення премії за ризик, яку потребує ринок. Усе це призводить до того, що аналітики з метою визначення ціни власного капіталу можуть використовувати суб’єктивну процедуру, яка полягає в додаванні премії за ризик у певному розмірі до процентної ставки на довгостроковий борг цієї компанії. І, як зазначає Є.Ф.Бріггем, “тому фірми з вищим ступенем ризику та з високими процентними ставками по боргу будуть мати вищу вартість акціонерного капіталу” [4, с.360].

Зрозуміло, що чим менша ціна капіталу фірми (тобто $WACC \rightarrow \min$), тим більшим буде її потенціал фінансового забезпечення.

Як видно з проведеного аналізу, за даних умов у нашій державі займатися інноваційною діяльністю дуже дорого. Позикові кошти посилюють фінансову залежність підприємства й знижують його фінансову стійкість. До того ж фінансові установи неохоче виділятимуть кошти для кредитування інноваційної діяльності, а якщо й

приймуть таке рішення, то ставка за користування кредитом буде дуже високою. Теперішній кризовий стан економіки також негативно впливає на таке кредитування.

Щоб вийти із цього положення, як показує практика, для інноваційної діяльності підприємства використовують власні кошти. Однак через невпевненість в успіху, що притаманна інноваційній діяльності, і нестабільність умов господарювання вартість власного капіталу, що використовують компанії для інноваційної діяльності, є дуже високою. І, як наслідок, вітчизняні підприємства фактично нехтують інноваційним розвитком.

На сьогодні вирішення даної проблеми можна знайти, розглядаючи різноманітні варіанти залучення коштів з інших джерел, які допоможуть здешевити капітал. Це може бути пряма (поворотна чи безповоротна) державна фінансова допомога, фінансування з венчурних фондів, інтенсивне використання залучених коштів (кредиторська заборгованість) тощо. Потрібно зазначити, що залучені кошти для підприємства майже безкоштовні, якщо, звісно, не була передбачена певна система знижок для контрагентів, які вчасно повертають свою кредиторську заборгованість. У такому випадку фірма, що зволікає з погашенням, може втратити знижку. Також страждатиме й репутація такої фірми.

Існують моделі, за якими можна обрати оптимальну структуру капіталу, проте вони є досить складними. При прийнятті рішення стосовно капіталу одним з найважливіших параметрів має слугувати баланс між ризиком, який несе підприємство, і його прибутковістю. Застосування фінансового лівереджу зменшує загальні витрати завдяки нижчій вартості позикового капіталу, проте позика може стати ударом по фінансовій стійкості компанії.

І.О.Бланк указує на основні фактори, які визначають структуру капіталу. До них належать: галузеві особливості операційної діяльності підприємства, стадія життєвого циклу підприємства, кон'юнктура товарного ринку, кон'юнктура фінансового ринку, рівень рентабельності операційної діяльності, коефіцієнт операційного лівереджу, відношення кредиторів до підприємства, рівень оподаткування прибутку, фінансовий менталітет власників і менеджерів підприємства, рівень концентрації власного капіталу [9, с.237–240].

Як зазначає американський економіст, автор книги “Техніка фінансового аналізу” Е.Хелферт, багато досліджень показують, що мінімальна середньозважена вартість капіталу буде тільки тоді, коли третину загального довгострокового капіталу займають позикові кошти, а акціонерний капітал складає дві третіх [10, с.376]. Проте великий вплив на структуру капіталу має також той ступінь ризику, з яким доведеться зустрітись компанії, що працює в інноваційній сфері.

Отже, щоб активізувати інтерес підприємств до інноваційної діяльності, потрібно перш за все створити умови господарювання, за яких капітал для фінансування такої діяльності буде якомога дешевшим. У першу чергу це завдання лягає на плечі держави. Серед заходів, покликаних цьому посприяти, може бути пряме державне фінансування певних інноваційних проектів, компенсація відсотків за кредитами на інноваційну діяльність, податкові пільги, розробка державних програм сприяння інноваційній діяльності в певних галузях, політична й економічна стабілізація, розробка та вдосконалення інноваційного законодавства щодо банківського кредитування інноваційної діяльності, венчурних фондів, технополісів, бізнес-інкубаторів тощо. Деякі із цих заходів уже впроваджуються, деякі призупинено, деякі виконуються не в повному обсязі, проте, як правило, усі вони реалізуються в нашій країні фрагментарно, непослідовно й частково. Тому, аби мати змогу всесторонньо реалізовувати й контролювати досягнення цих цілей, у першу чергу має бути розроблена цілісна фінансова інноваційна стратегія.

Висновки. Таким чином, підводячи підсумки, потрібно сказати, що кожне підприємство повинно формувати структуру свого капіталу, виходячи з позицій

стійкості й ефективності. Економічна наукова думка має багато досягнень у даному напрямі, якими в сучасних жорстких глобалізованих конкурентних умовах не можна нехтувати. Менеджмент фірми повинен займати активну позицію щодо аналізу різноманітних доступних джерел залучення коштів, а держава, у свою чергу, має сприяти доступності таких джерел. Тільки в такій співпраці можлива мінімізація вартості капіталу для інноваційних потреб, що неодмінно стимулюватиме технічний прогрес у нашій країні.

Проте на сьогодні сформувати капітал ще недостатньо – потрібно постійно слідкувати за ефективністю його витрачання. Тому перспективами подальших досліджень якраз і буде аналіз ефективності використання капіталу на інноваційні цілі, тобто потенціалу росту й розвитку економіки України.

1. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навчальний посібник / [Добикіна О. К., Рижков В. С., Касьянюк С. В. та ін.]. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 208 с.
2. Корпоративні структури в національній інноваційній системі України / [за ред. д-ра екон. наук Л. І. Федулової.] – К. : Вид-во УкрІНТЕІ, 2007. – 812 с.
3. Староверова Г. С. Экономическая оценка инвестиций : учебное пособие / Г. С. Староверова, А. Ю. Медведев, И. В. Сорокина. – 2-е изд., стер. – М. : КНОРУС, 2008. – 312 с.
4. Брігхем С. Основи фінансового менеджменту / С. Брігхем; пер. з англ. – К. : Молодь, 1997. – 1000 с.
5. Боди Зви. Принципы инвестиций / Боди Зви, Кейн Алекс, Маркус Алан. – 4-е изд. ; пер. с англ. – М. : Издательский дом “Вильямс”, 2008. – 984 с.
6. Матеріали семінару консалтингової групи “Каупервуд” [“Искусство бизнес-планирования и оценки инвестиционных проектов с использованием концепции CCF”]. – Львів.
7. Момот Т. В. Оцінка вартості бізнесу: сучасні технології / Т. В. Момот. – Харьков : Фактор, 2007. – 224 с.
8. Суторміна В. М. Фінанси зарубіжних корпорацій : навчальний посібник / В. М. Суторміна, В. М. Федосов, Н. С. Резанова ; [за ред. В. М. Федосова]. – К. : Либідь, 1993. – 247 с.
9. Бланк И. А. Финансовый менеджмент : учебный курс / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, Эльга, 2001. – 528 с.
10. Хелферт Э. Техника финансового анализа / Э. Хелферт. – 10-е изд. – С. Пб.: Питер, 2003. – 640 с.

Рецензенти:

Крупка М.І. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів, грошового обігу та кредиту Львівського національного університету ім. І.Франка;

Ковалюк О.М. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку і аудиту Львівського національного університету ім. І.Франка.

УДК 336.143.2

ББК 65.9(2)26

Квасницька Р.С., Джерелейко С.О., Крук А.В.

БЮДЖЕТУВАННЯ ЯК СУЧАСНА УПРАВЛІНСЬКА ТЕХНОЛОГІЯ

Хмельницький національний університет,
Міністерство освіти і науки України,
29016, м. Хмельницький,
вул. Інститутська, 11,
тел.: 0382223755

Анотація. У статті досліджується один з найефективніших напрямів стратегічного управління – бюджетування. Обґрунтовано місце й роль бюджетування в системі управління фінансами підприємства, уточнено зміст понять “бюджет” і “бюджетування”, проаналізовано можливі результати від упровадження бюджетування.

Ключові слова: бюджет, бюджетування, принципи бюджетування.

Annotation. In this paper one of the most effective areas of strategic management – budgeting. Substantiate the place and role of budgeting in the financial management system enterprise content clarifies the concept of "budget" and "budgeting", analyzed the possible results of implementing the budget.

Key words: budget, byudzhetuvannya, principles of byudzhetuvannya.

Вступ. У сучасних умовах господарювання вітчизняним підприємствам необхідно одночасно орієнтуватися на зміни в зовнішньому середовищі функціонування й постійно підвищувати результативність своєї діяльності. Вони змушені шукати більш ефективні методи контролю за результатами фінансово-господарської діяльності, максимально використовувати весь арсенал інструментів фінансового управління. Задовольнити зростаючі потреби підприємства в коштах можливо лише за умови запровадження в практику нових методів підвищення ефективності системи управління його фінансами, одним з яких є бюджетування.

Упровадження бюджетування стає об'єктивною необхідністю, яка має забезпечити конкурентоспроможність підприємства. Одночасно воно є невід'ємним елементом ефективного механізму управління його фінансами. У цьому зв'язку актуальною є проблема вдосконалення методики бюджетування, що дозволяє враховувати особливості вітчизняних підприємств у процесі управління фінансово-господарською діяльністю, контролювати її економічний результат.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аспекти бюджетування фінансово-господарської діяльності розглядали у своїх працях західні економісти, такі як: Г.Андерсон, Р.Брейлі, Е.Джонс, Д.Ірвін, Т.Карлін, С.Майерс, Ш.Мілліз, Б.Нідліз, Дж.Сігел, Д.Хан, Дж.Шим та інші, які стали основоположниками розділу фінансового менеджменту. Питанням теорії і практики бюджетування підприємств присвятили багато робіт вітчизняні науковці та вчені ближнього зарубіжжя, а саме: В.Є.Хруцький, Т.В.Сизова, Т.Г.Бень, С.Б.Довбня, М.Д.Білик, О.О.Терещенко, В.П.Савчук, С.В.Онищенко, Р.С.Каплан, Д.К.Шим та інші.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є уточнення й розвиток теоретичних положень питання "бюджетування" як сучасної управлінської технології та дослідження можливих переваг від бюджетування фінансово-господарської діяльності для підприємства.

Викладення основного матеріалу дослідження. На сьогодні однією з головних проблем в економіці України є незадовільний економічний і фінансовий стан вітчизняних підприємств. Така ситуація ґрунтується на тому, що практично повністю вичерпали себе екстенсивні чинники економічного зростання – нарощування економіки за рахунок завантаження вільних виробничих потужностей, використання наслідків глибокої девальвації гривні, а інтенсивні чинники – підвищення ефективності виробництва, за рахунок яких повинна розвиватися економіка, нині використовуються не повною мірою. Загальний стан господарських суб'єктів свідчить про низьку платоспроможність підприємств, відсутність заходів з фінансового оздоровлення та нездатність забезпечення ефективного розвитку підприємницької діяльності.

Для вирішення вказаних проблем необхідні інші підходи щодо управління підприємствами, зокрема повинен здійснюватися цілеспрямований фінансовий менеджмент як мистецтво управління фінансами підприємств. Як відомо, фінансовий менеджмент являє собою систему принципів і методів розробки й реалізації управлінських рішень, пов'язаних з формуванням, розподілом і використанням фінансових ресурсів підприємства. Ефективний фінансовий менеджмент дозволяє сформувати потенціал росту ефективності виробництва, а звідси й потенціал високих темпів приросту вироб-

ничої діяльності господарської структури, власного капіталу, конкурентоспроможності та вартості підприємства [1].

Одним з елементів як фінансового менеджменту, так і управлінського обліку, який нині все частіше впроваджується в роботу вітчизняних підприємств, є бюджетування. Бюджетування, як сучасна управлінська технологія, передбачає розроблення, реалізацію й аналіз виконання бюджетів в організації, допомагає оптимізувати ресурсні потоки, забезпечити економію, удосконалити управління грошовими ресурсами, зміцнити фінансову дисципліну, підвищити рівень інвестиційної привабливості й конкурентоспроможності підприємства, викликає зацікавлення не лише в науковців і дослідників, а й у менеджерів, фахівців відповідного спрямування, підприємців тощо. Бюджетування – це процес планування виробничо-господарської діяльності підприємства, процес розробки, виконання, контролю та аналізу фінансового плану, який охоплює всі сторони діяльності господарської структури, що дозволяє зіставити витрати й отримані результати на наступний період. Хоча проведено багато досліджень, поняття “бюджет” на рівні підприємства залишається досі неузгодженим і тому по-різному трактується як зарубіжними, так і вітчизняними вченими (табл. 1).

Таблиця 1

Визначення термінів “бюджет” і “бюджетування”

№	Автор	Трактування поняття	Джерело
1	2	3	4
1	Е. Стоянова	“Бюджет – це кількісне втілення плану, що характеризує доходи й витрати на певний період, і капітал, який необхідно привернути для досягнення заданої планом мети”.	Финансовый менеджмент : [учебник для вузов]. – М. : Перспектива, 2005. – 537 с.
2	В. Хліпальська	“Бюджетування – процес колективний, який дає змогу погодити діяльність підрозділів усередині компанії і підпорядкувати її загальній стратегічній меті”.	Бюджетне планування запасів і витрат з їх придбання і зберігання // Бухгалтерський облік і аудит. – 2004. – № 3. – С. 18–22.
3	В. Хруцький	“Бюджет – це фінансовий план, що охоплює всі сторони діяльності організації, дозволяє зіставити всі понесені витрати й отримані результати у фінансових термінах на майбутній період у цілому й по окремих підперіодах”.	Внутрифирменное бюджетирование : [учебник]. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 400 с.
4	Ч. Хорнеген, Дж. Фостер	“Бюджет – кількісне вираження плану, інструмент координації й контролю за його виконанням”.	Управленческий учет : [учебник]. – С. Пб. : Питер, 2008. – 1008 с.
5	К. Щиборщ	“Бюджет – це кількісний вираз централізовано встановлених показників плану підприємства на певний період”.	Бюджетирование деятельности промышленных предприятий России : [учебник]. – М. : Дело и Сервис, 2001. – 544 с.
6	О. Косарев, В. Волик	“Бюджет (англ. Budget – буквально “сумка”) – розпис, кошторис грошових витрат і доходів підприємства на певний період (рік, квартал, місяць)”.	Методологія бюджетування діяльності підприємств : [навч. посібник]. – К. : НАУ, 2004. – 96 с.
7	З. Майер	“Бюджет – це вираження бажаного стану, того, що ми хочемо”.	Контроллинг как система мышления и управления : [учебник]. – М. : Финансы и статистика, 1993. – 96 с.

1	2	3	4
8	Д. Миддлтон	“Бюджет – це фінансовий план на конкретний період, узгоджений з виробничою діяльністю фірми”.	Бухгалтерский учет и принятие управленческих решений : [учебник]. – М. : Дело, 2002. – С. 222.
9	Н. Данілочкіна	“Бюджет – це план діяльності підприємства або підрозділу в кількісному виразі”.	Контроллинг как инструмент управления предприятием : [учебник]. – М. : Аудит ЮНИТИ, 1998. – 279 с.
10	В. Самочкін	“Бюджет підприємства є цілісною науково обґрунтованою системою збору, аналізу й обробки інформації, отриманої із внутрішнього та зовнішнього середовища, виконання розрахунків основних і допоміжних показників економічного стану підприємства й контролю за їх виконанням на основі економіко-математичних моделей і технологій на всіх етапах реалізації бюджету”.	Гибкое развитие предприятия. Анализ и планирование : [учебник]. – М. : Дело, 2003. – 352 с.
11	О. Коваленко	“Бюджет – це форма планового розрахунку, яка відображає ретельно розроблену програму дій підприємства на майбутній період, схему грошових надходжень і витрат, узгоджена з виробничою програмою підприємства. Бюджетування повинно випереджати й запобігати неплатоспроможності підприємства, а також забезпечувати досягнення підприємством конкурентної переваги”.	Роль бюджетування в антикризовому управлінні підприємством // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – Т. 1. – № 3. – С. 110–114.

Можна узагальнити, що бюджет – це оперативний фінансовий план, який складається на короткостроковий період у формі кошторису витрат або балансу доходів і витрат, скоординований за всіма підрозділами й функціями, що забезпечує ефективний контроль за надходженням і витрачанням коштів на підприємстві та є основою для прийняття управлінських рішень.

Оскільки підприємство самостійно вибирає форму бюджету, то він має формуватися на основі певної стандартизації, яка визначає процес бюджетування.

Загалом бюджетування визначають як процес складання бюджетів підприємства, у результаті якого відбувається інтеграція планування, обліку, аналізу, управління діяльністю підприємств з метою забезпечення найоптимальніших фінансових результатів, а також контролю за його виробничою та фінансово-господарською діяльністю [2].

Деякі науковці розглядають процес бюджетування на підприємствах дещо однобічно, що пов'язано з їх власним підходом до трактування поняття “бюджетування”. Так, Т.П.Карпов аналізує бюджетування як метод управління діяльністю підприємства та його підрозділами [3], тобто зосереджує увагу тільки на методах управління, не розглядаючи інші напрями даного процесу, які стосуються формування й управління ресурсами та підприємством у цілому, а також здійснення контролю за всією його фінансово-господарською діяльністю.

Колектив авторів на чолі з В.А.Панковим трактує бюджетування як інструмент реалізації оперативного й тактичного планування шляхом розробки комплексів цільових показників у кількісному вираженні [4]. Це визначення терміна “бюджетування” дуже звужує його зміст, оскільки не торкається вартісного вираження бюджетів як фінансових планів діяльності підприємства. Крім того, в даному контексті бюджетування розглядається як процес короткотермінового планування, який ніяк не пов'язаний із стратегічними цілями підприємства.

Протилежної думки дотримується А.Ю.Харко, який вважає, що під бюджетуванням у сучасних умовах господарювання слід розуміти планування діяльності підприємства шляхом розроблення системи взаємопов'язаних бюджетів, комплексно орієнтованих на ринкові потреби й покликаних забезпечити стійкий фінансовий стан і поступальний розвиток підприємства відповідно до його головної місії та статутних завдань [5]. На жаль, автор обмежив процес бюджетування лише плануванням діяльності підприємства, не розглядаючи управління цією діяльністю та здійснення контролю за нею.

Також доцільно розглянути визначення поняття “бюджетування”, яке надає Г.Г.Нам. Він вважає що бюджетування на підприємстві є елементом оперативного, фінансового планування й відіграє важливу роль в управлінні й контролі за виконанням бюджетних показників. Такий підхід показує плановий початок цього процесу та зосереджує увагу на тому, що в процесі бюджетування здійснюються управління й контроль за діяльністю підприємства. Недоліком даного підходу є те, що автор розглядає бюджетування в короткостроковому періоді.

На нашу думку, найбільш обґрунтованим є визначення бюджетування, сформульоване О.Є.Кузьмінім та О.Г.Мельник, які трактують його в такий спосіб: “Бюджетування – це управлінська технологія, яка передбачає формування бюджетів для обраних об'єктів та їх використання з метою забезпечення оптимальної структури та співвідношення доходів та витрат, надходжень та видатків, активів та пасивів організації для досягнення встановлених цілей з урахуванням впливу середовища функціонування” [6].

Отже, бюджетування являє собою стандартизований процес, що базується як на самостійно розроблених підприємством, так і на загальновизначених вимогах і процедурах. До останніх належать: розроблення бюджетів усіма підрозділами; забезпечення єдиного порядку підготовки, аналізу й затвердження бюджетів; координація діяльності підрозділів підприємства в процесі розроблення бюджетів; структурованість бюджетів; обґрунтованість показників бюджетів; відкритість бюджетів до змін; участь у бюджетуванні менеджерів усіх підрозділів, що відповідають за виконання бюджету. Система бюджетування на підприємстві базується на основі науково-обґрунтованих принципів, оскільки вони визначають характер і зміст діяльності підприємства. Вибір принципів залежить від мети управління й стратегії діяльності підприємства, а також від зовнішніх і внутрішніх обмежень та умов здійснення господарської діяльності. Це пов'язано з тим, що багато керівників сприймають процес бюджетування не як метод управління підприємством, а як інструмент збору й обробки даних з метою проведення аналізу та складання фінансової звітності.

Чітке визначення й дотримання принципів бюджетування створює умови для ефективної роботи підприємства, раціонального використання ресурсів і запобігає впливу негативних чинників на процес виробництва та реалізації продукції.

У сучасній вітчизняній і зарубіжній науковій літературі не визначено єдиної думки щодо принципів, які слід покласти в основу бюджетування, що значною мірою впливає на якість процесу бюджетування на вітчизняних підприємствах [2].

Проаналізувавши виділені різними авторами принципи побудови системи бюджетування на підприємствах (О.О.Терещенко, А.Ю.Харко, Т.Г.Бень, С.Б.Довбня, В.А.Панков, С.Я.Єлецький, Н.М.Михайличенко, А.М.Кармінський та інші), на нашу думку, варто систематизовано використовувати такі основні з них: принцип повноти; принцип точності; принцип гнучкості; принцип періодичності; принцип спеціалізації; принцип декомпозиції; принцип економічності; принцип відповідальності; інформаційної безпеки.

Саме дія цих принципів уможливить ефективне здійснення процесу бюджетування як інструменту оперативного управління, використання якого дозволить плану-

вати фінансово-господарську діяльність, направити діяльність усіх підрозділів на досягнення певного фінансового результату, оптимізувати фінансові потоки, вчасно виявляти відхилення планових і фактичних показників й оперативно коректувати діяльність у разі необхідності [2].

Відмітимо той факт, що для керівників вітчизняних підприємств процес бюджетування діяльності суб'єктів господарювання залишається не зовсім зрозумілим. Спостерігається повна відсутність взаємозв'язку цілей довгострокового, середньострокового та короткострокового періодів або часткове їх відображення в деяких бізнес-планах.

За відсутності налагоджених процедур і визначеної послідовності операцій планування планово-економічні служби часто займаються лише збором інформації про величину витрат або доходів щодо продукції або підрозділів підприємства, після чого обробляють її й консолідують у загальний бюджет доходів і витрат (результат фінансової діяльності). При цьому складається ситуація, за якої внаслідок розрізаних, нескордированих дій підрозділів підприємства при плануванні своєї діяльності з'являється так званий "бюджетний зазор"; не забезпечується достовірність та оперативність подачі інформації керівництву, своєчасне складання зведеного бюджету по підрозділах і видах діяльності, центрах відповідальності. Виходячи із цього, набуває значущості проблема бюджетного планування підприємств. Бюджетування – це процес колективний, який дає змогу погодити діяльність підрозділів усередині підприємства й підпорядкувати її загальній стратегічній меті. Завдання бюджетного планування полягає в обґрунтуванні та розширенні річного плану господарської діяльності підприємства з метою усунення непередбачуваних змін, які виникають у процесі його діяльності, визначенні координації дій між окремими його ланками для уникнення прийняття неузгоджених рішень, підвищенні ефективності управлінського контролю щодо вилучення неефективних чинників, а також оцінки вкладеної праці, дій і прийнятих рішень керівництвом підприємства [7].

Найцінніше, що дає підприємству бюджетування – це координація всіх сторін діяльності, зусиль усіх підрозділів для досягнення кінцевого результату і, як наслідок, підвищення ефективності діяльності й фінансової стійкості. Бюджетування сприяє встановленню лімітів затрат ресурсів і нормативів рентабельності або ж ефективності з окремих видів продукції, видів бізнесу чи структурних підрозділів підприємства. Бюджетування, по суті, деталізує фінансову частину бізнес-плану, що призначена забезпечити такий потік ресурсів, який створить оптимальний рівень витрат для отримання достатнього прибутку.

Застосувавши систему бюджетування, підприємство отримує можливість [8]:

- складати реальні прогнози фінансово-господарської діяльності;
- вчасно виявляти найбільш "вузькі" місця в управлінні підприємством;
- швидко підраховувати економічні наслідки при можливих відхиленнях від наміченого плану та вчасно прийняти ефективне рішення;
- скоординувати роботу структурних підрозділів і служб на досягнення поставленої мети;
- підвищити якість управління підприємством за рахунок оперативного відстеження відхилень факту від плану й своєчасно приймати рішення.

Як результат, від упровадження бюджетування підприємство і його керівники отримують процедури регулярного фінансового планування й контролю над виконанням бюджету; підвищується рівень фінансової дисципліни менеджерів і керівників підприємства; підприємство має річний бюджет.

Таким чином, роль бюджетування в діяльності підприємства насамперед полягає в тому, що воно сприяє росту ефективності використання ресурсів і витрат. Цей напрям

бюджетування є першочерговим для наших підприємств, оскільки ефективність їх діяльності, використання ресурсів і витрат знаходяться на дуже низькому рівні. Загальновідомо, що коли йдеться про економію, ефективне використання ресурсів і витрат підприємства, відбувається їх порівняння з досягнутим результатом. Ефективність матеріального виробництва полягає в тому, яка буде віддача від витрат праці (живої праці) і матеріальних ресурсів, а також від використаних у виробництві ресурсів (уречевленої праці). Якщо перший варіант відображення ефективності характеризує рівень витрат виробництва на одиницю продукції, то другий варіант показує реалізацію потенціальних можливостей збільшення обсягів виробництва чи отримання максимального результату при наявності даної кількості виробничих ресурсів. Ефективність завжди повинна проявлятися в зіставленні, порівнянні кінцевих результатів і витратених ресурсів. Це завжди відносна, а не абсолютна величина [1].

Висновки. За викладеним матеріалом можна узагальнити, що бюджетування сьогодні стає найважливішою конкурентною перевагою українського підприємства, але щоб даний організований процес фінансового планування й управління бюджетом дозволив підприємству рухатися вперед потрібно не синонімізувати трактування понять “бюджет” і “бюджетування”, оскільки бюджет – це насичений кількісними показниками документ, відповідно до якого підприємство здійснює свою господарську діяльність, а бюджетування – це процес складання й реалізації даного документа в практичній діяльності компанії.

Необхідно розуміти, що бюджет підприємства, як і будь-який з інструментів управління фінансовою діяльністю підприємства, базується на науково обґрунтованих принципах, практичне застосування яких є необхідною умовою ефективності процесу бюджетування.

Отже, роль бюджетування в діяльності вітчизняних підприємств полягає перш за все у визначенні як, де й коли треба використовувати ресурси, щоб забезпечити зростання ефективності діяльності підприємства.

1. Судакова О. І. Особливості бюджетування українських підприємств / О. І. Судакова // Доступний з : <http://www.rusnauka.com/>.
2. Квасницька Р. С. // Вісник Хмельницького національного університету / Р. С. Квасницька, С. О. Джерелейко. – 2009.– Т. 1, № 3. – С. 105–110.
3. Карпов Т. П. Управленческий учет : [учебник] / Т. П. Карпов. – М. : ЮНИТИ, 2001. – 350 с.
4. 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.
5. Харко А. Ю. Бюджетування у процесі управління фінансовою діяльністю підприємства / А. Ю. Харко // Фінанси України. – 2001. – № 9. – С. 82–91.
6. Кузьмін О. Є. Бюджетування на підприємстві : [навч. посібник] / О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник. – К. : Кондор, 2008. – 312 с.
7. Федорова О. В. Бюджетування як інструмент управління розвитком роботи підприємств / О. В. Федорова // Доступний з : <http://www.ipdo.kiev.ua/>.
8. Прохорова В. В. Бюджетування як прогресивна технологія фінансового планування та оперативного контролінгу / В. В. Прохорова, О. О. Таранець // Доступний з : <http://www.confcontact.com/>.

Рецензенти:

Старостенко Г. Г. – заслужений діяч науки і техніки НАН України, доктор економічних наук, професор кафедри фінансів та банківської справи Хмельницького національного університету;

Хрущ Н. А. – доктор економічних наук, професор кафедри обліку і аудиту Хмельницького національного університету.

УДК 65:336
ББК65.29+65.261

Колісник Г.М.

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ВИТРАТ ВИРОБНИЦТВА Й МЕТОДОЛОГІЯ ЇХ ДОСЛІДЖЕННЯ

Закарпатський державний університет,
Міністерство освіти і науки України,
кафедра обліку і аудиту,
79000, м. Ужгород,
вул. Українська, 18

Анотація. Розглянуто економічну сутність витрат, а також модель взаємодії теорії витрат виробництва. Досліджено методологію витрат виробництва продукції та об'єкти витрат. З'ясовано чинники, що впливають на витрати виробництва. Проаналізовано види витрат і подано їх класифікацію. Запропоновано методологію витрат та поведінку динаміки показників витрат підприємства.

Ключові слова: економічна сутність витрат, методологія витрат, логістичні витрати, витрати підприємства, динаміка витрат, показники витрат, витрати виробництва.

Annotation. We consider the economic substance of expenses, as well as the interaction model of the theory of production costs. Study methodology of production costs and facilities costs. Clarified the factors that affect production costs. Analyzed the types of expenditures, and submit their classification. The proposed methodology of cost and behavior dynamics expenses.

Key words: economic entity cost methodology costs, logistics costs, expenses, speaker expenses, performance costs, production costs.

Постановка завдання. Діяльність більшості суб'єктів господарювання пов'язана з виробництвом продукції, виконанням робіт чи наданням послуг, їх реалізацією задля забезпечення конкурентоспроможності, фінансової рівноваги й економічного розвитку в нестабільному ринковому середовищі.

У процесі виробництва відбувається свідоме й планомірне комбінування різноманітних виробничих ресурсів (матеріальних, організаційних, технологічних, трудових, технічних тощо) і створення нових продуктів. Для розвитку діяльності як окремих суб'єктів господарювання, так і економіки держави загалом необхідно, щоб процес виготовлення продукції був ефективним, тобто здійснювався за оптимального витрачання виробничих ресурсів, мінімальних витрат, максимальної дохідності й прибутковості виробництва та допустимого рівня ризику.

Правильний підхід до побудови організації обліку витрат виробництва та методології їх дослідження дасть можливість ефективно використовувати ресурси підприємства, а відтак і здійснювати глибокий аналіз процесів та явищ які негативно впливають на господарський процес діяльності підприємства. Одним із проблемних питань в обліку є правильна методологія дослідження економічної сутності витрат виробництва. Дана проблема привертає все більшу увагу українських учених.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивчення проблем економічної сутності витрат виробництва і методології їх дослідження набуває все більшого значення в сучасних умовах господарювання, тому економічна сутність витрат розглядається в працях таких учених: А.В.Череп розглядає питання сутності та класифікації витрат, Г.О.Партич досліджує економічну сутність і класифікацію витрат і їх чинників, О.І.Драган вивчає проблему надвитратного виробництва м'ясної промисловості, Ю.В.Сіра досліджує питання обліку та розподілу загальновиробничих витрат, а також

організації обліку витрат на базі сучасних інформаційних технологій, прогнозування витрат і визначення резервів зниження собівартості продукції, С.В.Федун досліджує питання системи управлінського обліку та його впровадження на функціонуючих вітчизняних підприємствах. Однак сьогодні в економічній літературі немає однозначності в трактуванні економічної сутності витрат і методології їх дослідження.

Метою дослідження є з'ясування економічної сутності витрат, а також взаємодії моделі теорії витрат виробництва. Не менш важливе дослідження методології витрат, об'єктів і чинників, що впливають на витрати виробництва.

Основні результати дослідження. У теорії та практиці економічної діяльності трактування категорії “витрати” не є однозначним. Це, насамперед, зумовлено використанням різних підходів до вартісної оцінки використовуваних у процесі господарської діяльності економічних ресурсів. Найпоширенішими в економічній літературі є такі підходи до розуміння витрат:

- а) витрати у формі виплат (економічні витрати);
- б) витрати, що формують вартість продукції (вартісні витрати) [15].

Як зазначають Кемпбелл Р. Макконел і Стенлі Л. Брю, розуміння витрат економістами ґрунтується на факті обмеженості ресурсів та можливості їх альтернативного використання. Використання ресурсів для виробництва певного товару означає неможливість виробництва з них іншого альтернативного товару. Витрати в економіці безпосередньо пов'язані з відмовою від виробництва альтернативних товарів чи послуг.

У теорії мікроекономіки ще в ХІХ ст. А.Маршал описав зв'язки між виробництвом і витратами підприємства. Наприкінці ХХ ст. (1987 р.) німецький учений Г.Фандель узагальнив і систематизував наукові здобутки економістів майже за 100-річний період щодо взаємодії і взаємозв'язків між теорією виробництва й теорією витрат на рівні підприємства (рис. 1).

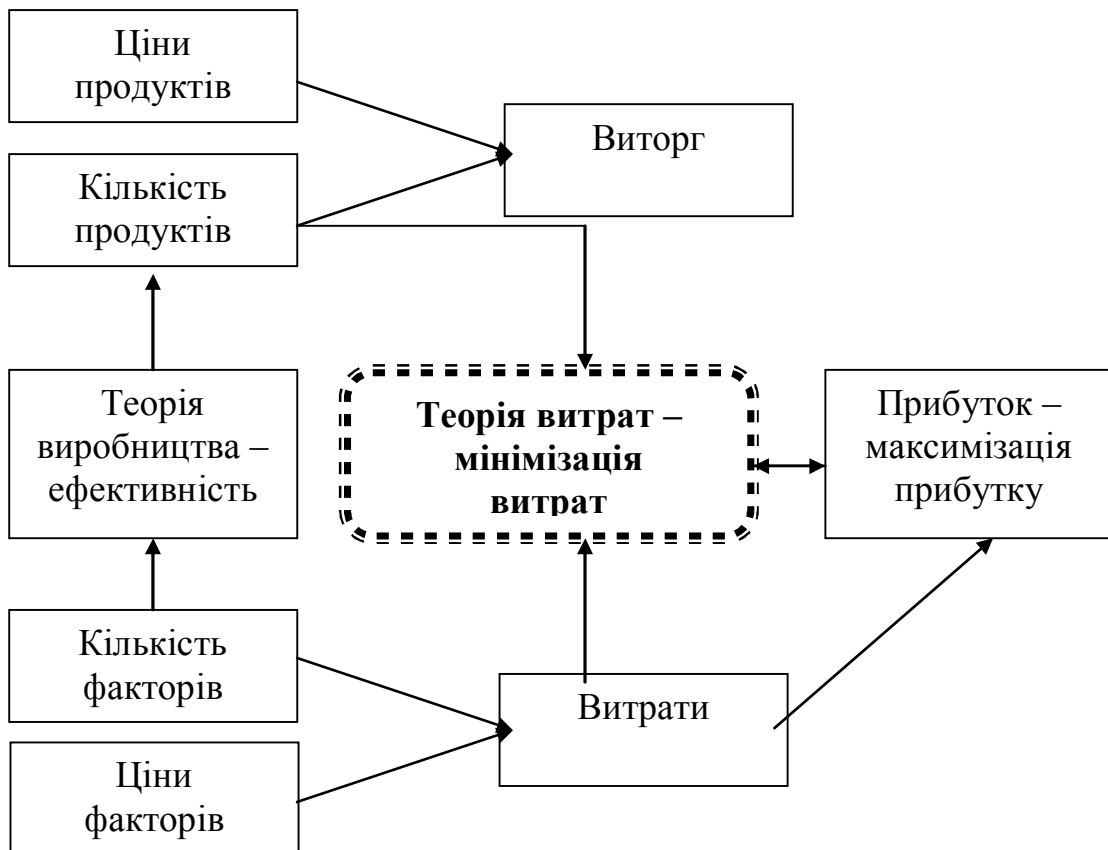


Рис. 1. Модель взаємодії теорії виробництва й теорії витрат [21]

Г.Фандель правильно стверджував, що “теорію виробництва доповнює теорія витрат. Її мета – використання теоретико-виробничих закономірностей для постановки економічних задач. Для цього теорія витрат доповнює категорію кількості, яка властива теорії виробництва, категорією вартості за допомогою цін факторів. На основі кількісних і вартісних оцінок визначають витрати виробництва. Далі, згідно з принципом максимізації прибутку, вибирається потрібна для виготовлення певної кількості продукції комбінація факторів, що забезпечує мінімальні витрати” [21]. У цьому зв’язку необхідно наголосити, що П.Семюелсон писав: “Економікс – це наука про максимізацію прибутку і мінімізацію витрат” [25].

На нашу думку, філософія формування витрат впливає на всі сфери діяльності підприємства й передусім на його фінансову та облікову системи. Адже структура витрат визначає структуру основного й оборотного капіталів, обсяги і потреби у фінансових ресурсах, форми фінансування. Водночас визначені теорією витрат пропорції створюють основу для обліковування, планування й прогнозування витрат.

Аналіз витрат у першу чергу має забезпечити необхідною інформацією управлінський персонал підприємства, який відповідає за планування, проведення контролю за господарюючими операціями та приймає різні адміністративні рішення.

Оцінка та контроль виробничої діяльності підприємства тісно пов’язані з аналізом витрат на виробництво продукції, робіт, послуг як і загалом, так і за окремими видами. Згідно з основними положеннями про склад витрат на виробництво, собівартість продукції (робіт, послуг) підприємства формується з витрат, пов’язаних з використанням у процесі виробництва природних ресурсів, сировини, матеріалів, палива, енергії, основних фондів, нематеріальних активів, трудових ресурсів, а також інших витрат на її виробництво [23].

Будь-яка діяльність, що здійснюється, супроводжується витратами, які є найважливішою частиною фінансової діяльності підприємства.

Методологічні принципи формування в бухгалтерському обліку інформації про витрати підприємства та її розкриття у фінансовій звітності визначаються Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку П(С)БО 16 “Витрати”.

Згідно з П(С)БО 16 “Витрати”, витрати – зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов’язань, яке призводить до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власниками) [2].

Об’єкт витрат – це продукція, роботи, послуги або вид діяльності підприємства, які потребують визначення пов’язаних з їх виробництвом (виконанням) витрат [2].

Витрати відображаються в бухгалтерському обліку одночасно зі зменшенням активів або збільшенням зобов’язань. Витрати визнаються витратами певного періоду одночасно з визнанням доходу, для отримання якого вони здійснені. Витрати, які неможливо прямо пов’язати з доходами певного періоду, відображаються в складі витрат того звітного періоду, у якому вони були здійснені. Якщо актив забезпечує одержання економічних вигод протягом кількох звітних періодів, то витрати визнаються шляхом систематичного розподілу його вартості (наприклад, у вигляді амортизації) між відповідними звітними періодами.

Витрати виробництва – це сукупність витрат живої праці та праці, уречевленої в засобах виробництва, на всіх стадіях створення продукції [20].

Згідно із Законом України “Про оподаткування прибутку підприємств” передбачено поняття “валові витрати”, які являють собою суму будь-яких витрат платника податку в грошовій, матеріальній або нематеріальній формах, здійснюваних як компенсація вартості товарів (робіт, послуг), які придбаваються (виготовляються) таким платником податку для їх подальшого використання у власній господарській діяльності [1].

Відповідно до Методичних рекомендацій з формування складу витрат та порядку їх планування в торгівельній діяльності (наказ Міністерства економіки та з питань Європейської інтеграції України від 22 травня 2002 р. № 145). До складу витрат сфери обігу включають: операційні витрати, транспортно-заготівельні витрати, що припадають на реалізацію товарів (продукцію власного виробництва підприємств громадського харчування) та відсотки за кредит, що відносяться до витрат фінансової діяльності [3].

В основі поняття витрат можуть бути різні за цілями грошові оцінки. Найпоширенішими в літературі є поняття витрат, що утворюють вартість, і витрати, що становлять виплати, тобто йдеться про вартісні витрати й про виплатні витрати.

До вартісних витрат належать витрати на блага й послуги за певний період здійснення виробничого процесу. До виплатних витрат належать витрати у формі грошових виплат, які зумовлені потоками платежів за використовуваним підприємством блага та включають фактичні грошові видатки [21].

У моделях витрат необхідно враховувати чинники, які впливають на їх рівень. Г.Фандель поділив усі чинники на виробничі чинники й чинники, що пов'язані з іншими сферами діяльності (невиробничі чинники).

До перших чинників включив такі: величина підприємства, виробнича програма підприємства, організація виробництва, якість факторів виробництва, зайнятість. До других чинників зачислив чинники, які пов'язані з процесами збуту продукції, фінансування, досліджень і розвитку [21].

На нашу думку, для ефективного управління витратами підприємницьких структур істотним є поділ чинників формування витрат на регульовані й нерегульовані. Регульовані чинники – це чинники, на які підприємницька структура може впливати в короткостроковому або довгостроковому періоді часу. Нерегульовані чинники – це ті чинники, які підприємство при ухваленні рішень не може змінювати. Наприклад, податки й обов'язкові відрахування, ринкові ціни на фактори виробництва тощо.

Особливості функціонування підприємницьких структур в Україні зумовлюють необхідність ведення бухгалтерського, податкового та управлінського обліку, які передбачають різні підходи до ідентифікації витрат.

Необхідно розрізняти поняття “витрати корпорації” і “корпоративні витрати”. Витрати корпорації відображають усі сукупні витрати організації, а корпоративні витрати, на думку А.М.Дідика, “властиві лише акціонерній формі організування підприємницької діяльності, пов'язані із заснуванням акціонерного товариства, формуванням його акціонерного капіталу і проведенням різноманітних операцій із цінними паперами, здійсненням обов'язкових організаційних та контрольованих заходів, пов'язаних з цією формою підприємницької діяльності” [8].

Усі корпоративні витрати доцільно поділити на систематичні й несистематичні. Систематичні корпоративні витрати виникають періодично й до них належать витрати на: проведення щорічного обов'язкового аудиту, оприлюднення річної звітності, проведення обов'язкових загальних зборів акціонерів і проценти за корпоративними облігаціями, послуги депозитаріїв, оплату послуг фінансових посередників, інші витрати.

До несистематичних корпоративних витрат належать витрати, які спрямовані на заснування акціонерного товариства та проведення певних одноразових заходів, наприклад: витрати на реєстрації емісії та опублікування інформації про випуск акцій, на друкування сертифікатів акцій і облігацій; сплата державного мита за реєстрацію інформації про емісію цінних паперів тощо.

В останні роки в економічній літературі все частіше розглядається поняття “логістичні витрати”, які являють собою “грошовий вираз використаної робочої сили, засобів і предметів праці, фінансові витрати й негативні наслідки форс-мажорних

подій, що зумовлені просуванням матеріальних цінностей на підприємстві й між підприємствами, а також підтриманням запасів” [11].

Як бачимо, логістичні витрати – складна економічна категорія, і здебільшого нинішні методи обліку і звітності не дозволяють безпосередньо й точно виокремити логістичні витрати підприємницьких структур. Для цього необхідно провести конкретний і детальний (емпіричний) аналіз структури витрат та її елементів. Не виключено, що саме це й призводить учених до протилежних висновків щодо тенденції розвитку логістичних витрат: одні виявляють тенденцію до їх зростання, а інші – до їх зниження. Однак більшість науковців сходиться на тому, що основними елементами логістичних витрат є: витрати на транспорт, на запаси, на залучення капіталу, на інформаційні процеси (рис. 2).

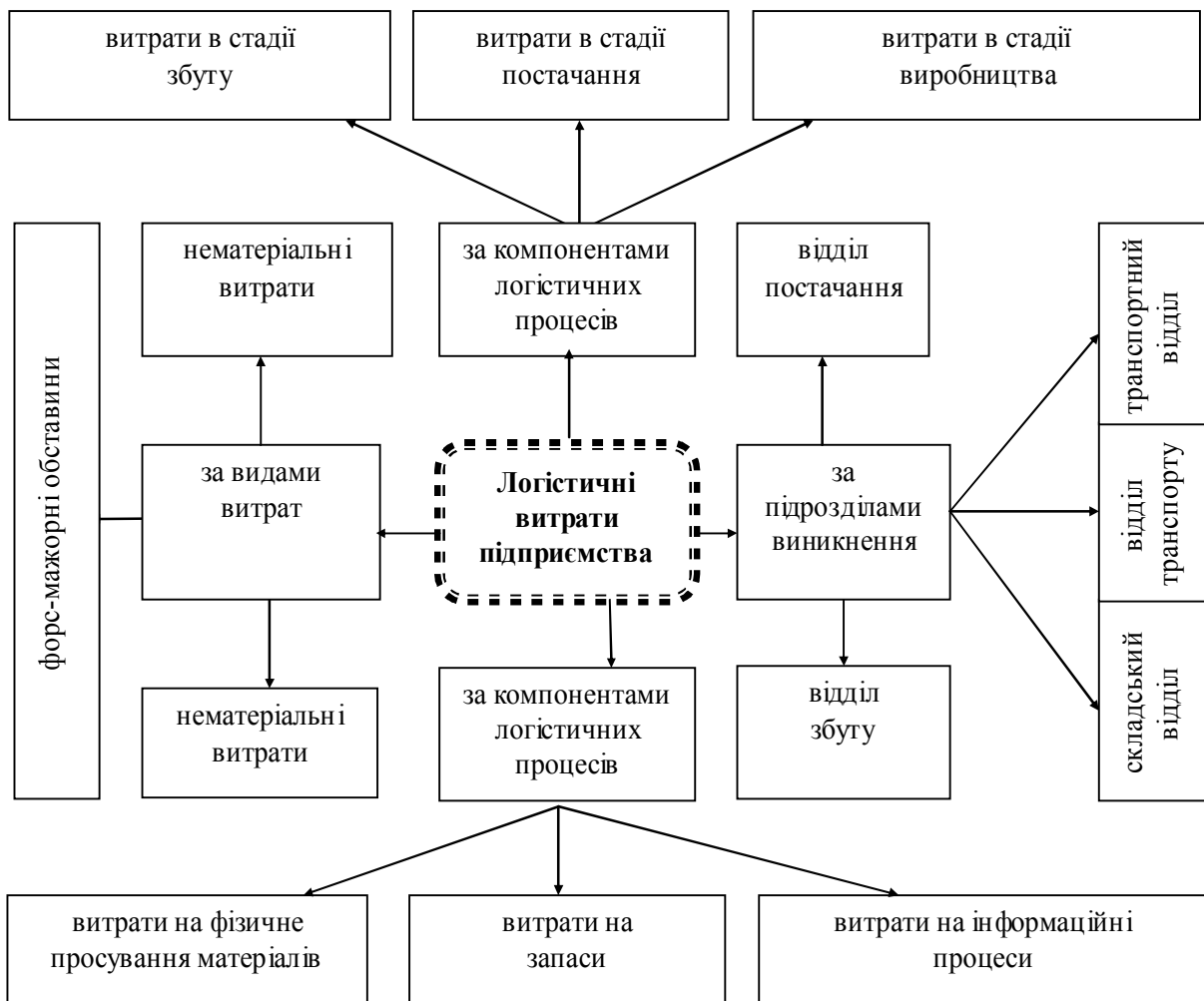


Рис. 2. Види та класифікація логістичних витрат

Запропонована нами класифікація логістичних витрат дозволяє виявити внутрішні й зовнішні чинники впливу.

До внутрішніх чинників необхідно зарахувати:

- розміри підприємства й обсяги його діяльності;
- структуру і асортимент продукції;
- виробничу структуру підприємства;
- організацію фізичного просування матеріалів на підприємстві;
- обсяги запасів;
- фінансовий стан підприємства.

До зовнішніх чинників доцільно включити:

- рівень кредитних ставок для фінансування запасів;
- рівень ринкових цін на зовнішні логістичні послуги (транспортні, експедиційні, інформаційні, консультаційні, охоронні тощо);
- рівень податкових ставок на нерухомість (складські приміщення, споруди, земельні ділянки, будинки та ін.);
- рівень податкових ставок на транспорт;
- рівень екологічних платежів;
- норми амортизаційних відрахувань для основних засобів;
- ставки нарахувань на виплати до фондів соціального страхування.

Важливо наголосити, що логістичні витрати мають властивість постійних витрат, а тому їх зростання не має прямо пропорційної залежності від збільшення обсягів виробничої діяльності.

Головними напрямками зниження логістичних витрат повинні бути такі:

- удосконалення управління логістичними процесами й витратами;
- застосування у виробництві сучасних інформаційних систем і технологій у виробництві;
- оптимізація транспортних витрат;
- зменшення обсягу запасів.

Нині важливим видом логістичних витрат є форс-мажорні [13] та витрати при реалізації природоохоронних заходів [5].

На думку О.Оксанича, оптимальний варіант витрат на попередження виникнення надзвичайних ситуацій можна подати у вигляді такої моделі:

$$\begin{aligned} \text{Цільова функція: } S &= \sum_{i=1} W_i + \sum_{j=1} Y_j \rightarrow \min \\ W_i &= f(Y_j), \quad Y_j = f(K_\alpha, L_\beta), \\ K_\alpha &< K, \quad L_\beta < L, \quad i = 1, 2 \dots I, \\ j &= 1, 2, \dots J, \end{aligned}$$

де S – сума витрат від виникнення надзвичайних ситуацій і витрат на попередження їх виникнення;

W_i – витрати і-го виду, зумовлені виникненням надзвичайних ситуацій;

Y_j – витрати j-го виду на попередження виникнення надзвичайних ситуацій;

K_α – капітальні вкладення α -го виду, пов'язані з витратами j-го виду на попередження виникнення надзвичайних ситуацій;

L_β – витрати трудових ресурсів β -го виду, пов'язані з витратами j-го виду на попередження виникнення надзвичайних ситуацій;

L – ліміт трудових ресурсів або доступні трудові ресурси.

Економічна сутність цієї цільової функції полягає в тому, що загальні витрати від виникнення надзвичайних ситуацій і витрат на попередження їх виникнення повинні бути мінімальними.

У теперішніх умовах велике значення має визначення обсягів екологічних витрат виробництва й шкоди, яку наносять забруднення довкілля і нерациональне природокористування. Нинішня економічна наука виокремлює три види економічного збитку: матеріальні збитки, тобто матеріальні об'єкти передчасно зношуються й руйнуються; збитки здоров'ю та життю людей; збитки окремим природним ресурсам та екологічним системам [5]. Названі вище види збитків мають бути в основі методики витрачання еколого-економічної ефективності від проведення природоохоронних заходів. На нашу думку, оцінка еколого-економічної ефективності природоохоронних заходів має базуватися на порівнянні витрат на реалізацію цих заходів і величини відвернутого екологічного збитку.

Ми дійшли висновку, що в системі логістичних витрат необхідно чітко розмежувати матеріальні й нематеріальні витрати. До матеріальних витрат належать амортизаційні відрахування та споживання матеріалів, палива, енергії тощо. Водночас нематеріальні витрати – це витрати на оплату праці, вартість залучення стороннього капіталу, грошові виплати у вигляді податків і платежів.

Висновки. Аналіз показав, що нині управління витратами вивчається найбільше з позиції підприємства чи компанії, дещо менше з погляду держави й ринку й зовсім мало з точки зору інших суб'єктів формування витрат.

Необхідно більше уваги привертати до дуже актуальної нині проблеми регіонального управління витратами підприємницьких структур. На нашу думку, важливими інструментами регіонального управління витрат ділових підприємств є: місцеві податки й збори, які включаються в склад витрат, визначення цін і тарифів на регіональні чи місцеві послуги (наприклад, тарифи на вивіз сміття).

Отже, витрати суб'єктів підприємництва або економічні витрати (як базова категорія економічної науки й бізнесу) необхідно аналізувати з позицій чітких методологічних орієнтирів, які б підказували дослідникам найкоротший шлях до істини, а в прагматичному плані сприяли їх мінімізації.

Однак доцільність зниження витрат потребує обґрунтування. Знижувати витрати на виробництво постійно неможливо, оскільки це призведе до зниження якості продукції й ефективності виробництва в цілому. А як наслідок, до втрати ринків збуту продукції і банкрутства.

1. Закон України “Про оподаткування прибутку підприємств” від 22.05.1997 р. № 283-97-ВР (із змінами і доповненнями).
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 “Витрати”. Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31 грудня № 318. Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 19 січня за № 27/4248 (із змінами і доповненнями).
3. Методичні рекомендації з формування складу витрат та порядку їх планування в торговельній діяльності. Затверджено наказом Міністерства економіки та з питань Європейської інтеграції України від 22 травня 2002 р. № 145.
4. Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг). Затверджено наказом № 47 Державного комітету промислової політики України від 02.02.2001 р.
5. Бобошко В. Методологические основы оценки затрат и выгод при реализации природоохранных мероприятий / В. Бобошко // Проблемы теории и практики управления. – 2009. – № 2. – С. 43–52.
6. Вергуненко М. В. Динаміка трансакційних витрат країни в процесі її регіональної інтеграції (на прикладі Європейського Союзу) : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук / М. В. Вергуненко. – К., 2008. – 20 с.
7. Вергуненко М. В. Трансакційні витрати: проблеми та методологічні підходи до їх оцінки на мікро-економічному рівні / М. В. Вергуненко // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Кластери та конкурентоспроможність прикордонних регіонів : зб. наук. праць НАН України, Ін-т регіональних досліджень : [редкол.: відп. ред. Є. І. Бойко та ін.]. – Львів, 2008. – Вип. 3 (71). – С. 362–372.
8. Дідик А. М. Управління витратами у машинобудівних корпораціях : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук / А. М. Дідик. – Львів : НУ “Львівська політехніка”, 2008. – 21 с.
9. Управління затратами підприємства : монографія / [Г. В. Козаченко, Ю. С. Погорелов, Л. Ю. Хлапюнов, Г. А. Макухін]. – К. : Лібра, 2007. – 320 с.
10. Котляров С. А. Управление затратами. / С. А. Котляров. – С. Пб. : Питер, 2001. – 160 с.
11. Кузнецова М. Логистические затраты: теоретический и практический аспекты / М. Кузнецова // Проблемы теории и практики управления. – 2005. – № 2. – С. 61–66.
12. Лысенко Л. И. О сущности и классификации транзакционных издержек / Л. И. Лысенко, И. Сухенко // Вестник Севгу. – Вып. 92 : Экономика и финансы : сб. науч. тр. / [редкол.: В. И. Плаксин (отв. ред.) и др.]; Севастоп. нац. техн. ун-т. – Севастополь : Изд-во Сев НТУ, 2008. – С. 134–138.
13. Оксанич О. Є. Оптимізація витрат, пов'язаних з виникненням надзвичайних ситуацій / О. Є. Оксанич // Вісник Львівського державного інституту новітніх технологій та управління ім. В. Чорновола “Актуальні проблеми ринкової економіки”. Серія “Економічні науки”. – 2007. – Вип. 2. – С. 81–89.
14. Панасик В. М. Витрати виробництва: управлінський аспект / В. М. Панасик. – Тернопіль : Астон, 2005. – 288 с.

15. Партин Г. О. Управління витратами підприємства: концептуальні засади, методи та інструментарій : монографія / Г. О. Партин – К. : УСБ НБУ, 2008. – 219 с.
16. Трубочкина М. И. Управление затратами предприятия / М. И. Трубочкина. – М. : ИНФРА-М, 2006. – 218 с.
17. Уваров С. А. Логистика: общая концепция, теория и практика / С. А. Уваров. – С. Пб. : Инвест-НП, 1996. – 232 с.
18. Уильямсон О. Экономические институты капитализма : фирмы, рынки, “отношенческая” контрактация / О. Уильямсон. – С. Пб. : Лениздат, 1996. – 704 с.
19. Управление затратами на предприятии : учебник / [В. Г. Лебедев, Т. Г. Дроздова, В. П. Кустарев и др.] ; под общ. ред. Г. А. Краюхина. – С. Пб. : Изд. дом “Бизнес-пресса”, 2000. – 277 с.
20. Управління витратами : навчальний посібник / [М. Г. Грещак, В. М. Гордієнко, О. С. Коцюба та ін.]; за заг. ред. М. Г. Грещака. – К. : КНЕУ, 2008. – 264 с.
21. Фандель Гюнтер. Теорія виробництва і витрат / Фандель Гюнтер; пер. з нім. під кер. наук. ред. М. Г. Грещака. – К. : Таксон, 2000. – 520 с.
22. Хамидуллина Г. Р. Издержки обращения: учет, анализ, контроль / Г. Р. Хамидуллина. – М. : Экзамен, 2002. – 320 с.
23. Череп А. В. Управління витратами суб'єктів господарювання : монографія / А. В. Череп. – 2-е вид., стереотип. – Х. : ВД “ІЕЖЕК”, 2007. – Ч.І. – 368 с.
24. Шим Джей К. Методы управления стоимостью и анализа затрат / Шим Джей К., Сигел Джоэл Г.; пер. с англ. – М. : Информационно-изд. дом “Филинг”, 1996. – 344 с.
25. Шпикуляк О. Г. Інститут витрат в економічній теорії і практиці / О. Г. Шпикуляк // Економічні науки. Серія “Облік і фінанси” : зб. наук. праць. [редкол. : відп. ред. д.е.н., проф. В. В. Герасимчук]. – Луцьк, 2008. – Вип. 5 (20), ч.1. – 367 с.
26. Филинков А. М. Рыночное, государственное и региональное регулирование затрат предприятия / А. М. Филинков // Вестник Севгу. – Вып. 92 : Экономика и финансы : сб. науч. тр. / [редкол.: В. И. Плаксин (отв. ред.) и др.]; Севастоп. нац. техн. ун-т. – Севастополь : Изд-во Сев. НТУ, 2008. – С. 188–191.

Рецензент:

Реверчук С.К. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри банківського і страхового бізнесу Львівського національного університету ім. І.Франка;

Кухаренко І.К. – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту Закарпатського державного університету.

УДК 658.23

ББК 65.29

Кончак Ю.С.

ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК ОСНОВА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника,
Міністерство освіти і науки України,
76000, м. Івано-Франківськ,
вул. Шевченка, 57,
тел.: 0342596144,
факс: 0342231574,
e-mail: vira@pu.if.ua

Анотація. У дослідженні розглядаються питання планування діяльності підприємств з точки зору їх економічної безпеки. Проаналізовано чинники, що впливають на діяльність підприємств та дозволяють мінімізувати вплив невизначеності на фірму. Визначено основні підходи до планування діяльності підприємств при побудові системи їх економічної безпеки.

Ключові слова: планування діяльності підприємств, економічна безпека, календарні плани, стратегічне планування, поточне планування.

Annotation. In the research, problems of planning of the enterprise's activity from the point of view of their economic safety are considered. The factors influencing activity of the enterprises and allowing it to minimise influence of uncertainty on the firm are analysed. Basic approaches to planning of the enterprise's activity when creating the system of their economic safety are defined.

Key words: planning of the enterprise's activity, economic safety, calendar plans, strategic planning, routine planning.

Вступ. Процес формування ринкової економіки в Україні посилює конкуренцію, яка стає основним механізмом регулювання господарського процесу. На функціонування підприємства впливають зміни, що відбуваються як у зовнішньому, так й у внутрішньому середовищі його діяльності. Вони характеризуються нестабільністю і потребують швидкої реакції керівників підприємств, знання ними законів розвитку та виживання в ринкових умовах. Усе це по-новому ставить питання про управління підприємством як суб'єктом ринкових відносин, про його спроможність пристосовуватися до швидкозмінних умов ринку. Тому такою важливою стає потреба в розробці наукових проблем з планування діяльності підприємства для забезпечення його економічної безпеки.

Окремі питання означеної проблеми розглядалися в наукових працях вітчизняних і зарубіжних учених-економістів, а саме: О.Ареф'єва, І.Бланка, Г.Дарнопиха, А.Кофмана, Г.Клейнера, Л.Лігоненко, А.Хекса, В.Тамбовцева, Н.Чумаченко та інших. Разом з тим окремі питання діяльності підприємства щодо вирішення проблем забезпечення його економічно безпечного стану в ринкових умовах потребують ґрунтовніших досліджень, зокрема, це – роль планування діяльності підприємства в даному аспекті.

Постановка завдання. Наявність конкурентного ринкового середовища зумовлює обставини, за яких будь-яке підприємство протягом своєї господарської діяльності стикається з певною невизначеністю та небезпекою. Підприємство не може вчасно передбачити зміни, які відбуваються в навколишньому економічному середовищі без використання такого механізму, як прогнозування й планування. Останнє є важливим інструментом подолання невизначеності. Тому метою дослідження буде визначення ролі планування діяльності підприємства для мінімізації невизначеності в його функціонуванні.

Результати. На жаль, останнім часом більшість підприємств, як великих, так і середніх та малих, не приділяють необхідної уваги плануванню. Здебільшого воно має оперативний характер, де планові розрахунки обмежені вузьким часовим горизонтом. Така ситуація зумовлена переважно чинниками зовнішнього середовища через нестабільність фінансової системи, погану платіжну дисципліну, значне податкове навантаження, банкрутство контрагентів. Разом з тим недостатня увага до планування діяльності рівнозначна ігноруванню питаннями забезпечення стабільного й ефективного розвитку підприємства, тобто його економічної безпеки. Ігнорування плануванням, як активною складовою, призводить до того, що підприємство стає об'єктом планування з боку інших фірм, тобто використовується в чужих інтересах.

Застосування сучасних новітніх технологій, виробництво принципово нових товарів і ринків, різкі коливання ринкового попиту й кон'юнктури, зміни в державному регулюванні економіки – усе це зумовлює складність функціонування промислових підприємств. У ринковому середовищі, яке постійно ускладнюється, планова діяльність є засобом забезпечення стабільності зовнішніх і внутрішніх процесів на підприємстві, скорочення ринкової невизначеності, зменшення небезпеки [7, с.108].

Суть проблем, які постають перед підприємством, їхня вірогідність виникнення в ринковому середовищі істотно відрізняються від тих, що виникають в умовах планової

економіки. Необхідність швидкого й ефективного подолання труднощів і загроз потребує обов'язкового планування всіх аспектів господарювання на підприємстві, формування нового підходу до організації планової діяльності підприємства, заснованої на концепції економічної безпеки.

Основним призначенням планування економічної безпеки підприємства як функції управління є визначення впливу змін усіх чинників з внутрішнього й зовнішнього середовищ на підвищення результатів фінансово-господарської діяльності, ефективності організації виробничого процесу й забезпечення сприятливих умов для безперебійного функціонування й розвитку підприємства. Отже, планування – це не тільки вміння визначити мету організації, результати її діяльності, а й уміння передбачити несподівані зміни, які очікують фірму.

Вплив невизначеності на фірму, як вважає Н.Ревенчук, можна знизити за допомогою врахування таких основних чинників, як: вертикальна інтеграція, контроль над попитом, контрактні відносини, об'єднання підприємств тощо [11, с.244].

Розглянемо деякі підходи до аналізу та планування виробництва в нових умовах контрактно-договірної ринкової економіки. Основними тут є такі вимоги: посилення обґрунтування ефективності рішень, що приймаються, підвищення рівня надійності, максимальна рентабельність використання всіх видів ресурсів – фінансових, матеріальних і трудових.

Характер і зміст планової діяльності підприємства, особливо щодо економічної безпеки, визначаються властивостями системи планування, правильне формулювання й комплексне дотримання яких створюють передумови для організації ефективної роботи підприємства, підвищують обґрунтованість планових завдань. До таких можна віднести гнучкість й адаптивність; зниження централізації для забезпечення сучасного ситуаційного реагування на загрози, які виникають; мобільність і динамічність при формуванні планових показників щодо змін у внутрішньому й зовнішньому середовищах, здійснення програмно-цілевих підходів при розробці та реалізації планів.

Зазначені властивості є підґрунтям для розробки економічних основ і практичних рекомендацій щодо здійснення процесу планування економічної безпеки підприємства відповідно до сучасних умов господарювання. Невід'ємною складовою є система методів планування (рис. 1), які можна поділити за такими ознаками: часовою орієнтацією ідеології в плануванні; часовим горизонтом; ступенем визначеності в плануванні; тенденціями та передумовами.

Ринкове реформування економіки України пов'язане з перетворенням організаційно-правових форм суб'єктів господарювання, зміною ступеня їхньої відкритості та сприятливості до змін зовнішнього середовища, із зростанням рівня використання товарно-грошових відносин у господарській діяльності. З огляду на існування й розвиток цих тенденцій, при плануванні економічної безпеки підприємства доцільно враховувати також вплив особливостей його господарської діяльності: галузевої приналежності, форми власності, форми господарювання, розміру підприємства, організаційної форми управління, внутрішнього організаційно-економічного стану, типу виробництва.

Внутрішньофірмове планування потребує значних коштів і часу. Мінімальними витратами на планування є такі, що забезпечують виживання фірми, інші додаткові витрати повинні забезпечити розвиток.



Рис. 1. Класифікація методів розробки планів [12]

Плановий аспект ґрунтується на стратегії підприємства, надійності виконання замовлень. Замовлення та договірні відносини є для підприємства пріоритетними, що повинно відобразитися в його плановій діяльності. Вони мають бути надійно захищеними відповідними гарантіями від вірогідного прояву несприятливих факторів як зовнішніх, так і внутрішніх. Виробник у цьому випадку несе правову та фінансову відповідальність за виконання договірних зобов'язань. У рамках договору підприємство має значну господарську самостійність, виступаючи власником створеного доходу, що й забезпечує його соціально-економічну безпеку. Це зобов'язує підприємство, окрім оцінки прибутковості, надавати важливе значення місії та стратегії планування всієї виробничої діяльності: розподілу прибутку на використання для поточних цілей і вирішення стратегічних завдань; своєчасному оновленню основних та оборотних фондів; диверсифікації виробництва продукції; підвищенню продуктивності праці, зниженню витрат виробництва та реалізації продукції; підвищенню ефективності використання інвестицій, обґрунтуванню інноваційної політики [7].

Застосування планування створює важливі передумови для забезпечення економічної безпеки фірми: створює основу для стабільного розвитку; поліпшує координацію

дій; збільшує можливості забезпечення необхідною інформацією; поліпшує контроль; сприяє кращому використанню ресурсів, підвищенню освітнього рівня кадрів. Як видно з результатів досліджень (табл. 1), найуспішнішими виявилися фірми, які відповідально й тривалий час планували свою діяльність [12].

Іноземні компанії, що працюють в умовах контрактно-договірної економіки, значну увагу приділяють методам економічної оцінки капітальних вкладень: капіталомісткості продукції, фінансовим потокам, періоду окупності витрат, нормі ефективності. Наприклад, рекомендуються такі межі норми прибутку на інвестований капітал: мінімальна норма прибутку для будь-якої інновації не повинна бути меншою, аніж 6–7%; капітальні вкладення на оновлення виробничих фондів – 12%; економія витрат виробництва – 15%; ризикові технології – 25%. Змінюється й форма відповідальності за прийняті рішення [3].

Таблиця 1

Результати застосування планування на фірмі [3]

Показник	Тривалість планування, років				Кількість фірм
	< 2	2–5	6–10	> 10	
Великий успіх	0	0	3	3	6
Успіх	3	13	10	19	54
Обмежений успіх	0	19	16	5	40
Невдача	0	0	0	0	0
Усього фірм	3	32	38	27	100

Усе сказане потребує ревізії наявних методів і принципів управління підприємством та визначення нових пріоритетів. Інструментами реалізації такого підходу є широке застосування сучасних економіко-математичних методів, що надають можливість активно втручатися в процеси виробництва й реалізації продукції на всіх етапах виконання програми.

Для планування одного з основних елементів внутрішнього середовища – виробничих процесів використовуються специфічні методи, на які ринкове середовище має дуже незначний вплив. Насамперед економічну безпеку в цьому випадку забезпечує якісне вирішення завдань з управління виробничим процесом, для якого необхідно мати календарну модель (оперативний план-графік) функціонування цього процесу, що відбиватиме його стан і динаміку, буде слугувати розкладом руху виробництва в просторі й часі. За допомогою такої моделі заздалегідь визначаються послідовність і час виконання операцій, терміни проходження (передачі предметів праці) на робочих місцях (ділянках) і надходження на збирання, тривалість виробничого циклу їхнього виготовлення. У календарному графіку узгоджуються складні багатопредметні потоки виробів з різною трудомісткістю та послідовністю виготовлення на одних і тих самих робочих місцях [10]. Плани-графіки є важливим елементом оперативного планування, обліку й регулювання ходу виробництва.

У практиці роботи промислових підприємств застосовуються різні методи моделювання виробничих процесів, які можна об'єднати в чотири комплексні групи: картотеки та графіки пропорційності, табличні, аналітичні (математичні) та графічні методи [5].

Однією із значних функціональних сфер управління підприємством і, отже, об'єктом планування є маркетинг. Маркетингове планування набуває дедалі більшого значення як стратегічний інструмент управління підприємством середньо- та довгострокового планування. Маркетингове планування, як і виробниче, є складовою планування

економічної безпеки підприємства. У виробничій програмі визначаються вироби та послуги, які пропонуються, виготовляються або розробляються на ринку. Програма збуту містить прогноз стосовно виробів, які пропонуються для збуту на ринку в плановому періоді, місяці або кварталі. Шляхом зіставлення з можливостями виробництва та закупок з програми збуту формується виробнича програма, яка пізніше стане базисом для визначення потреби в матеріалах, потужностях і внутрішніх послугах [8].

Запаси виробів, напівфабрикатів, сировини, допоміжних та основних виробничих матеріалів становлять значну частину витрат капіталу. Якщо раніше запаси вважалися необхідними для забезпечення безперервності виробництва, своєчасних поставок, виробництва та закупок, то сьогодні доводиться виходити з того, що наявність запасів на багатьох підприємствах є збитковою. Вона пов'язана з невикористанням фінансових ресурсів, дефектними системами планування та управління, а також утрат від неузгоджень в організації процесів.

Режим поставок, який диктує ринок, на багатьох підприємствах забезпечується існуванням на всіх проміжних рівнях істотних запасів у вигляді нерозподілених резервів.

За допомогою комп'ютеризованих інформаційних систем і вдосконалення методів планування й управління здійснюється цільовий пошук.

Розроблено ряд методів, орієнтованих на потреби або збут [2].

1. Метод Канбан розроблений у Японії з метою управління поточною системою запасів, тобто виходячи з кінцевого монтажу готової продукції.
2. Система планування виробничих ресурсів MRP II, що передбачає програмне планування щодо рівнів, розподіл матеріалів та управління виробництвом/закупками. При ній фактичні відхилення від плану дають зворотний зв'язок на рівні планування, так що виникає замкнута система кругообігу.
3. Метод "Just in time", за допомогою якого в результаті точного управління, що враховує деталі попиту, різко скорочуються запаси й тим самим тривалість виробничого циклу.
4. Система запитів, у межах якої з постачальниками укладаються типові контракти на тривалий період, причому дані про фактичну потребу запасів з'ясовують на основі поетапного уточнення.
5. Прогнозні показники зараховуються за наявності стійкого попиту на готову продукцію. Це дає можливість замовляти великі партії продукції. Потім відносини з постачальниками коригуються шляхом установа відповідності між попитом і пропозицією.
6. Електронно-інформаційні комунікації клієнта та постачальника на основі передачі даних. Запит у вигляді замовлення, транспортування й дані про поставку уточнюються комп'ютерами безпосередньо. Передумовою є наявність стандартизованих блоків для інформаційного обміну та стандартизованих носіїв інформації. Методи, що використовуються на практиці, розроблені в основному з урахуванням рекомендацій об'єднання автомобільної промисловості.
7. Система "Postonement". Виріб і його компоненти специфікуються відповідно до потреб споживача. Завдяки цьому процес виробництва, орієнтований на замовлення клієнта, стає набагато гнучкішим. Часто використовується й так званий попередній логістичний рівень матеріального потоку.
8. Замовлені мережі. Зокрема, при використанні методу "Just in time" в одній замовленій мережі поєднуються всі потреби та способи їхнього покриття. Це забезпечує управління відповідно до попиту.

Період виробництва продукту, який складається із часу на придбання матеріалів, виготовлення деталей та монтаж, у більшості підприємств набагато більший, ніж період поставки, що задовольняє ринок. Щоб своєчасно забезпечити закупку матеріалів для

частини планового періоду, слід розробити прогноз збуту, якщо він не забезпечений замовленнями клієнтів.

Для прогнозування збуту доцільно використовувати якомога повнішу та важливішу інформацію з минулого розвитку ринків. Поряд із дослідженнями ринку дуже важливо вивчити ситуацію на ринку під час організації, а також дані про структуру наявних замовлень клієнтів. План збуту визначає прогнозовану ринкову потребу, якій властиві значні сильні коливання. На кожному підприємстві є обмеження, що звужують виробництво запропонованої ринкової потреби. Відповідно до дефіциту ресурсів план збуту повинен бути збалансований таким чином, щоб стати основою для реальної виробничої програми, на базі якої надалі визначатиметься потреба в матеріалах.

Ресурсна безпека підприємства здійснюється шляхом заходів, спрямованих на досягнення попередньої відповідності наявних ресурсів і потреби в ресурсах на рівні програмного планування. Саме це частково вирішує піки та провали щодо завантаження у подальших сферах планування.

Планова діяльність підприємства здійснюється згідно із стратегічними цілями й тактичними завданнями, внутрішніми умовами його роботи, необхідним рівнем економічної безпеки [4]. Тому разом зі зміною цих характеристик змінюються також послідовність, структура та критерії ефективності процесу планування. Планова діяльність щодо забезпечення економічної безпеки є ефективним засобом подолання невизначеності зовнішнього середовища, причому на кожній новій стадії життєвого циклу ця невизначеність збільшується, тобто ускладнюються загрози й розширюються завдання планування. Таким чином, планування не є “застиглим процесом”, воно розвивається та вдосконалюється паралельно з еволюцією всього підприємства.

Основною характеристикою планування, що змінюється відповідно до організаційного розвитку, є одиниці планування й параметри планової діяльності. До її складу можна віднести такі: обсяг, глибина та часові параметри планування, а також організаційна структура управління. Визначення пріоритетів планової діяльності на кожному з етапів внутрішньоорганізаційного розвитку є невід’ємною складовою процесу планування.

Зміна пріоритетів внутрішньофірмового планування в ході організаційного розвитку означає необхідність докорінних змін і в організації планової діяльності. Пристосування внутрішнього середовища підприємства до реформованих умов господарювання (в тому числі до процесу внутрішньоорганізаційного розвитку) авторами пропонується забезпечувати за допомогою методів інтерактивного планування господарської діяльності підприємства, заснованого на принципах участі й максимальної активізації творчих можливостей працівників.

Послідовність здійснення інтерактивного планування в рамках доцільно реалізувати згідно з такою методикою (рис. 2). Формування планів економічної безпеки підприємства має завершуватися розробкою рамкової системи показників планової діяльності за всіма (основними) складовими. Така система повинна враховувати сучасний стан і перспективи розвитку внутрішнього середовища та ринкового оточення підприємства. У процесі формування системи показників як внутрішньофірмового планування, так і зовнішньої складової в сучасних умовах ринкового реформування економіки України потрібно враховувати такі вимоги: єдність і взаємозв’язок усіх стадій циклу відтворення, пріоритет показників ринкового попиту при розробці системи показників внутрішньофірмового планування, необхідність забезпечення фінансової стійкості фірми в процесі планування та реалізації планів.

Базою для розробки системи показників планування економічної безпеки як передумови розвитку підприємства пропонується вважати попит на продукцію. Стан попиту доцільно розраховувати на довгострокову перспективу в рамках стратегічного планування й вивчати на рівні поточної діяльності в рамках тактичного планування.

Найважливішим етапом у забезпеченні економічної безпеки підприємства є її стратегічне планування й прогнозування [2]. Цей етап передбачає розробку стратегічного плану, у якому задаються якісні параметри використання корпоративних ресурсів підприємства в сполученні з його організаційно-функціональною структурою та при впровадженні взаємозв'язків структурних підрозділів, а також деякі кількісні орієнтири із забезпечення функціональної складової й економічної безпеки підприємства в цілому.



Рис. 2. Укрупнена схема послідовності інтерактивного планування діяльності підприємства [12]

На основі виробленого стратегічного плану розробляються загальні й функціональні рекомендації щодо реалізації планових установок, які, по можливості, мають опиратися на визначені кількісні характеристики й оформлятися спеціальними додатками до стратегічного плану забезпечення економічної безпеки підприємства.

Після розробки стратегічного плану забезпечення економічної безпеки підприємства й вироблення рекомендацій щодо його реалізації відповідно до цих документів здійснюється стратегічне планування його діяльності. Створюються стратегічні фінансові та виробничі плани, здійснюється планування персоналу, постачань щодо.

Після розробки стратегічних планів діяльності підприємство зобов'язане провести оперативну оцінку рівня забезпечення економічної безпеки й поточне тактичне планування економічної безпеки підприємства. Аналіз рівня економічної безпеки підприємства проводиться на основі оцінки можливої ефективності заходів, зазначених у стратегії

щодо запобігання збиткам, і розрахунку функціональних та сукупного критеріїв економічної безпеки підприємства.

Поточне планування економічної безпеки підприємства здійснюється на основі розробки кількох альтернативних сценаріїв розвитку ситуації й розрахунку значень сукупного критерію економічної безпеки за кожним із них. Після вибору за результатами розрахунків кращого варіанта й аналізу інших виробляються оперативні рекомендації з питань поточного планування діяльності підприємства. Ці рекомендації, на відміну від стратегічних, не мають довгострокового характеру й задають не тільки якісні орієнтири поточної діяльності підприємства, а й містять кількісні завдання.

На основі оперативної оцінки рівня економічної безпеки підприємства та вироблених рекомендацій здійснюється оперативне планування фінансово-господарської діяльності підприємства, після чого розробляються заходи практичної реалізації планів.

У процесі здійснення підприємством своєї фінансово-господарської діяльності накопичується інформація для аналізу стану його економічної безпеки, на основі якої визначаються відповідні показники, які агрегуються у функціональні й сукупні критерії економічної безпеки цього підприємства, аналіз їхніх відхилень від планових значень дозволяє визначити причини виникнення таких відхилень. Після цього виробляються рекомендації стосовно коригування набору корпоративних ресурсів, систем стратегічного й поточного планування фінансово-господарської діяльності підприємства, а також системи оперативного керування його діяльністю.

Корективи можуть вноситися й у систему планування економічної безпеки підприємства. У цьому разі потрібно заново використовувати описані вище методи планування складових економічної безпеки підприємства й відповідним чином змінювати господарські плани підприємства та систему їхньої реалізації.

Висновок. Отже, основним призначенням планування економічної безпеки підприємства як функції управління є визначення впливу змін усіх чинників внутрішнього й зовнішнього середовищ на підвищення результатів фінансово-господарської діяльності, ефективності організації виробничого процесу й забезпечення сприятливих умов для безперерйного функціонування та розвитку підприємства. Тобто планування – це не тільки уміння визначити мету організації, результати її діяльності, а й уміння передбачити несподівані зміни, які очікують фірму.

Планова діяльність підприємства здійснюється згідно зі стратегічними цілями й тактичними завданнями, внутрішніми умовами його роботи, необхідним рівнем економічної безпеки. Тому разом зі зміною цих характеристик змінюються й послідовність, структура та критерії ефективності процесу планування. Планова діяльність щодо забезпечення економічної безпеки є ефективним засобом подолання невизначеності зовнішнього середовища, причому на кожній новій стадії життєвого циклу ця невизначеність збільшується, тобто ускладнюються загрози й розширюються завдання планування.

1. Абрютіна М. Аналіз фінансово-економічної діяльності підприємства / М. Абрютіна. – М. : Дис, 2001. – 272 с.
2. Алексеева М. Планирование деятельности фирмы: учебно-методическое пособие / М. Алексеева. – М. : ФиС, 2001. – 248 с.
3. Андрейчиков А. Анализ, синтез, планирование решений в экономике / А. Андрейчиков. – М. : ФиС, 2002. – 368 с.
4. Антикризисное управление : учебник / [под ред. А. М. Короткова]. – М. : Инфра-М, 2002. – 432 с.
5. Балабанов И. Финансовый анализ и планирование хозяйственного субъекта / И. Балабанов. – М. : ФиС, 2002. – 208 с.
6. Вопросы инновационной политики и экономической безопасности деятельности предприятий / [под ред. Б. А. Олейникова]. – М., 1992. – 210 с.
7. Євдокимов Ф. І. Оцінка економічної безпеки підприємства та її планування / Ф. І. Євдокимов, Н. В. Федорова // Вісник Технічного університету Поділля. – 2000. – № 4 (4.2). – С. 108–110.
8. Литвак Б. Разработка управленческого решения / Б. Литвак. – М. : Дело, 2002. – 392 с.

9. Мердул О. Управління вартістю підприємства / О. Мердул. – К. : КНЕУ, 2002. – 272 с.
10. Орлов О. Планування діяльності промислового підприємства : підручник / О. Орлов. – К. : Скарби, 2002. – 336 с.
11. Ревенчук Н. Планування як чинник економічної безпеки фірми / Н. Ревенчук // Вісник ЛКА. – 2002. – Вип. 12. – С. 243–246.
12. Планування економічної безпеки підприємств / [за ред. О. В. Ареф'єва]. – К. : Європейський університет, 2005. – 170 с.

Рецензенти:

Баран Р.Я – кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри менеджменту та моделювання в економіці Івано-Франківського інституту менеджменту Тернопільського національного економічного університету;

Король В.С. – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту та маркетингу Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника.

УДК 336:336.02/339.178

ББК 65.26

Косьмій Г.М.

ПОДАТКОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника,
Міністерство освіти і науки України,
76000, м. Івано-Франківськ,
вул. Шевченка, 57,
тел.: 0342596176,
факс: 0342231574,
e-mail: kfin@pu.if.ua

Анотація. Розглянуті основні етапи формування податкової політики торговельного підприємства, шляхи зменшення податкових ризиків та оптимізація оподаткування.

Ключові слова: торговельне підприємство, система оподаткування, база оподаткування, об'єкт оподаткування, податки, джерела сплати податків, податковий період, податкові ризики, податкова оптимізація, мінімізація оподаткування.

Annotation. Basic stages are considered formings of tax policy of auction enterprise, ways of diminishing of taxes risks and optimization of taxation.

Key words: auction enterprise, system of taxation, base of taxation, object of taxation, taxes, sources of payment of taxes, tax period, taxes risks, tax optimization minimization of taxation.

Вступ. Як свідчить досвід не лише інших країн, але вже й України, скільки існувало податкове законодавство, стільки ошадливі платники податків розробляли схеми ухилення від оподаткування або його оптимізації. Вершиною досконалості вважалося вироблення такої фінансово-економічної політики у сфері торгівлі, за якої всі податкові ризики прораховувалися попередньо, а суми податків були такими, що забезпечували потреби і держави, і суб'єкта господарювання. Отже, неминучим став той факт, що податкове планування, на відміну від ухилення від сплати податків, є абсолютно легітимним засобом зберегти зароблені гроші для підприємств, що займаються торговельною діяльністю. До України теорія податкового планування прийшла в

експортному виконанні, а от практика, що ґрунтується на вітчизняному законодавстві, мабуть, не має собі рівних. Особливо актуальною ця тема стає сьогодні, коли соціальна спрямованість кожного наступного бюджету країни збільшується, що спричиняє посилення податкового тиску на тих, хто вміє заробляти гроші.

Постановка завдання. Мета даного дослідження – вивчення системи оподаткування господарських суб'єктів у сфері торговельної діяльності.

Результати. Проблема мінімізації податкових платежів з метою збільшення розміру прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства, значною мірою розв'язується шляхом формування ефективної податкової політики, яка є невід'ємною частиною загальної політики управління доходами торговельного підприємства, і передбачає вибір найбільш ефективного варіанта сплати податків при альтернативних напрямках торговельної діяльності та пов'язаних з нею комерційних операцій. В окремих випадках розроблена торговельним підприємством податкова політика сама може бути критерієм коригування окремих напрямів його торговельної діяльності. Процес формування податкової політики торговельного підприємства здійснюється згідно з такими основними етапами, які подано в збірнику систематизованого законодавства №9 2005 р.:

- чітке дотримання діючого податкового законодавства;
- співвідношення задачі мінімізації податкових платежів із цілями загальної політики управління доходами торговельного підприємства;
- пошук і використання найбільш ефективних управлінських рішень, що забезпечують мінімізацію бази оподаткування в процесі торговельної діяльності;
- планове визначення сум майбутніх податкових платежів;
- оперативний облік змін у діючій податковій системі.

Розробка такої політики вимагає високої кваліфікації виконавців і комплексної участі різних відділів торговельного підприємства – планового, фінансового, облікового, юридичного і т. д. У навчальному посібнику “Економіка торгівлі з використанням інформаційних технологій” автор Яковлев Юрій Прокопович виділяє такі форми реалізації податкової політики у сфері торгівлі:

1. Розрахунок поточних податкових платежів, що забезпечує визначення сум податкових зобов'язань і графіка їх погашення в поточному податковому періоді в разі визначеного, заздалегідь обраного варіанта здійснення фінансово-господарської операції торговельного підприємства. Цей розрахунок відображає пасивний підхід до організації податкової політики підприємства, який полягає у фіксації очікуваних податкових наслідків роботи торгового підприємства. Одночасно такий пасивний підхід у міру нагромадження практичного досвіду й зростання кваліфікації працівників, що спеціалізуються у сфері оподаткування, усе більше не влаштовує підприємства й поступово відходить у минуле.

2. Оцінка ефективності розробленої податкової політики. Така оцінка проводиться в процесі порівняння альтернативних її варіантів з допомогою системи відповідних показників:

- а) коефіцієнт ефективності оподаткування – дозволяє отримати найбільш повну характеристику вибраної податкової політики торговельного підприємства, указуючи на співвідношення показників чистого прибутку й загальної суми податкових платежів;
- б) коефіцієнт оподаткування суми реалізації товарів – цей показник дозволяє визначити загальну суму податкових платежів, що припадає на одиницю об'єму товарообороту;
- в) коефіцієнт оподаткування валового прибутку – характеризує рівень податків, які будуть сплачені за рахунок валового прибутку торговельного підприємства;

- г) коефіцієнт оподаткування комерційного доходу – дозволяє визначити рівень оподаткованого комерційного доходу торговельного підприємства відповідними видами податків і зборів, які входять у ціну товару;
- д) коефіцієнт пільгового оподаткування торговельної діяльності – дозволяє визначити, наскільки ефективно підприємство використовує надані законодавством пільги з окремих видів податків, віднесені до торговельної діяльності.

3. Бюджетування податкових платежів – система планових розрахунків із використанням взаємопов'язаних бюджетів підприємства, спрямована на визначення планової суми податкових платежів, що підлягають сплаті в майбутніх податкових періодах. На відміну від розрахунку поточних податкових платежів бюджетування дозволяє визначити податкові зобов'язання платника не лише на поточний, але й на подальші податкові періоди. Загальним для цих двох форм організації податкової політики підприємства є те, що обидві вони ґрунтуються на вже обраному варіанті здійснення господарської діяльності, тобто фіксують податкові наслідки реалізації запланованих господарських операцій і не передбачають податкової оптимізації.

4. Податкове планування – передбачає цілеспрямовану діяльність платника, орієнтовану на максимальне використання всіх нюансів існуючого законодавства з метою досягнення якнайвищого фінансового результату шляхом законної оптимізації господарської діяльності торговельного підприємства з погляду її податкових наслідків. На відміну від перших двох форм реалізації податкової політики торгового підприємства податкове планування засновано на активному використанні засобів податкової політики підприємства, що дозволяє обрати найдоцільніший у конкретних умовах варіант проведення господарської операції з погляду його податкових наслідків і кінцевого фінансового результату. Інакше кажучи, податкове планування передбачає використання оптимізації податкової політики та досягнення найкращого результату серед усіх можливих альтернатив.

Сама можливість податкового планування забезпечується альтернативністю господарського та податкового законодавства: одні й ті ж цілі можуть бути досягнуті різними шляхами, при цьому будуть різними й податкові, і фінансові наслідки. Такими передумовами для альтернативності податкового планування, а отже, і для податкової оптимізації є:

- податковий статус партнера: одна й та сама операція може мати різні податкові наслідки для платника (торговельного підприємства) залежно від того, хто саме є її іншою стороною. Так, здійснення операції з партнером – неплатником ПДВ позбавляє підприємство, зареєстроване як платник ПДВ, права на податковий кредит; операція з пов'язаними особами вимагає застосування звичайних цін під час формування валових витрат і валового доходу; придбання товару в платників єдиного податку або продаж товару з оплатою бюджетними коштами спричиняє особливі правила податкового обліку. Особливі умови оподаткування передбачені чинним законодавством для операцій з нерезидентами, неприбутковими організаціями, сільгосптоваровиробниками, а також з фізичними особами, – приватними підприємцями. Тому одна лише зміна податкового статусу партнера може привести до істотної зміни суми сплачуваних підприємством податкових платежів;
- вид діяльності й асортимент товарів, робіт, послуг: у цьому випадку для торговельної діяльності встановлені ставка податку на прибуток, плата за торговий патент. Не менше значення для очікуваної суми податкових зобов'язань має і зміна асортиментного переліку товарів, операції з якими здійснюються платниками. Найбільш наочний приклад – потреба сплати акцизного збору при здійс-

ненні операцій з продажу алкогольних напоїв. З метою оподаткування ПДВ асортимент товарів також має важливе значення, бо операції з деякими видами товарів не є об'єктом або звільнені від оподаткування;

- форма здійснення виплат працівникам: як відомо, виплати, що здійснюються на користь фізичних осіб, мають різний режим оподаткування. Тому одна й та сама сума, яка виплачена фізичній особі залежно від її характеру та документального підтвердження, приведе до різних податкових наслідків як для юридичної особи, що здійснює таку виплату (з погляду можливості віднесення до валових витрат і потреби нарахування та утримання податку з доходів фізичних осіб і відповідних внесків соціального характеру), так і для одержувача. При цьому альтернативність закладається не лише в разі встановлення характеру виплати, але й у разі вибору форми відносин з працівниками (трудові або цивільно-правові). Причому і перше, і друге може бути здійснено самим підприємством за домовленістю з фізичною особою;
- умови господарських договорів: існує ряд умов, що містяться в господарських договорах і встановлюються за домовленістю сторін. Звісно, передусім, розмір податкових платежів буде залежати від цінових параметрів угоди. Особливе значення встановлення ціни має в операціях, які передбачають використання складних схем із залученням кількох партнерів. Саме за допомогою цього інструменту на практиці розв'язується завдання скорочення сукупних податкових платежів за угодою за рахунок акумулювання кінцевого результату в партнера, що має найбільш ліберальний режим оподаткування. Крім цінових умов договору, для податкових результатів важливе значення мають такі умови, як форма й строки здійснення платежів, а також строки поставки товару (виконання робіт, надання послуг) за договором. Ці умови впливають на момент виникнення податкових зобов'язань залежно від застосовуваних партнерами методів податкового обліку. Так, наприклад, установлення в договорі строків поставки й оплати в різні податкові періоди (поставка – у I кварталі, а оплата – у II) у разі, якщо продавець – платник податку на прибуток, а – платник, 6-відсоткового єдиного податку, призведе до того, що в I кварталі в продавця виникнуть податкові зобов'язання з ПДВ і збільшиться валовий дохід, а гроші за угодою надійдуть лише в II кварталі; а в покупця – уже в I кварталі виникне право на податковий кредит (звісно, за наявності податкової накладної), тобто без будь-яких витрат за угодою покупець не лише отримає товар, але й зменшить суму своїх податкових платежів. Якщо ж згідно з договором у I кварталі буде здійснена передплата, а в II – поставка товару, у I кварталі в продавця також виникне валовий дохід і податкові зобов'язання з ПДВ, проте він уже користуватиметься передплатою за ще не відвантажений товар. Покупець в умовах, що розглядаються, уже в I кварталі буде змушений здійснити оплату за товар, який фізично він ще не отримав, хоча й збереже за собою право на податковий кредит. Інакше кажучи, у більш вигіршних умовах буде вже не покупець, а продавець;
- податкові режими зовнішньоекономічної торгівлі. Нині така діяльність є сферою особливих умов оподаткування, причому на кінцеві податкові результати вплине не лише обраний режим здійснення зовнішньоторговельної угоди (експорт, поставка товарів, послуг нерезиденту на митній території України, зовнішньоекономічний бартер, імпорт, тимчасове ввезення тощо), але й наявність двосторонніх угод про усунення подвійного оподаткування або багатосторонніх договорів податкового характеру.

Отже, чинне законодавство на будь-якій стадії життєвого циклу суб'єкта господарювання у сфері торгівлі забезпечує можливість багатоваріантного його розвитку. Завданням податкового планування є вибір того варіанта здійснення господарської операції, який з урахуванням його податкових наслідків найбільшою мірою відповідає цілям такого підприємства. В Україні проблематиці податкового планування торговельних підприємств усе ще не приділено належної уваги (для порівняння – у Росії щорічно виходить близько десятка книг, пов'язаних з податковим плануванням). Серед вітчизняних фахівців, які працюють у цій сфері, слід зазначити Ю.П.Яковлева, І.О.Бланка, В.Вишневецького, А.Єлисеєва, С.Єфімова, А.Загороднього, В.Карпову, проте проблеми пристосування теорії податкового планування до умов України й, особливо, його практичної реалізації вимагають подальшого розвитку.

Податкове планування є досить важливою складовою частиною системи планування господарської діяльності торговельного підприємства й формування його податкової політики на майбутній період. Розробка методологічних принципів такого планування – один з етапів формування податкової політики торговельного підприємства. З точки зору доктора економічних наук, професора Київського національного торговельно-економічного університету Ігоря Олександровича Бланка, до таких принципів належать загальні принципи: системності, безперервності, гнучкості, точності й участі. Водночас специфіка оподаткування вимагає застосування разом із загальними спеціальних принципів податкового планування, до яких належать:

- 1) принцип законності. Цей принцип є основоположним для податкового планування, оскільки система оподаткування суворо врегульована чинним законодавством. Саме використання цього принципу дозволяє розмежувати податкове планування та ухилення від оподаткування;
- 2) принцип оптимальності (оптимального співвідношення ризику та вигод). Важливим є те, що кінцевим результатом податкового планування має бути той варіант організації господарської операції, який є оптимальним в існуючих умовах. При цьому можливі обмеження та критерії оптимальності визначаються цілями й можливостями конкретного торговельного підприємства в конкретний момент часу. Оптимальний в одному податковому періоді варіант може бути відкинтий в іншому, причому не лише у зв'язку зі зміною законодавства, але й через суб'єктивні причини: особливості кон'юнктури ринку, механізму взаємодії з партнерами тощо;
- 3) принцип альтернативності. Відповідно до цього принципу обґрунтування вибору найсприятливішого варіанта заходів щодо оптимізації оподаткування має здійснюватися на альтернативній основі за різними варіантами оформлення господарської операції. Це може бути або придбання товарів, робіт, послуг, оренда чи безоплатна основа. Для того аби вибрати найбільш прийнятний з погляду фінансового результату варіант, варто оцінити податкові наслідки кожного з них і порівняти отримані результати. Альтернативність податкового планування впливає з багатоваріантності шляхів досягнення господарських цілей у межах чинного законодавства і є одним із його ключових принципів;
- 4) принцип комплексності. Планування всіх податкових платежів потрібно здійснювати в комплексі з урахуванням їх взаємного впливу. Навіть у тому випадку, коли предметом податкового планування є платежі конкретного податку або збору, реальну ефективність запропонованих заходів можна оцінити лише, зважаючи на відповідні зміни інших податків і зборів. Пов'язано це з тим, що різні податки й збори мають загальні елементи об'єктів оподаткування та податкових баз, причо-

му самі податкові платежі можуть включатися до об'єкта оподаткування з інших податків і зборів;

- 5) принцип перспективності. Згідно з ним, у процесі податкового планування слід урахувати можливі зміни законодавства в майбутньому. Варто зазначити, що динамічний характер податкового законодавства не дозволяє чітко й точно спрогнозувати всі можливі податкові наслідки;
- 6) принцип природності. Будь-який засіб податкового планування за своїм змістом має відповідати формі, мати логічний і природний вигляд, відповідати цілям діяльності торговельного підприємства.

На нашу думку, треба зазначити, що саме сукупність застосування цих принципів дозволяє забезпечити мінімізацію податкових платежів з метою збільшення розміру прибутку, що залишається в розпорядженні торговельного підприємства, а також зменшення ризику податкових перевірок.

Варто відмітити, що поряд із загальними методами податкового планування (балансовий, розрахунково-аналітичний) застосовується група спеціальних методів планування, до яких належать:

- метод прямого скорочення об'єкта оподаткування – ґрунтується на зменшенні бази оподаткування. Прикладом застосування цього методу може бути продаж ТМЦ за заниженою ціною (за ціною, нижчою від ціни придбання), що дозволяє знизити податкові зобов'язання продавця з податку на прибуток;
- метод відстрочення податкового платежу – базується на використанні елементів інших методів, і його використання дозволяє перенести момент виникнення об'єкта оподаткування на подальший податковий період. Як приклад застосування такого методу може бути наведено використання договору комісії із залученням посередника замість укладення договору поставки, що дозволяє відстрочити момент збільшення валового доходу в продавця;
- метод заміни відносин. Слід зазначити, що господарська мета будь-якого торгового підприємства (придбання майна й отримання доходу) може бути досягнута кількома альтернативними шляхами. Адже, згідно із чинним законодавством, для суб'єктів господарювання практично не встановлено обмежень щодо вибору контрагентів, форм та окремих умов угоди. Підприємство має право самостійно обирати будь-який з допустимих варіантів, беручи до уваги ефективність господарської операції як в економічному плані, так із погляду оподаткування. Суть цього методу полягає в тому, що операція з більш жорстким оподаткуванням може замінитися на іншу господарську операцію, яка дозволяє досягти максимально наближену мету й при цьому застосувати більш пільговий порядок оподаткування. Як приклад можна навести заміну операції безоплатної передачі (дарування) товарів одним підприємством іншому на операцію поставки за ціною 1 грн (зниження податкових зобов'язань з ПДВ за умови, що партнери не є пов'язаними особами);
- метод поділу відносин – ґрунтується на методі заміни, проте замінюється певна частина господарської операції або одна операція замінюється на кілька інших, що дозволяє знизити загальну суму оподаткування;
- метод офшору – полягає в перенесенні об'єкта оподаткування (окремих операцій) під юрисдикцію з більш м'яким режимом оподаткування й застосовується на територіях з особливими умовами оподаткування.

Важливим елементом податкового планування торговельного підприємства є податкова оптимізація. Оскільки платник податків (підприємство) не може самостійно змінити на свою користь (тобто в певному сенсі оптимізувати) правила справляння

податків і зборів, тому головним завданням підприємства у сфері торгівлі є пристосування до вже існуючих умов оподаткування та ослаблення його негативного впливу на фінансові результати діяльності. Одним із варіантів податкової оптимізації на даних підприємствах розглядають мінімізацію податкових платежів, застосування якого можливе тільки в певних межах і за обов'язкового дотримання інших основних умов. На практиці суб'єкти господарювання застосовують декілька варіантів, що дозволяють зменшити їх податкові платежі. Посилаючись на дослідження доктора економічних наук, професора І.О.Бланка, для підприємств торгівлі найоптимальнішими варіантами слід визначити:

- 1) оптимізацію податкових платежів в рамках податкового планування. Використання цього варіанта полягає в проведенні активної податкової політики платником, спрямованої на мінімізацію негативного впливу оподаткування методами, які не суперечать чинному законодавству;
- 2) мінімум податкових платежів протягом податкового періоду. Цей підхід має право на існування, проте без запровадження додаткових обмежень позбавлений економічного сенсу. Наприклад, зниження податкових платежів підприємства з податку на прибуток може бути досягнуто шляхом збільшення адміністративних витрат або виплат з оплати праці працівників за тої самої величини валового доходу. У разі мінімізації податкових платежів з ПДВ одним із варіантів може бути скорочення обсягу оподатковуваних операцій щодо поставки товарів, робіт, послуг. Разом з тим і в першому й у другому випадку кінцеві фінансові результати, заради яких і здійснюється господарська діяльність, погіршуватимуться, а значить, мінімум податкових платежів, що досягається в результаті таких заходів, ніяк не можна розглядати як оптимальний варіант. Тому мінімум податкових платежів може бути критерієм податкової оптимізації, але тільки в разі встановлення додаткових обмежень, до яких можна віднести досягнення запланованого рівня кінцевого фінансового результату – рентабельність діяльності підприємства та забезпечення запланованого обсягу продажів. Згідно із цим варіантом оптимальності, недоліком його є не поліпшення фінансових показників підприємства, а скорочення однієї з груп його витрат – податкових платежів. Тому вказаний варіант податкової оптимізації у фінансовому менеджменті не розглядається як один із найбільш перспективних, але на практиці може використовуватися для вирішення поточних завдань податкового планування окремих господарських операцій в умовах обмеженості фінансових ресурсів;
- 3) мінімум податкового навантаження або податкового тягаря (співвідношення суми податкових зобов'язань за всіма податками й зборами та валового доходу, бухгалтерського прибутку підприємства або доданої вартості). Цей варіант дозволяє поєднати в одному критерії результуючий показник діяльності підприємства з податковими витратами, що відповідають такому результаті. На вибір оптимального варіанта не впливає й зміна масштабів торговельної діяльності, які не завжди залежать від підприємства. Як обмеження у цьому випадку може бути застосовано мінімально допустимий рівень чистого прибутку, валового доходу або обсягу продажів, що забезпечує збереження конкурентних позицій торговельного підприємства при відносному зменшенні податкових платежів;
- 4) забезпечення рівномірності формування податкових зобов'язань відповідно до наявності фінансових ресурсів. Використання такого критерію пов'язане з відмінністю в характері формування, з одного боку, податкових платежів, які жорстко прив'язані до визначених законодавством календарних дат, а з іншого, – доходу й витрат підприємства, дата виникнення яких залежить не від норм

податкового законодавства, а від умов господарських договорів, кон'юнктури ринку та інших зовнішніх і внутрішніх обставин. У результаті в платника виникає потреба акумулювання коштів для сплати податків до певної необхідної дати. Тому предметом такої податкової оптимізації служить розробка податкового календаря. Він являє собою графік здійснення конкретних податкових платежів підприємства в майбутньому й дозволяє мінімізувати витрати торгового підприємства, віднесені, до податкових платежів, і пов'язати їх з планом надходження й витрат грошових коштів. Податковий календар складається на наступний квартал у розрізі окремих місяців. У ньому вказуються суми й дати оплати як авансових, так і розрахункових сум щодо кожного виду податків і зборів та інші обов'язкові платежі, виходячи з показників оперативних планів господарської діяльності торговельного підприємства.

Проаналізовані вище підходи до податкової оптимізації залежать від цілей підприємств торгівлі, які визначаються його загальною стратегією й тактикою, а також від конкретних умов господарювання, інтересів засновників тощо. Використання податкової оптимізації із застосуванням як одного з критеріїв мінімуму ризиків, пов'язаних з податковим плануванням, на практиці ускладнено через відсутність відпрацьованої методики кількісної оцінки цієї групи ризиків. Тому особливого значення набуває якісна оцінка, яка вимагає чіткого розуміння видів і суті податкових ризиків. Під податковими ризиками розуміється різновид фінансових ризиків, що характеризують можливість непередбачених фінансових витрат платника, пов'язаних із введенням нових видів податків, збільшенням податкових ставок щодо діючих податків, зміною порядку та строків внесення податкових платежів.

Таким чином, у процесі податкової оптимізації необхідно враховувати не тільки очікувані кінцеві фінансові й податкові результати, але й податкові ризики. До того ж чим детальніше провадиться аналіз різних видів ризиків і відповідних фінансових втрат, тим більше обґрунтованим буде вибір дійсно оптимального варіанта для суб'єкта господарювання у сфері торгівлі.

Висновки. Податкова політика торговельного підприємства являє собою складову частину загальної фінансової політики, застосування якої полягає у виборі найбільш ефективного варіанта сплати податкових платежів при альтернативних напрямках торговельної діяльності суб'єкта господарювання. Об'єм формування чистого прибутку торговельного підприємства значною мірою залежить від суми його податкових платежів. За рахунок якого б джерела й на якому б етапі здійснення господарської операції торговельного підприємства вони не проводилися, зрештою, ці платежі зменшують розмір прибутку, що залишається в його розпорядженні. Тому будь-який суб'єкт господарювання сфери торгівлі повинен активно використовувати можливості мінімізації податкових платежів згідно із чинним законодавством, щоб забезпечити збільшення розміру чистого прибутку, а відповідно, і фінансових ресурсів для збільшення темпів свого розвитку.

1. Податкове планування: шляхи зменшення податкових ризиків та оптимізація оподаткування: за станом на 1 вер. 2005 р. : зб. системат. закон. – Офіц. текст. – Вип. 9. – 2005. – 50 с.
2. Бланк И. А. Торговый менеджмент : учебный курс / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр Эльга, 1999. – 270 с.
3. Дашков Л. П. Организация, технология и проектирование торговых предприятий : учебник / Л. П. Дашков, В. К. Памбухчианц. – М. : Маркетинг, 2001. – 67 с.
4. Ильин А. И. Планирование на предприятии : учебник / А. И. Ильин, Л. М. Синица. – Минск : Новое знание, 2000. – Ч. 2. – 217 с.
5. Кравченко Л. И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле: учебник / Л. И. Кравченко. – М. : Новое знание, 2003.

6. Павлов В. С. Перспективное финансовое планирование : учебник / В. С. Павлов. – М. : Финансы, 1990. – 62 с.
7. Поддєрьогін А. М. Фінанси підприємств : підручник / А. М. Поддєрьогін. – К. : КНЕУ, 2006. – 183 с.
8. Яковлев Ю. П. Економіка торгівлі: навчальний посібник / Ю. П. Яковлев. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 231 с.

Рецензенти:

Ткачук І.Г. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника;

Труфанова С.О. – кандидат економічних наук, доцент, декан економічного факультету інституту менеджменту та економіки “Галицька академія”.

УДК 330.322.001.76

ББК 65.231

Куцеконь Л.О.

МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ПОБУДОВИ МОДЕЛЕЙ ІННОВАЦІЙНОГО СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Національний університет біоресурсів
і природокористування України,
кафедра аграрної економіки ім. І.Н. Романеска,
03041, м. Київ,
вул. Героїв Оборони, 11,
тел.: 0445278101, 0 445278575

Анотація. Удосконалено поняття інноваційної стратегії розвитку підприємства. Визначено основні етапи процесу інноваційного стратегічного планування. Проаналізовано методiku побудови моделей інноваційної стратегії розвитку підприємства.

Ключові слова: інноваційна стратегія, інноваційний розвиток, процес інноваційного стратегічного планування, модель інноваційної стратегії.

Annotation. The concept of innovation strategy development has been improved. The main stages of the innovation process of strategic planning have been identified. The methodology of constructing models of innovation strategy development has been analyzed.

Key words: innovation strategy, innovative development, process innovation strategy, innovation strategy model.

Вступ. Світовий історичний досвід доводить, що ефективний і стійкий розвиток підприємств у різних сферах бізнесу досягається за рахунок оперативного використання у своїй господарській діяльності відкриттів, винаходів, інших інновацій, що забезпечують стратегічні конкурентні переваги на ринку.

Розробці інноваційної стратегії присвячені роботи як закордонних учених (Й.Шумпетер, К.Фрімен, Б.Твіс, Р.Фостер, П.Санто, П.Друкер, М.Портер), так і вітчизняних – О.Лапко, Д.Черваньов, Л.Антонюк, А.Поручник і В.Савчук та інших.

Однак, незважаючи на значні досягнення вчених-економістів у теорії стратегічного управління підприємством, є низка проблем, які залишаються предметом дискусій і обговорень та потребують ґрунтовного дослідження. Так, необхідно уточнити тлумачення поняття “інноваційної стратегії” розвитку підприємства, проаналізувати процес інноваційного стратегічного планування на основі діагностики моделей її побу-

дови для забезпечення прибутковості виробництва та створення конкурентних переваг підприємства.

Необхідність теоретично обґрунтувати інноваційну стратегію діяльності підприємств зумовила актуальність проблеми та вибір теми статті.

Постановка завдання. Метою дослідження є розгляд теоретичних положень щодо вироблення та реалізації інноваційної стратегії діяльності підприємства на підставі діагностики побудови моделей стратегічного планування, оцінювання сильних і слабких сторін внутрішнього середовища, можливостей і загроз зовнішнього середовища.

Методика дослідження. Теоретичною та методологічною базою дослідження послужили основні положення економічної теорії, наукові праці вітчизняних і зарубіжних учених. У процесі дослідження використовувалися такі методи: аналізу й синтезу, абстрактно-логічний, порівняння.

Результати. Розвиток будь-якого підприємства неможливий без вироблення ним стратегічних напрямів своєї діяльності, які базуються на нововведеннях, тобто мають інноваційний характер. Стратегія розвитку підприємства включає використання науково-технічних досягнень у сфері організації, техніки, технології та націлена на спроможність підприємства використовувати комплексні інновації.

За своїм змістом стратегія є довгостроковим плановим документом, результатом стратегічного планування. Стратегічне планування – це процес здійснення сукупності систематизованих і взаємоузгоджених робіт з визначенням довгострокових (на певний період) цілей і напрямів діяльності підприємства [1–3].

Під поняттям “інноваційні стратегії” розуміємо нововведення, які витісняють традиційні, архаїчні форми мислення, діяльності та предметності раціонально організованими підходами [3; 4].

Інноваційне стратегічне планування спрямоване на те, щоб забезпечити успіх підприємства, закріпити завойовані ним позиції на ринку, визначити перспективи для подальшого росту на основі впровадження інновацій.

Процес інноваційного стратегічного планування можна умовно розділити на чотири фази [6; 8]. Перша фаза – фінансове планування. Воно обмежується процедурою складання річного бюджету й базується на оцінках та інтуїції вищого керівництва. Друга фаза передбачає поєднання фінансового й довгострокового планування. Фінансові результати прогнозуються зазвичай на 3–5 років за результатами попередньої економічної діяльності. Третя фаза – концентрація уваги на факторах зовнішнього середовища: новітніх технологічних розробках, демографічних, соціальних, економічних. На основі отриманих даних і поглибленого дослідження ринків збуту можуть розроблятися альтернативні стратегії. Четверта фаза – інноваційний стратегічний менеджмент. Крім дій, що належать до попередніх фаз, основна увага приділяється збереженню і зміцненню позицій на ринках за рахунок впровадження інноваційної стратегії (рис. 1).

Основна ідея стратегії базується на місії організації. Відповідно до обраної місії вищим керівництвом ставиться мета. Для реалізації цілей необхідно досліджувати всі фактори зовнішнього та внутрішнього середовища для того, щоб згодом сформулювати можливі стратегії. Аналіз розроблених стратегій і вибір інноваційної серед списку альтернатив здійснюється з урахуванням можливостей фірми та факторів зовнішнього оточення. Вибором стратегії в основному закінчується процес планування. На етапах реалізації і наступної оцінки прийнятої інноваційної стратегії виявляються її сильні й слабкі сторони, при необхідності вносяться відповідні корективи [5].

Нині економіка України переходить до нових ринкових відносин, її підприємствам надано можливість самостійно господарювати в умовах ринку. Особливої ваги набуває здатність підприємств так спланувати свою діяльність, щоб не стати банк-

ругом, а ще краще – щоб отримувати прибуток, тим самим підвищувати добробут населення. Виходячи з різноманітності характеристик підприємств, можливі різні підходи до організації системи стратегічного управління загалом й інноваційного стратегічного планування зокрема. Світовий досвід переконує: на основі загальних принципів кожне підприємство обирає ту чи іншу систему, акцентує увагу на інноваційному розвитку підприємства, використовує цей орієнтир як основу планування [7; 8]. Підходи до організації процесу інноваційного стратегічного планування можуть бути різноманітними. Розглянемо їх суть, переваги й недоліки.

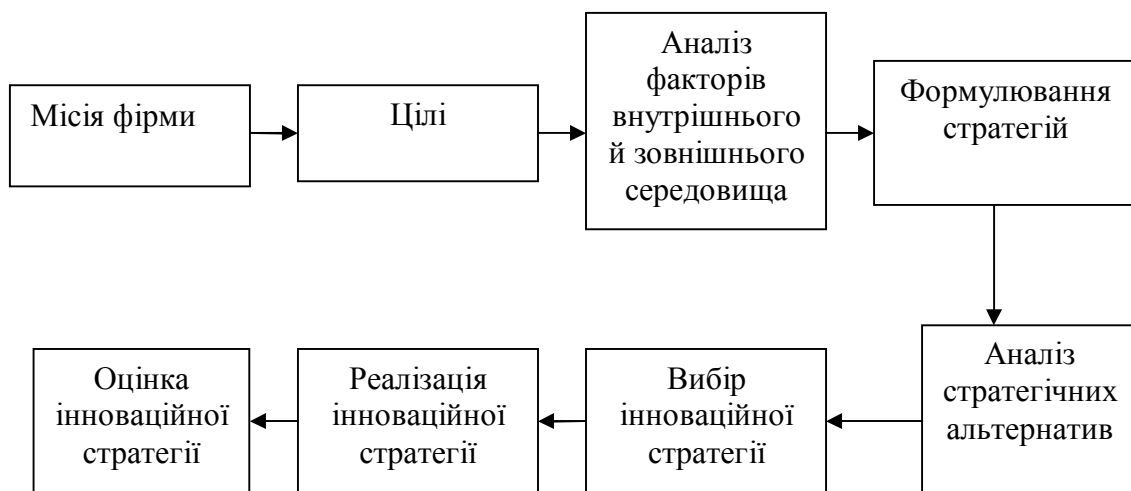


Рис. 1. Схема процесу інноваційного стратегічного планування

Модель стратегічного планування на основі “стратегічної прогалини”. Більшість зарубіжних підприємств використовують інноваційне стратегічне планування як інструмент досягнення високих економічних показників у своїй діяльності: доходу, прибутку, рентабельності тощо. Економічний аналіз можливостей інноваційного розвитку підприємства дає змогу розрахувати так звану нижню межу “стратегічної прогалини”, тобто визначити показники діяльності, яких можна досягти на основі трендів, що склалися в попередні періоди [7; 9]. Однак такий підхід не влаштовує підприємства, які намагаються забезпечити своє прибуткове існування на перспективу. Фірмам потрібні додаткові власні кошти для розвитку (самоінвестування на розширення), а також залучення зовнішніх інвестицій, що будуть вкладені в майбутні інновації. Тому підприємство повинно мати репутацію прибуткового. За встановленими параметрами прибутковості, доходності тощо, які розраховуються за принципом “від необхідного”, можна визначити верхню межу “стратегічної прогалини”. “Стратегічна прогалина” – це “поле стратегічних рішень”, які мають прийняти керівники підприємства для того, щоб перетворити наявні тенденції в належному напрямку з метою досягнення потрібних параметрів інноваційного розвитку підприємства (верхня межа “стратегічної прогалини”) [7; 8].

Поле стратегічних рішень може охоплювати широкий спектр інноваційних пропозицій щодо освоєння нових ринків, продуктів, додаткових послуг, а також сприяння розвитку сильних і пом’якшення (усунення) слабких сторін діяльності підприємства. Для цього використовується весь арсенал моделей і методів обґрунтування інноваційних стратегічних рішень, які дають змогу заповнити “стратегічну прогалину”, насамперед на основі розробки нових продуктово-товарних стратегій [7]. В умовах нестабільного зовнішнього середовища доводиться діяти в різних напрямках. Тому стосовно цієї моделі є певні критичні зауваження: витрачається багато часу та фінансових ре-

сурсів на розробку варіантів заповнення “стратегічної прогалини”, більшість з яких так і залишаються незатребуваними. Підприємства використовують цей підхід тоді, коли освоєні напрями діяльності не мають потенціалу для забезпечення подальшого інноваційного розвитку. Орієнтація на пошук інноваційних стратегічних рішень для заповнення “стратегічної прогалини” дасть змогу визначити конкурентні переваги підприємства.

Модель стратегічного планування, що базується на врахуванні ринкових переваг. Ця модель тісно пов’язана з використанням результатів SWOT-аналізу [8; 9]. Основна увага приділяється врахуванню інтересів акціонерів (зовнішніх і внутрішніх), які беруть участь у прийнятті рішень стосовно заходів, що забезпечують інноваційний розвиток підприємства. Використання цього підходу обмежене через складність у визначенні та балансуванні інтересів великої кількості акціонерів, особливо тоді, коли відсутні сконцентровані пакети акцій [7; 9]. Ринкові переваги трактуються різними групами акціонерів по-різному, що зумовлює труднощі в складанні інноваційних стратегічних і тактичних планів, контроль за їхнім виконанням, інтерпретацію отриманих результатів.

Модель стратегічного планування, орієнтована на створення та підтримку конкурентоспроможності підприємства. У ринковій економіці питання конкурентоспроможності є центральним, оскільки лише ті підприємства можуть існувати в економіці тривалий час, які дбають про рівень конкурентоспроможності. Визначення конкурентоспроможності – складний багатоплановий процес, який торкається різних сторін діяльності підприємства та потребує розв’язання специфічних для кожної фірми завдань, чого можна досягти різними способами [9]. Так, деякі з рішень, що приймаються, стосуються лише виробничих та технологічних інновацій і можуть бути вирішені незалежно від впливу факторів зовнішнього середовища. Модернізація технологічного процесу, наприклад, не потребує істотних змін в організації та управлінні підприємством. Інші стосуються не лише внутрішніх, а й зовнішніх зв’язків підприємства (наприклад, управлінські інновації), потребують значних перетворень у змісті та напрямках діяльності підприємства, складі й кількості підрозділів, їхніх взаємозв’язках і функціях тощо [7; 8]. Цільова спрямованість на довгострокову конкурентоспроможність означає ширший спектр інноваційних стратегічних заходів порівняно з моделлю “стратегічної прогалини”, де іноді достатньо проводити дослідження та розробляти інноваційні стратегії, не виходячи за межі системи “продукт – ринок” [9]. Тут невідкладною проблемою є визначення ключових інноваційних заходів та їх застосування. При цьому, зокрема, ідеться також про підвищення інноваційного рівня підприємства загалом.

Будь-яке підприємство на ринку товарів і послуг може успішно конкурувати лише за умови використання нових продуктів чи процесів їх виробництва та споживання. Така діяльність підприємства має інноваційний характер і відіграє ключову роль у його життєдіяльності. Загострення конкурентної боротьби, що спостерігається на світовому ринку, зниження конкурентоспроможності вітчизняних підприємств зумовлюють необхідність їх інноваційного розвитку. Причому кризова ситуація в інноваційній сфері української економіки спричинена, перш за все, відсутністю інноваційної стратегії розвитку підприємств. За таких умов існує об’єктивна необхідність її розробки для подальшого розвитку діяльності підприємств, щоб забезпечити їх інвестиційну привабливість та конкурентоспроможність.

Модель стратегічного планування орієнтована на створення позитивного іміджу, що являє собою варіант інвестування в інноваційну стратегію для забезпечення довгострокового функціонування підприємств [7]. Крім того, окремі стратегічні галузі економіки мають певну соціальну значущість, а деякі підприємства можуть існувати лише за рахунок свого “доброго імені”. Модель, орієнтована на створення позитивного

іміджу, можуть застосовувати багато підприємств, тому що вона – поширена концепція соціальної відповідальності бізнесу перед суспільством. Водночас вона має бути інноваційно-орієнтована.

Моделі стратегічного планування, що враховують розміри підприємств. Розміри підприємств залежать від масштабів попиту, галузевих особливостей, технологій, що використовуються, тощо [8]. Велика фірма, яка має розвинений апарат управління, достатню кількість фінансових та інтелектуальних ресурсів, використовує планування в повному обсязі, з проходженням необхідних етапів, підетапів, процедур та операцій створення системи планів, проектів і програм [9]. Для невеликих фірм малого бізнесу використовується спрощений варіант інноваційного стратегічного планування, оскільки обсяги інформації, що використовуються при формуванні планів, досить невеликі, більшість рішень, що приймаються, стосуються незначної кількості осіб і часто не оформлюються у вигляді складної системи планових документів (планів, проектів та програм) [8]. Необхідність всебічного обґрунтування інноваційних стратегічних планів зумовлена високою ціною помилки, яка може призвести до збитків і навіть до банкрутства, особливо, коли йдеться про додаткові інноваційні інвестиції з тривалим терміном їх окупності. Але при об'єктивній науково обґрунтованій оцінці майбутніх інноваційно-інвестиційних проектів та їх реалізації будь-яке підприємство може отримати прибутки й вагомі конкурентні переваги на ринку.

Висновки. Основною метою розробки інноваційної стратегії розвитку підприємства є впровадження якісної новизни виробів, отримання економічного ефекту та позитивних соціальних наслідків. При цьому першочерговим завданням є забезпечення пріоритетності напрямів розвитку підприємства на основі підвищення конкурентоспроможності продукції. Таким чином, інноваційний розвиток повинен забезпечити організаційні аспекти розробки, обґрунтування, вибору оптимального варіанта інновацій, їх впровадження на підприємстві та реалізації інноваційних виробів на ринку. При побудові інноваційної стратегії розвитку підприємства слід використовувати такі моделі, впровадження яких забезпечить максимально можливий, економічно ефективний стабільний результат, а підприємству – вагомі конкурентні переваги. Адаптація кожної з проаналізованих моделей повинна проводитися з урахуванням зовнішніх та внутрішніх чинників впливу на діяльність підприємства.

1. Ансофф И. Стратегическое управление / Ансофф И. – М., 1989. – 519 с.
2. Василенко В. А. Стратегічне управління : навчальний посібник / В. А. Василенко, Т. І. Ткаченко. – К. : ЦУЛ, 2003. – 396 с.
3. Галушка З. І. Стратегічний менеджмент : навчальний методичний посібник / З. І. Галушка, І. Ф. Комаринський. – Чернівці, 2006. – 145 с.
4. Кіндрацька Г. І. Стратегічний менеджмент : навчальний посібник / Г. І. Кіндрацька. – К. : Знання, 2006. – 150 с.
5. Пономаренко В. С. Стратегічне управління розвитком підприємства : навчальний посібник / Пономаренко В. С., Пушкар О. І., Тридід О. М. – Х., 2002. – 401 с.
6. Покропивний С. Ф. Підприємництво : стратегія, організація, ефективність : навчальний посібник / С. Ф. Покропивний, В. М. Колот. – К. : КНЕУ, 1998. – 328 с.
7. Богатирьова Л. Д. Стратегічний менеджмент / Богатирьова Л. Д. – Одеса, 2004. – 148 с.
8. Бузько И. Р. Стратегический потенциал и формирование приоритетов в развитии предприятий / Бузько И. Р. – Алчевск, 2002. – 216 с.
9. Кныш М. И. Стратегическое планирование инвестиционной деятельности / Кныш М. И. – СПб., 1998. – 315 с.

Рецензент:

Збарський В.К. – доктор економічних наук, професор Національного університету біоресурсів та природокористування України;

Савчук В.К. – доктор економічних наук, професор Національного університету біоресурсів і природокористування України.

**“КИТАЙСЬКЕ ЕКОНОМІЧНЕ ЧУДО”:
ІСТОРИЧНІ АСПЕКТИ Й ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ**

Тернопільський національний
економічний університет,
Міністерство освіти і науки України,
46000, м. Тернопіль,
вул. Львівська, 11,
тел.: 475078

Анотація. Досліджуються основні передумови та чинники стрімкого економічного прориву економіки Китаю в умовах світової глобалізації.

Ключові слова: економіка Китаю, економічна реформа, “сфокусований” розвиток, “китайське економічне чудо”.

Annotation. Basic pre-conditions and factors of swift economic breach of economy of China are probed in the conditions of world globalization.

Key words: economy of China, economic reform, “focused” development, “Chinese economic miracle”.

Вступ. Нині Китай за багатьма параметрами входить у п’ятірку світових лідерів: перше місце за чисельністю населення, четверте – за територією. За абсолютними показниками обсягу ВВП країна у 2005 р. займала шосте місце у світі, випередивши Італію й поступившись лише США, Японії, Великобританії, Німеччині та Франції, а на початок 2006 р. – четверте місце; за обсягом ВВП, розрахованим за паритетом купівельної спроможності, – на друге після США [9]. У 2007 р. уперше в історії Піднебесна витіснила США з трону основного локомотива світової економіки, яку вони займали протягом тривалого часу, затьмаривши своїми 11% зростання 2% показник США відповідно до оцінок МВФ. У 2009 році США все ще перебували в глибокій фінансовій кризі, що вплинуло на падіння темпів зростання економіки в цілому. Китай же, за рахунок цілеспрямованої політики економічного зростання, швидкого розквіту будівництва всередині країни, розвитку виробництва, нарощування експорту, досяг показника в 5,2% від загальносвітового зростання економіки. Об’єм валового внутрішнього продукту (ВВП) Китаю за 2009 рік збільшився на 8,7%, до 33 трлн 535,3 млрд юанів (4,91 трлн дол.) [7].

Постановка завдання. Метою наукової статті є визначення головних факторів успішного проведення системних змін в економіці КНР на основі вивчення механізмів регулювання та модернізації економіки Китаю. Актуальність теми базується на необхідності дослідження історичних аспектів та особливостей економічних реформ КНР, а також передумов і засад стрімкого економічного прориву китайської економіки в умовах світової глобалізації.

Результати. За обсягом ВВП на душу населення Китай не входить навіть у першу сотню, маючи 1712 дол. США (в Україні ця цифра складає 2021 дол. США за 2009 р.). Проте й на цьому напрямі успіхи феноменальні. Коли в 1978 р. Китай починав свої реформи, за межею бідності в країні було 250 млн громадян (при цьому китайська межа бідності – менше п’яти доларів на місяць – істотно відрізняється від загальносвітового стандарту – менше двох доларів на день). Нині ж частка бідних у країні зменшилася з 25 до 2%, а замість армії бідняків сформувався 250-мільйонний середній клас. Середній рівень ВВП на душу населення зріс за ці роки з 250 до 1700 дол., тобто майже в 7 разів [3].

Темпи зростання цього показника досить добре корелюються із завданням чотирікратного подвоєння його до 2020 р. Першого подвоєння – з 250 до 500 дол. ВВП на душу населення – було досягнуто навіть раніше від запланованого на 1990 р. терміну. Другого, у зв'язку з незапланованим зростанням населення на 300 млн, довелося чекати до 2002 р. Шанси забезпечити своєчасне третє подвоєння ВВП до 2012 р. аналітики оцінюють по-різному. Адже, щоб досягнути цієї мети, доведеться вирішувати вже не тактичні, а стратегічні завдання. Що стосується зовнішньоторговельного обороту, то він зріс за останні три десятиліття в 70 разів, і нині Китай посідає 2 місце у світі після США. Економікою країни залучено 622 млрд дол. прямих іноземних інвестицій, а золотовалютні резерви оцінюються в 1 трлн дол. [4].

Принцип “нерівномірного збагачення”, висунутий у Китаї чверть століття тому, спрацював відмінно. Створення вільних економічних зон у південно-східних прибережних районах, часткова приватизація державної власності в містах спричинили не тільки підвищення середнього рівня прибутків населення, а й виникнення величезного дисбалансу. Розрив у прибутках міського й сільського населення оцінюється вшестеро, а населення найбагатших східних провінцій і найбідніших західних сягає двозначних величин. Якщо врахувати, що на сільську місцевість нині припадає 89% території Китаю і 46% його працездатного населення (або дві третини від загальної кількості), то масштаб проблеми зростає ще більше [11].

Серед основних факторів, що зумовили настільки масштабні позитивні результати, можна відзначити такі:

- Китай зосередив зусилля на створенні нового, а не руйнуванні й критиці минулого;
- реформи із самого початку були зорієнтовані в соціальному напрямі. Завдання задоволення основних потреб населення в продовольстві й товарах широкого вжитку стали пріоритетними в діяльності новостворених господарських структур. Це забезпечило загальнонародну підтримку реформ уже на перших етапах;
- головним методом реформування було визнано еволюційне, поетапне, з експериментальними перевірками просування до ринку, а не обвальна лібералізація економіки. Цей реформаторський алгоритм за східним зразком виражений формулою: “переходити ріку, намагаючись камені”;
- практика вже перших років реформ показала, що природний шлях до ринку – розвиток господарств різноманітних форм власності: колективних, одноособових, приватних, спільних (з іноземною участю). Просуваючись по такому шляху, можна не тільки забезпечити швидкий ріст суб'єктів ринку, але, міняючи структуру національного господарства за формами власності, корегувати також структуру інвестицій і виробництва в бік наближення їх до реальних потреб економіки й соціальної сфери;
- суб'єкти ринку формувалися не через руйнування існуючих державних структур, а в основному заповненням ніш, що пустують, новими комерційними структурами, тобто з перших кроків реформи були спрямовані на зменшення дефіцитності економіки. Із цією метою не тільки мобілізувалися внутрішні резерви, але й активно залучалися іноземні інвестиції;
- стимулюючи господарську ініціативу на мікрорівні, керівництво країни не випускало з рук макроконтроль над економікою й у періоди небезпечного наростання її незбалансованості відразу ухвалювало контрзаходи;
- вивчивши власний і закордонний досвід, уряд дійшов висновку про необхідність здійснювати реформи не за чужими рецептами, а виходячи з особливостей країни й рішуче взялося до “будівництва соціалізму з китайським обличчям”. Це першочергово передбачало врахування такого основного фактора, як величезна чисельність населення в умовах обмеженості ресурсів [10].

Однією з головних причин, що зумовила прискорений розвиток Китаю, – характер економічної політики. На відміну від інших країн, у тому числі й України, де здійснювалися ліберальні реформи, у Китаї реформи мали поступовий градуалістичний характер. На противагу Україні, де держава “відійшла” з економіки, у Китаї держава зберегла значний контроль за економікою, і її роль в економічному розвитку помітно зростала. Результатом утілення на практиці ліберальної економічної моделі стало безпрецедентне скорочення масштабів державного навантаження в усіх напрямках, що забезпечило економіці КНР рекордні темпи росту.

Ліберальна економічна політика в Китаї забезпечила не тільки феноменальні результати, але й сприяла істотному поліпшенню всіх показників людського розвитку.

Водночас у реформуванні китайської економіки стратегія “сфокусованого” розвитку відіграла важливу роль, маючи подвійні корені [11]:

- природне гео економічне положення регіонів країни. Портові міста й прилеглі до них акваторії великих рік на сході Китаю виявилися в найкращому становищі для розвитку економічних зв’язків зі світовою економікою;
- у КНР було застосовано стратегію “точкового” залучення іноземного капіталу. Китай за допомогою створення 60 спеціальних економічних зон у найбільш розвинутих приморських районах стимулював надходження закордонних капіталовкладень у країну. Прямі іноземні інвестиції, проте, відіграли роль каталізатора експортного виробництва, половина якого продукувалася спільними чи іноземними підприємствами;
- створення територіальних “точок зростання” мало в Китаї і політичний підтекст. За 20 років, починаючи з кінця 1970-х рр., поруч із Гонконгом і Макао було створено низку найбільш процвітаючих нині китайських “спеціальних зон” – Шеньчжень (біржова торгівля, фінансовий і електронний центри – подібні до Гонконгу) і Чжухай (туристичний і високотехнологічний бізнес – подібний до Макао). Політичний задум цих “точок зростання” полягав у тому, щоб продемонструвати громадянам Гонконгу й Макао, що після їхнього приєднання до КНР вони виявляться у звичному для них ринковому середовищі. Далі у 2000-х рр. територіальна стратегія Китаю змінюється з концепції “сфокусованого” розвитку на концепцію “створення рівних умов конкуренції” в усіх регіонах КНР.

Включення в стратегічне планування розвитку економіки просторового аспекту спонукає китайський уряд постійно шукати баланс між заходами для формування “точок зростання” і “вирівнювання” умов господарювання та рівнів розвитку.

Висновки. Цей китайський досвід “сфокусованого” розвитку, на наш погляд, може мати й для України концептуальне та практичне значення. У концептуальному аспекті він засвідчує, що стратегія “сфокусованого” розвитку не повинна протиставлятися стратегії “вирівнювання” умов господарювання та рівнів розвитку. На кожному тимчасовому відрізку – залежно від конкретної ситуації, аналіз і характеристика якої перебувають у віданні центральної влади, – необхідна своя пропорція “сфокусованого” підходу та “вирівнювання”. При цьому головним принципом реалізації “сфокусованого” підходу є державне інвестування в ті сфери економіки, які важливі для приватного бізнесу, але поки що йому нецікаві. Так створюються економічні умови, які сприяють залученню приватних підприємців.

Однак просте перенесення реформ китайського типу та втілення “китайського економічного чуда” в Україні неможливі без відповідної економічної та соціальної адаптації. При цьому саме на вищій та регіональній державній органі покладається завдання щодо залагодження можливих негативних соціальних наслідків стратегії “фокусування”.

1. Український діловий тижневик “Контракти” / 2008. – №1. – 15 січня.
2. Китай в XXI веке: глобализация интересов безопасности / [отв. ред. Г. И. Чуфрин]; Ин-т мировой экономики и междунар. отношений РАН. – М. : Наука, 2007. – 327 с.
3. Приходько О. Китай: капіталістичний дракон у соціалістичній овечій шкурі. / О. Приходько // Дзеркало тижня. – 2005.– № 2 (530). – 22–28 січня.
4. Український прорив: економічні пастки для прем’єра: інтерв’ю О. Маслова з д.е.н., проф. В. Черваньовим // Голос України. – 2008. – 24 січня.
5. Андрійчук В. Г. “Китайське чудо” на світогосподарській арені: гіпотетичні і реальні шляхи й механізми здійснення та інтригуючі можливості їх адаптивного використання в Україні” / В. Г. Андрійчук // Зовнішня торгівля: право та економіка. – 2009. – № 1 (36).
6. A China information base. <http://www.chinatoday.com/>.
7. China Official News Agency – Xinhua. <http://www.chinaview.cn>.
8. Приходько О. Індія-Китай: азіатське економічне дербі / О. Приходько // Дзеркало тижня. – 2005. – № 2 (530). – 22–28 січня.
9. Гончарук Н. Інтерв’ю з радником з торгово-економічних питань Посольства КНР в Україні Гао Січнем / Н. Гончарук // Контракти. –2008. – №1.–15 січня.
10. Илларионов А. Тайна китайского экономического чуда / Андрей Илларионов. – http://www.libertarium.ru/libertarium/1_ptchina_china.
11. Михеев В. Китай: опыт стратегии “сфокусированного” развития / Василий Михеев. – <http://www.rusrev.org/content/review/default.asp?shmode=8&ida=861&ids=61>.

Рецензенти:

Ткач О.В. – к. е. н., доцент, доцент кафедри маркетингу і менеджменту Прикарпатського національного університету ім. В. Стефаника;

Марчук Л.В. – к. е. н., директор Коломийського політехнічного коледжу Національного університету “Львівська політехніка”.

УДК 339.371.4

ББК 65.290-2

Пельтек Л.В., Коломоєць Н.І.

**ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ТОРГОВЕЛЬНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ
НАСЕЛЕННЯ СПОЖИВЧИМИ ТОВАРАМИ**

Запорізький національний університет,
Міністерство освіти і науки,
кафедра обліку і аудиту,
69000, м. Запоріжжя,
вул. Жуковського, 64,
тел.: 0612659704

Анотація. У статті проаналізовані теоретичні та практичні аспекти функціонування сучасних форм дистанційної торгівлі як одного із шляхів підвищення рівня торговельного обслуговування населення споживчими товарами. Визначені організаційні та функціональні проблеми здійснення продажу товарів через Інтернет; розглянуто ключові засади побудови системи бухгалтерського й податкового обліку при продажу товарів та обґрунтована необхідність розширення розрахункових форм оплати, що активізує збутову діяльність інтернет-магазинів.

Ключові слова: дистанційна торгівля, інтернет-магазин, інтернет-витрати, форми розрахунків, хостинг.

Annotation. In the articles presented and the theoretical and practical aspects of activation and functioning of modern forms of the controlled from distance trade are analysed, as one of ways of increase of level of point-of-sale maintenance of population consumer goods. The organizational and functional problems of realization of sale of commodities are certain over the Internet; key principles of construction of the system of book-keeping and tax account are considered at to the sale of commodities and the grounded necessity of expansion of calculation forms of payment, that activity of the internet shops.

Key words: controlled from distance trade, internetshop, internetcharges, forms of calculations, hosting.

Вступ. Останнім часом створення правових і організаційних умов для ефективного здійснення торгівлі виробами народного споживання (споживчими товарами) як важливої соціально-економічної сфери суспільства, підвищення рівня торговельного обслуговування населення набуває особливої актуальності. У цьому питанні подальший розвиток внутрішньої торгівлі (далі – торгівлі) вимагає регуляторних заходів як у відносинах у цій сфері, так і узгоджених кроків з боку держави, спрямованих на розвиток ефективної торговельної діяльності.

Розглядаючи інтернет-магазин як один з найперспективніших видів торгівлі в плані зниження накладних витрат і збільшення прибутку підприємства, слід відзначити властиві такій формі дистанційної торгівлі додаткові переваги. Так, для продавця – це невеликий штат працівників і відсутність витрат з оренди торговельних приміщень, а для покупця – економія часу і, як правило, більш низькі, ніж у магазині, ціни.

Відбитком важливості вивчення проблеми організації й удосконалення сучасних форм дистанційної торгівлі є велика кількість досліджень у зазначеному напрямі. Серед закордонних науковців, які зробили істотний внесок у вирішення цієї проблеми, необхідно, у першу чергу, назвати П.Котлера, М.Макдональда, М.Портера, П.Друкера. Провідними російськими й українськими спеціалістами в цій галузі є такі вчені, як Г.Л.Азов, П.С.Зав'ялов, В.Е.Хруцький та деякі інші.

Вони розглядали необхідність планування маркетингу в роздрібній торгівлі, приділяли увагу не тільки цінам і обсягам продажу, а ще й задоволенню потреб споживачів та економічних вигод, які отримують постачальники від послуги чи товару.

Постановка завдання. Проаналізувати сучасні форми дистанційної торгівлі, визначити проблеми, які виникають у процесі створення інтернет-магазинів та організації системи бухгалтерського й податкового обліку; запропонувати напрями вдосконалення торговельних відносин шляхом використання сучасних комунікаційних форм позиціонування товарів на ринку.

Результати. За даними національного дослідження аудиторії українського Інтернету, оприлюдненими нещодавно в електронних ЗМІ, в Україні налічується 8 млн регулярних користувачів глобальної мережі, причому найбільш активними є жителі великих міст, молодь, люди з високим доходом. Виходячи з такого стану речей, було б украй нерозумно залишати поза увагою споживчі запити цієї аудиторії, не спробувавши задовольнити хоча б їх частину прямо в Інтернеті. Реалізувати цю ідею на практиці покликані інтернет-магазини, орієнтовний оборот яких, на думку аналітиків, тільки у вітчизняному сегменті всесвітньої мережі в цьому році досягне 1 млрд дол. [1].

Створення інтернет-магазину може відбуватись у двох напрямках:

1) суб'єкт господарювання починає свій мережевий бізнес з нуля, і тоді розумним буде зайняття комплексним проектуванням сайта, що включає в себе й функціональні можливості інтернет-магазину;

2) суб'єкт господарювання вже має власний інтернет-сайт (тоді залишається лише розробити самостійно або довести в сторонніх ІТ-фахівців ту частину програмного забезпечення, яка містить необхідний функціонал для запуску інтернет-магазину, і, образно кажучи, “прикрутити” його до існуючого сайта).

Якщо суб'єкт господарювання починає свій мережевий бізнес з нуля, то доцільним буде розглянути питання про патентування, ліцензування, отримання дозволу на торгівлю, а також реєстрацію розрахункових операцій.

Згідно зі ст. 3 Закону “Про патентування деяких видів підприємницької діяльності” від 23.03.96 р. № 98/96-ВР (зі змінами та доповненнями) торговельному під-

приємству, яке здійснює торгівлю через інтернет-магазин, або суб'єкту господарювання потрібно придбавати 2 торгових патенти, якщо товари оплачують готівкою як у приміщенні підприємства, так і кур'єру, підприємству – один для приміщення магазину, а другий для пересувної торговельної мережі [8].

З огляду на те, що ті види торговельної діяльності, що ліцензуються, які названі в ст. 9 Закону України “Про ліцензування деяких видів господарської діяльності” від 01.06.2000 р. № 1775-III, мають досить вузьку спрямованість і, наскільки відомо, по Інтернету не здійснюються, у застосуванні до інтернет-торгівлі можна серйозно розглянути хіба що продаж алкогольних напоїв і тютюнових виробів [9]. Наукові дослідження дають можливість виділити ключові складові створення та функціонування інтернет-магазинів, які нами узагальнено й подано у вигляді блок-схеми, що наведена на рис. 1.

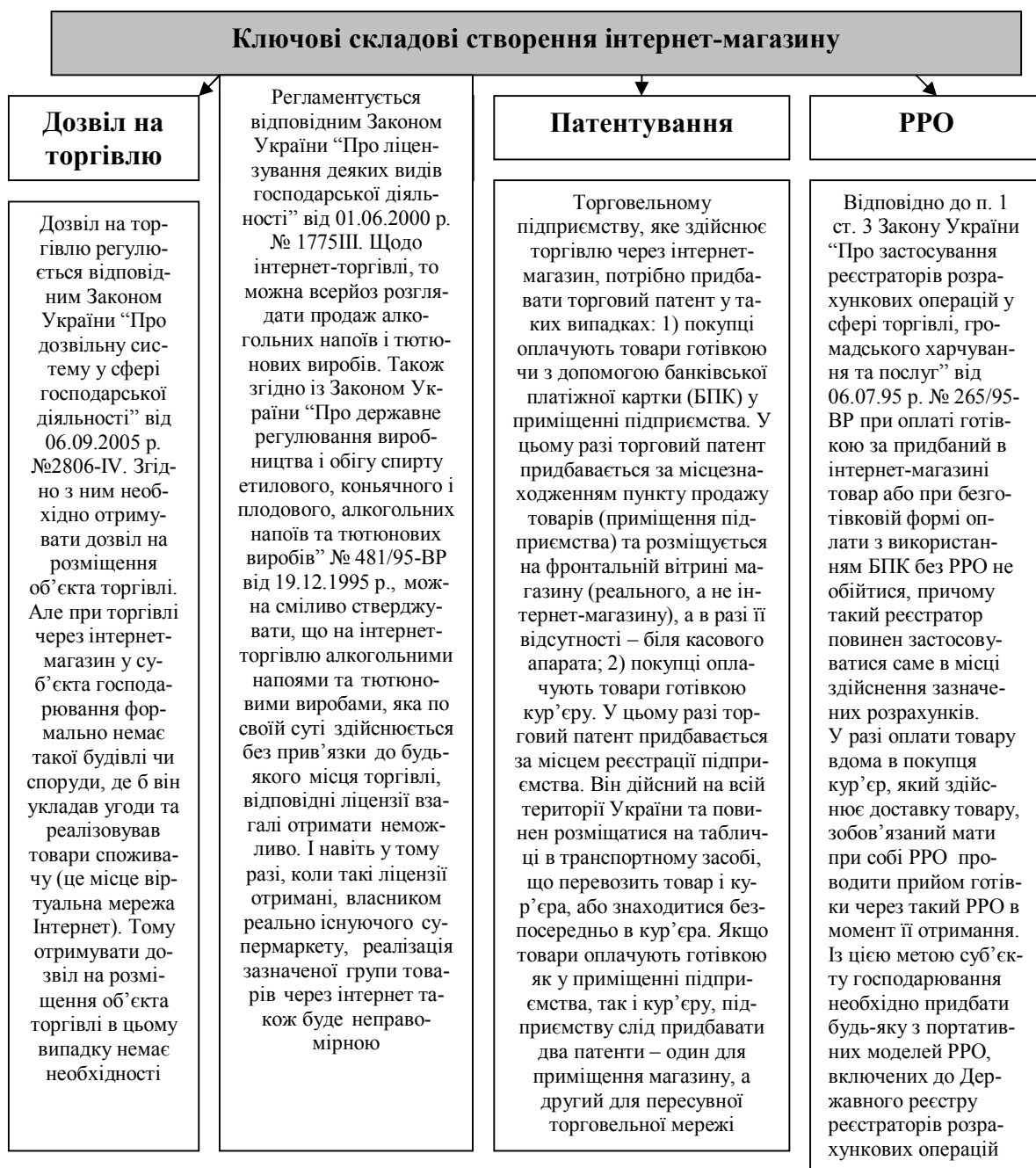


Рис. 1. Ключові складові створення інтернет-магазину [2]

Розробку сайту в цілому й інтернет-магазину як доповнення до існуючого сайту можна провести самостійно або із залученням сторонніх фахівців. І в тому, і в іншому разі виникає питання про наявність (отримання) авторського права на таку розробку [1].

Комп'ютерні програми є об'єктом авторського права й охороняються як літературні твори. Інтернет-сайт також є об'єктом авторського права. При цьому в самому сайті право інтелектуальної власності для підприємства може бути закладено тільки у вигляді авторського права на макет сайту й авторського права на програмний код веб-сторінок. Зробити такий висновок дозволяють положення ст. 8 Закону України "Про авторське право", згідно з яким об'єктом авторського права є графічні твори (макет сайту) та комп'ютерні програми (програмний код).

Далі, згідно з положеннями ст. 430 Цивільного кодексу України (ЦКУ), особисті немайнові права інтелектуальної власності на об'єкт, створений за замовленням, належать творцеві цього об'єкта, а майнові права (використання, поширення) належать творцеві та замовнику спільно, якщо інше не встановлено договором. Те ж саме ЦКУ встановлює й щодо проектування веб-сайту працівниками самого підприємства у зв'язку з виконанням ними трудового договору – майнові права інтелектуальної власності на використання такого об'єкта належать працівникам спільно з роботодавцем, якщо інше не встановлено договором (ч. 2 ст. 429 цього Кодексу).

У той самий час відповідно до ч. 2 ст. 16 Закону "Про авторське право" виключне майнове право на службовий твір належить роботодавцю [1].

Спеціального нормативного документа, який би повністю регламентував торгівлю через інтернет-магазин, немає. Отже, інтернет-торгівля регламентується тими самими документами, що й інші види торгівлі. А саме:

- Правилами № 1155 – "Правила надання послуг поштового зв'язку", затверджені постановою КМУ від 17.08.02 р. № 1155;
- Законом № 334 – Закон України від 28.12.94 р. № 334/94-ВР "Про оподаткування прибутку підприємств".

Насамперед зазначимо, що переважно через інтернет-магазини здійснюються продаж товарів і надання торговельних послуг кінцевому споживачеві. Тому такий вид діяльності належить до роздрібної торгівлі (п. 4.4 ДСТУ 4303:2004 "Роздрібна та оптова торгівля. Терміни та визначення понять").

Крім того, у цьому разі договір складається на відстані та/або покупець робить попереднє замовлення в продавця. До того ж торгівля здійснюється поза торговельними або офісними приміщеннями, коли вибір товару і його замовлення не збігаються в часі з передачею товару покупцеві. Тому продаж через інтернет-магазин слід вважати одночасно як продажем товарів на замовлення, так і дистанційною торгівлею.

Ураховуючи зазначене, у нашому випадку потрібно керуватися:

1) Законом "Про захист прав споживачів" від 12.05.91 р. № 1023-ХІІ (зі змінами та доповненнями, за текстом – Закон № 1023-ХІІ), у якому регламентуються права й обов'язки споживачів, гарантії зобов'язання, право споживача в разі укладання договору на відстані;

2) Правилами продажу товарів на замовлення та позаторговельними або офісними приміщеннями, затвердженими наказом Міністерства економіки України від 19.04.2007 р. № 103 (zareєстровано в Мін'юсті України 16.10.2007 р. за №1181/14448, за текстом – Правила № 103), які передбачають визначення поняття "дистанційна торгівля", "порядок продажу товарів на замовлення покупців";

3) Правилами роздрібної торгівлі непродовольчими товарами, затвердженими наказом Мінекономіки України від 19.04.2007 р. № 104 (zareєстровано в Мін'юсті України 08.11.2007 р. за № 1257/14524);

4) Правилами роздрібної торгівлі продовольчими товарами, затвердженими наказом Мінекономіки України від 11.07.2003 р. № 185 (zareєстровано в Мін'юсті України 23.07.2003 р. за № 628/7949, зі змінами та доповненнями, за текстом – Правила № 185);

5) Постановою Кабінету Міністрів України “Про затвердження Порядку провадження торговельної діяльності та правил торговельного обслуговування населення” від 15.06.2006 р. № 833 (зі змінами та доповненнями) [2].

Інтернет-магазином є спеціалізований сайт в Інтернеті, на якому розміщується інформація про товари та проводиться замовлення товару. Водночас товари знаходяться на складі торговельного підприємства, яке здійснює цю торгівлю.

Торгівля відбувається так. Відвідувач сайта магазину обирає товар із запропонованого, замовляє та оплачує його, після чого товар доставляється відвідувачу-покупцю.

Основні елементи торгівлі в інтернет-магазині подані на рис. 2, на якому деталізовані кроки споживачів, запропоновані альтернативи й обов'язкові узгодження відносин сторін.

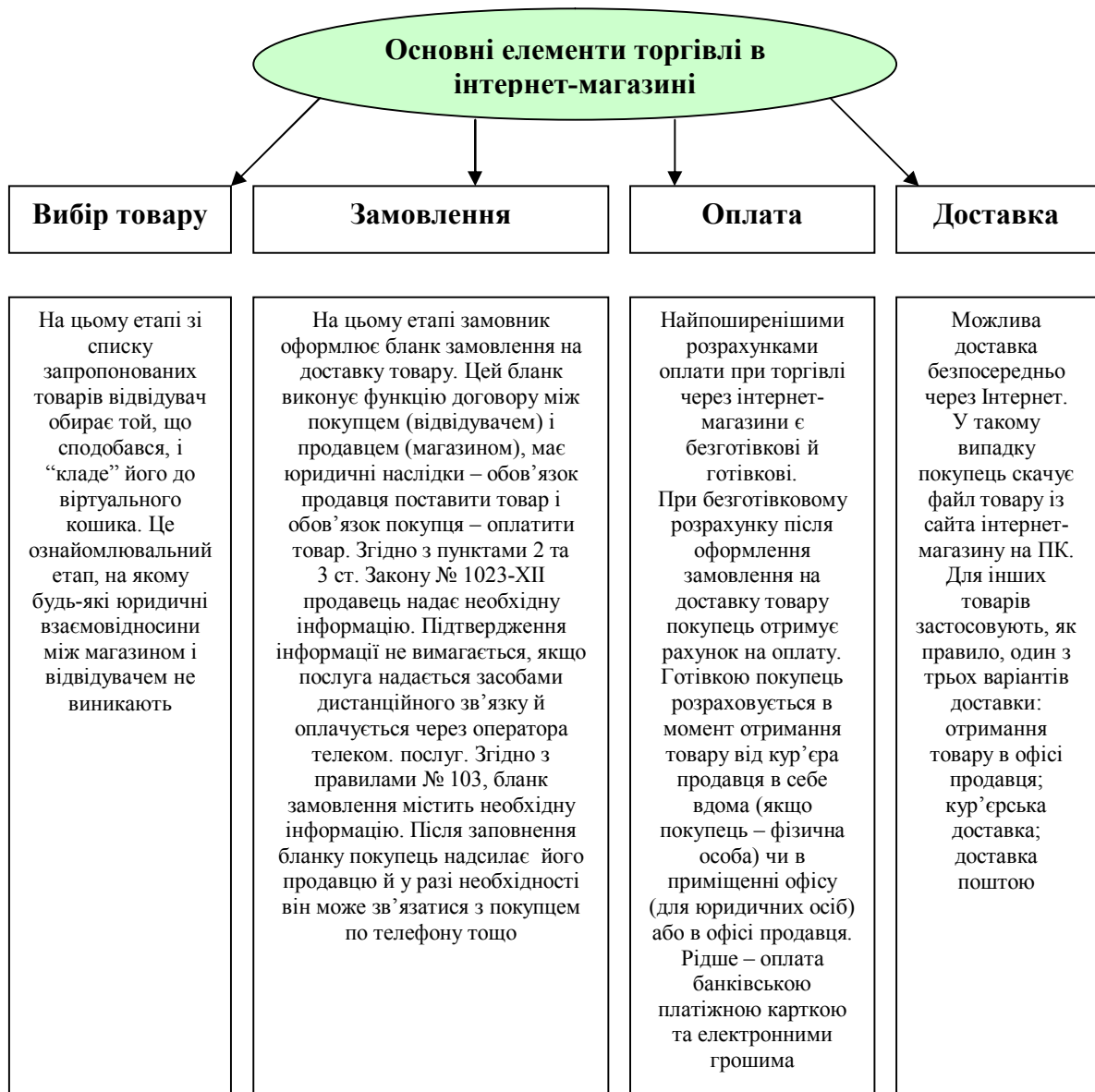


Рис. 2. Основні елементи торгівлі в інтернет-магазині

Що стосується вибору способу розрахунків за товар, замовлений в інтернет-магазині, то він залежить від безлічі факторів, серед яких можна виділити статус покупця (фізична або юридична особа), особливості товару (матеріальний або електронний), ціну, спосіб доставки та інше [2].

Способи оплати товару подані на рис. 3.



Рис. 3. Способи оплати товару

Щодо відображення в бухгалтерському й податковому обліку діяльності з продажу товарів на відстані залежить від декількох факторів, таких як способи оплати, варіанти доставки, супровідні витрати, пов'язані з таким видом торгівлі (створення й підтримка роботи сайта, послуги пошти) та ін.

Так, при веденні бухгалтерського та податкового обліку слід виокремити два облікових об'єкти: власне інтернет-магазин і торговельні операції.

Інтернет-магазин є спеціалізованим сайтом. Як і для інших сайтів, утримання сайта магазину вимагає певних витрат на:

- 1) придбання (розробку) сайта;
- 2) реєстрацію (зазвичай на рік) доменного імені;
- 3) розміщення сайта в Інтернеті (так званий хостинг) і його супровід (обслуговування) [2].

Також можуть бути понесені такі витрати: на підключення до Інтернету, створення локальної мережі, модемів, мережевих карт та інших комунікаційних пристроїв, інтернет-картки, мобільний інтернет [3].

Облік витрат ведеться за допомогою П(С)БО 7 – Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 "Основні засоби", затвердженого наказом Міністерства фінансів України від 27.04.2000 р. № 92 та П(С)БО 16 – Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 "Витрати", затвердженого наказом Міністерства фінансів України від 31.12.99 р. № 318.

Оскільки торговельне обслуговування населення споживчими товарами може здійснюватися через засоби дистанційного зв'язку – телекомунікаційні мережі, поштовий зв'язок, телебачення, інформаційні мережі, зокрема Інтернет, доцільно також використовувати Закон “Про телекомунікації” від 18.11.2003 р., № 1280-IV [7].

Web-сайт – це сукупність програмних та апаратних засобів з унікальною адресою в мережі Інтернет разом з інформаційними ресурсами, що перебувають у розпорядженні певного суб'єкта й забезпечують доступ юридичних і фізичних осіб до цих інформаційних ресурсів через мережу Інтернет. На створеному Web-сайті розміщується Інтернет-магазин, тоді Web-сайт можна визнати НМА, а понесені на його створення витрати капіталізувати. Сума всіх витрат, понесених підприємством на створення Web-сайта, акумулюється на субрахунку 154 “Придбання (створення) НМА”, а потім при введенні в експлуатацію списується на субрахунок 125 “Авторське право і суміжні з ним права” [4].

Облік торговельних операцій у бухгалтерському обліку здійснюється в загально-встановленому порядку. При цьому дохід у бухгалтерському обліку відображається в момент передачі права власності на товар покупцеві. Це відбувається, як правило, у момент вручення товару покупцеві. А при передачі товару кур'єрові чи кур'єрській організації товар відображається на окремому субрахунку рахунку 281 “Товари на складі” (преамбула до розділу “Клас 2. Запаси” Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затвердженої наказом Мінфіну України від 30.11.99 р. № 291 (zareestrovano в Мін'юсті України 21.12.99 р. за № 892/4185, зі змінами та доповненнями)), наприклад, 2811 “Товари відвантажені, за якими право власності не перейшло до покупця”.

Облік торговельних операцій у податковому обліку здійснюється в загально-встановленому порядку. Валовий дохід і нарахування податкового зобов'язання щодо ПДВ відображаються за першою з подій:

1) або датою зарахування коштів від покупця (замовника) на банківський рахунок платника податку як оплата товарів (робіт, послуг), що підлягають продажу, а в разі продажу товарів (робіт, послуг) за готівку – датою їх оприбуткування в касі платника податку, а при відсутності такої – датою інкасації готівки в банківській установі, що обслуговує платника податку;

2) або датою відвантаження товарів, а для робіт (послуг) – датою оформлення документа, що засвідчує факт виконання робіт (послуг) платником податку (пп.7.3.1 п. 7.3 ст. 7 Закону № 168/97-ВР) [2].

Витрати на оплату послуг хостингу (оренда дискового простору), колокейшину (оренда сервера в провайдера), плата за домен (доменне ім'я не продається, а передається в тимчасове використання) у податковому обліку включаються до складу валових витрат як витрати, пов'язані з підготовкою й організацією виробництва, а також продажем продукції, робіт і послуг відповідно до пп. 5.2.1 Закону № 334 [4].

Відображення в бухгалтерському й податковому обліку об'єктів витрат при створенні сайта (інтернет-магазину) наведено на рис. 4 та 5.

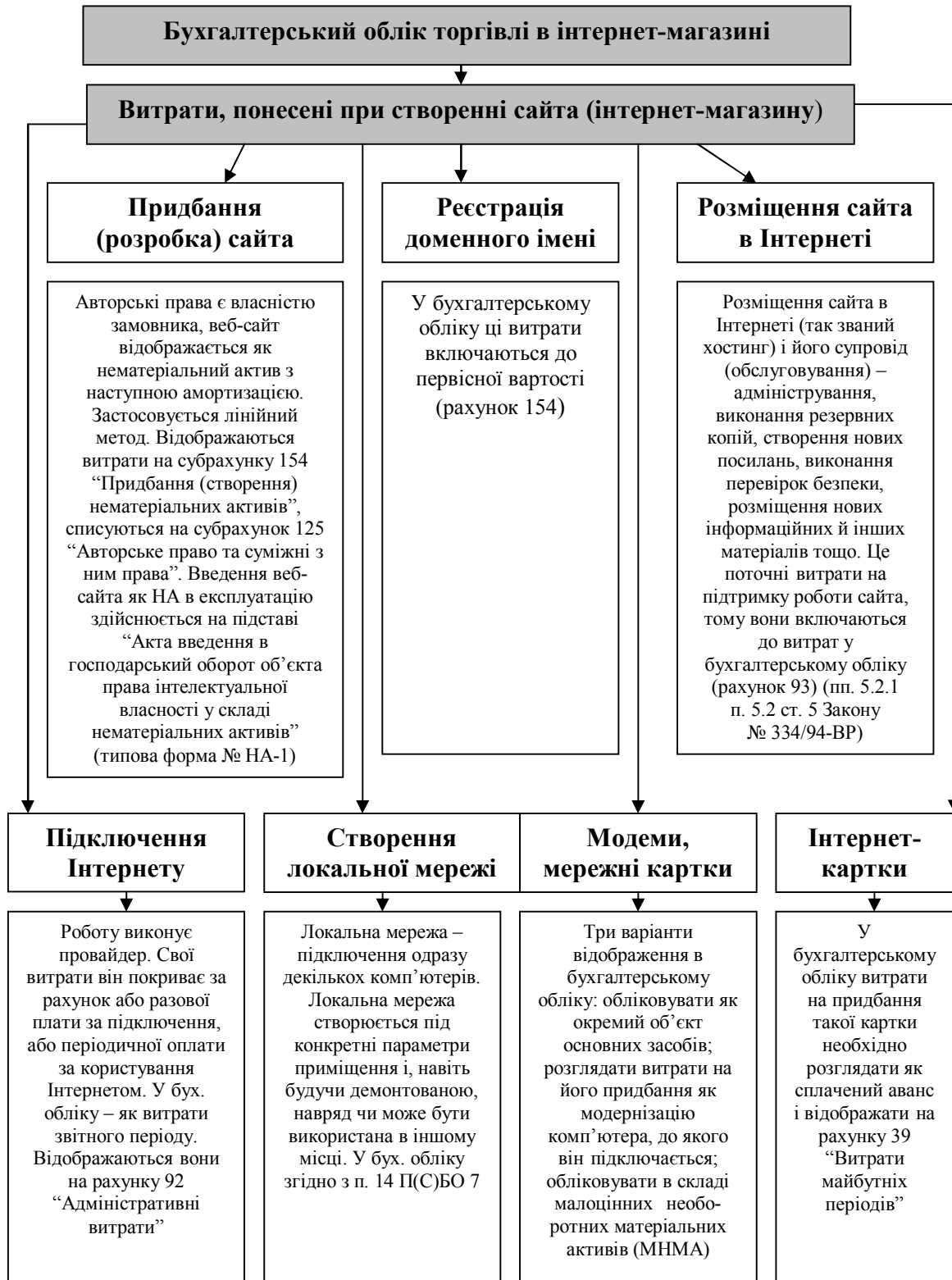


Рис. 4. Бухгалтерський облік торгівлі в інтернет-магазині

Що стосується оподаткування, то для організацій з продажу товарів через інтернет-магазини простіше й зручніше використовувати спрощену систему оподаткування. Тут варто відзначити, що для юридичної особи – платника єдиного податку, її переваги зводяться лише до відсутності необхідності патентування торговельної діяльності за

готівку. А ось фізичній особі не доведеться ні придбавати торговий патент, ні використовувати РРО. Також платники єдиного податку можуть не реєструватися як платники ПДВ, причому без будь-якої прив'язки до виду діяльності й обсягу оподатковуваних операцій за останні 12 календарних місяців [1].

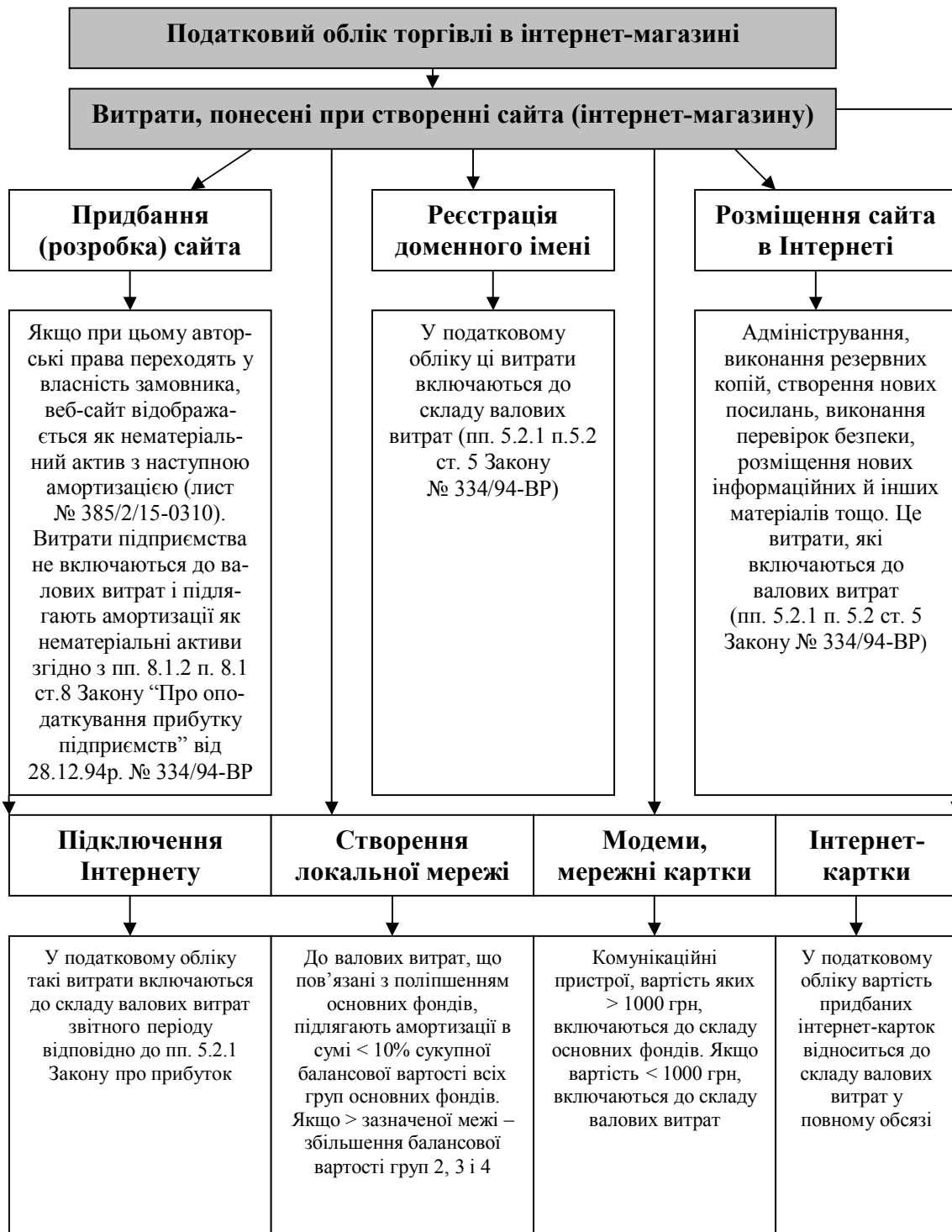


Рис. 5. Податковий облік торгівлі в інтернет-магазині

Висновки. Дистанційна торгівля є невід'ємною частиною розвитку інформаційних технологій, бо вона передбачає легкий і зручний аналіз споживчого попиту та перш за все спрямована на задоволення потреб споживачів.

Як відомо, права споживачів і продавців регламентуються Законом України “Про захист прав споживачів”; сфера використання Інтернету підпорядковується Постановою Кабінету Міністрів України “Про затвердження Порядку провадження торговельної діяльності та правил торговельного обслуговування населення”. Виходячи на новий рівень торговельних відносин, надалі необхідно вдосконалювати нормативно-правову базу в напрямі задоволення потреб споживачів, надійності торговельно-грошових розрахунків, захисту прав і надання гарантій за придбану продукцію в інтернет-магазинах.

Пропонуючи диференційну систему оплати при продажу товарів і наданих послуг, що дозволяє споживачеві вибрати для себе зручний спосіб сплати за товар (послугу), дистанційний ринок повинен відповідати таким критеріям, щоб не виникало сумнівів в ефективності безконтактних партнерських відносин. У результаті виникає необхідність прискорення введення в дію Закону України “Про внутрішню торгівлю”, який за змістом був би визнаний дієвим нормативним актом і двигуном активізації надійних торговельних відносин.

Приділяється увага також оподаткуванню, а саме – використанню єдиного податку для організації з продажу товарів через Інтернет. Доведено, що використання спрощеної системи має переваги як для юридичних, так і фізичних осіб: відсутність необхідності патентування торговельної діяльності за готівку та придбання торгового патенту, відсутність використання реєстру розрахункових операцій.

Завдяки ефективним маркетинговим програмам, які забезпечують інформацією про товари споживачів, механізмам роботи з аудиторією (клієнтами), розсиланням електронною поштою, збільшенню повідомлень із сегментованими пропозиціями, а також удосконалюванню алгоритму рекомендацій з урахуванням минулих покупок клієнта, інтернет-магазин може стати ідеальним майданчиком для роздрібних продажів, який здатний забезпечити високу прибутковість при невеликих вкладеннях.

1. Інтернет-магазин: организационные моменты // *Налоги и бухгалтерский учет.* – 2009. – № 39 (1223). – С. 10–25.
2. Інтернет-магазин: особливості діяльності та обліку // *Вісник податкової служби України.* – 2009. – № 25 (549). – Липень. – С. 20–26.
3. Інтернет-витрати підприємства: оподаткування та облік : стаття від 24.07.09 [Електронний ресурс] – Режим доступу до журналу : www.ligazakon.ua.
4. Інтернет-сайт: проблемы бухгалтерского и налогового учета // *Налоги и бухгалтерский учет.* – 2006. – № 81.
5. Закон України “Про захист прав споживачів” від 12.05.91 р. № 1023-ХІІ (зі змінами та доповненнями, за текстом – Закон № 1023-ХІІ).
6. Постанова Кабінету Міністрів України “Про затвердження Порядку провадження торговельної діяльності та правил торговельного обслуговування населення” від 15.06.2006 р. № 833 (зі змінами та доповненнями).
7. Закон України “Про телекомунікації” від 18.11.2003 р. № 1280-ІV.
8. Закон України “Про патентування деяких видів підприємницької діяльності” від 23.03.96 р. № 98/96-ВР (зі змінами та доповненнями).
9. Закон України “Про ліцензування деяких видів господарської діяльності” від 01.06.2000 р. № 1775-ІІІ.

Рецензенти:

Семенов А.Г. – доктор економічних наук, доцент, начальник відділу управління персоналом Класичного приватного університету;

Череп А.В. – доктор економічних наук, професор кафедри фінансів та кредиту Запорізького національного університету.

УДК 339.13.027:334.716

ББК 658.016.8 (075.8)

Перевозова І.В., Савчин І.З.

СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО ПРОВЕДЕННЯ ФІНАНСОВОЇ САНАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВАМИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ КРИЗИ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Івано-Франківський національний технічний
університет нафти і газу,
кафедра обліку і аудиту,
м. Івано-Франківськ,
вул. Карпатська, 15,
тел.: 0342240137

Анотація. Розкрито суть принципу системності фінансової санації як методологічного підходу. Доведено його застосування до фінансової санації як сукупності процесів при розгляді її як системи з певною структурою, що не може бути зведеною до суми своїх елементів; властивості окремого елемента визначені за його місцем у структурі; між структурними елементами системи існують певні зв'язки (у тому числі й зворотні), які забезпечують цілісність функціонування системи.

Ключові слова: банкрутство, криза, неплатоспроможність, принцип системності, санація.

Annotation. Essence of principle of the system of financial sanacii is exposed as methodological approach. His appendix is well-proven to financial sanacii as aggregate of processes at consideration of it as systems with a certain structure which can not be erected to the sum of the elements; properties of separate element are certain his mestome in a structure; between structural elements the systems exist certain copulas (including reverse) which provide integrity of functioning of the system.

Key words: bankruptcy, crisis, insolvency, principle of the system, sanaciya.

Вступ. Руйнівні наслідки глобальної світової фінансової кризи не обминули й українські підприємства. Потужний удар прийшовся як на рівень ефективності функціонування суб'єктів підприємницької діяльності, так і на їхню спроможність розраховуватися за своїми боргами як наслідок нестійких багатоваріативних змін ринкового середовища (фінансових, технологічних, інформативних тощо), нестабільності та певної хаотичності їх виникнення, прийнятих неадекватними (або неефективними) управлінськими рішеннями, і т. п.

Порушення рівноваги у функціонуванні системи фінансових відносин, характерні для кризового становища економіки країни, неминуче призвели до порушення грошових потоків (як вхідних, так і вихідних) окремого підприємства.

Практика фінансування повсякденної діяльності за рахунок короткострокового кредитування, яка застосовувалася у 2007–2009 рр., виявилася не тільки неефективною, але й небезпечною: підприємства не встигали в процесі своєї поточної діяльності генерувати грошові кошти для погашення поточних зобов'язань, у тому числі й отриманих короткострокових кредитів. Тому підприємства та фінансово-кредитні установи опинилися в якості непримиренних ворогів: на тлі енергійного відстоювання банками своїх інтересів підприємства не володіють засобами погашення кредитних зобов'язань.

Взаємозалежність розвитку діяльності та дестабілізації процесу формування й розподілу грошових коштів окремих підприємств спричинила неспроможність останніх виконати після настання встановленого строку грошові зобов'язання перед

кредиторами, у тому числі щодо заробітної плати, податків і зборів. У той самий час посилення фінансової дисципліни (як один із заходів нормалізації бюджетних відносин і мінімізації негативного впливу світової фінансової кризи на економіку України [2]) в умовах нестачі оборотних коштів часто призводить до прискорення руйнування фінансової стабільності підприємств.

Тому дослідження такого елемента фінансової кризи, як масове банкрутство підприємств різних галузей економіки, нарівні з різким падінням цін на активи та порушенням діяльності валютного ринку, є актуальним питанням сьогодення.

Постановка завдання. Поняття банкрутства підприємства на рівні законодавчо-правового сприйняття напряму пов'язане саме з його неспроможністю відновити свою платоспроможність і задовольнити вимоги кредиторів не інакше як через застосування ліквідаційної процедури. Але ліквідація підприємства не гарантує погашення всіх претензій кредиторів, тому саме відновлення платоспроможності проблемних підприємств може стати сприятливим фактором поживлення як діяльності самого підприємства, так і стабілізації процесу формування грошових потоків при наявних проявах нестабільності в банківській сфері країни. Таку оцінку реалій внутрішнього потенціалу та зовнішньої боргової залежності, корекції чи абсолютної зміни стратегії фінансово-економічного розвитку підприємства з певним рівнем прогнозованості результатів дає санація як окрема сукупність фінансових, організаційних, управлінських, технічних процедур з визначеною природою зв'язків між ними, як інструментарій погашення існуючої заборгованості перед кредиторами, поновлення платоспроможності підприємства та прибутковості діяльності.

Часто керівники підприємств як в умовах звичного функціонування, так і в умовах антикризового для підвищення ефективності діяльності приймають рішення про вдосконалення окремих видів діяльності або про підвищення уваги до окремої функції: фінансової, збутової, кадрової тощо. Але відсутність системного підходу до таких заходів суттєво знижує отриманий ефект або не дає його взагалі. Тому завдання статті – обґрунтувати доцільність застосування системного підходу до проведення фінансової санації підприємств для підвищення ефективності її проведення.

Результати. Дослідженню кризових явищ, проблемам санації підприємства в теоретичних, методичних і практичних аспектах її проведення приділяли увагу визначні науковці та практики: Є. Андрущак, А. Анікін, Б. Бекенферде, Т. Бенъ, М. Бордо, О. Василик, А. Веласко, М. Гелінг, Р. Глік, Г. Гортон, А. Грязнова, Д. Даймонд, М. Данилюк, О. Дадій, М. Дем'яненко, П. Дібвіг, С. Довбня, Р. Дорнбуш, Л. Дробозіна, І. Дьяконова, С. Едвардс, А. Єпіфанов, Н. Заяц, Н. Здравомислов, С. Каламбет, Г. Кальво, Г. Камінські, Ч. Кіндлебергер, П. Кругман, П. Лайка, П. Макаренко, Р. Манделл, Г. Мінські, Ф. Мишкін, М. Монте, В. Москаленко, М. Обстфельд, В. Орлова, К. Павлюк, А. Поддєрьогіна, В. Попов, К. Рейнхарт, Р. Рігобон, Е. Роуз, К. Рудий, П. Саблук, І. Сазонець, С. Салига, І. Сало, О. Терещенко, С. Фішер, М. Фрідмен, Р. Чанг, А. Чупіс, А. Шварц, А. Штангрет та інші.

Відаючи належне розробкам вітчизняних і зарубіжних учених, слід зазначити, що в теоретико-методологічній базі застосування механізму фінансової санації підприємства залишається чимало невирішених проблем, котрі потребують детального дослідження й вироблення пропозицій для практичної діяльності. Так, залишається необхідність удосконалення наявних підходів до суті, структури, інструментарію, механізму санації, визначення підходів до проведення фінансової санації підприємств для підвищення ефективності її проведення.

Проблема проведення системи заходів, спрямованих на оздоровлення фінансово-господарського становища підприємств, надзвичайно актуальна для нашої країни, оскільки є фактичним інструментом запобігання банкрутству значної кількості під-

приємств (як тих, що вже знаходяться в процесі впровадження процедури банкрутства, так і тих, що є потенційними банкрутами).

Так, за даними Головного управління статистики в Івано-Франківській області, станом на 1 січня 2010 року в Єдиному Державному реєстрі підприємств та організацій України (ЄДРПОУ) на території Івано-Франківської міської ради налічувалося 9775 суб'єктів, з яких 9143 (93,5%) – юридичні особи. Протягом 2009 року в ЄДРПОУ по Івано-Франківській міській раді було включено 411 суб'єктів, що становить 4,2% від загальної кількості, а знято з обліку, у т. ч. у зв'язку з оголошенням банкрутами, – 275 суб'єктів (2,8%).

Протягом 2009 року в ЄДРПОУ Івано-Франківської області було включено 1011 суб'єктів, що становить 4,16% від загальної кількості, знято з обліку – 788 суб'єктів (3,25%).

Окрім того, фінансовим результатом від звичайної діяльності підприємств Івано-Франківської області до оподаткування за 2009 рік є збиток у сумі 382,6 млн грн (40,6% підприємств області збиткові. Загальна сума збитку становить 1400,9 млн грн).

Для порівняння: у 2008 році фінансовим результатом від звичайної діяльності підприємств області до оподаткування також був збиток, але в більшій сумі – 1858,0 млн грн (26,9% підприємств були збиткові. Загальна сума збитку становила 2976,7 млн грн).

Основним нормативно-правовим актом з питань банкрутства підприємств є Закон України “Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом” від 14.05.1992 № 2343-ХІІ у редакції Закону України від 31.12.2009 № 1790-VI. Відповідно до цього Закону існує декілька судових процедур банкрутства, серед яких:

- розпорядження майном боржника;
- мирова угода;
- санація;
- ліквідація підприємства.

Процедура санації згідно із Законом визначена як “система заходів, що здійснюються під час провадження у справі про банкрутство з метою запобігання визнанню боржника банкрутом та його ліквідації, спрямована на оздоровлення фінансово-господарського становища боржника, а також задоволення в повному обсязі або частково вимог кредиторів шляхом кредитування, реструктуризації підприємства, боргів і капіталу та (або) зміну організаційно-правової та виробничої структури боржника” [1]. Подане в Законі визначення (не претендуючи на абсолютність) втілює комплексний підхід до сутності поняття санації підприємств. Але для повнішого розкриття його змісту як системи необхідно було конкретизувати інші види заходів, крім “кредитування, реструктуризації підприємства, боргів і капіталу та (або) зміни організаційно-правової та виробничої структури боржника”, які проводяться “під час провадження у справі про банкрутство з метою запобігання визнанню боржника банкрутом та його ліквідації, спрямована на оздоровлення фінансово-господарського становища боржника, а також задоволення в повному обсязі або частково вимог кредиторів”.

За назвою цього Закону основоположним є саме відновлення платоспроможності боржника, а не визнання його банкрутом. Реалії свідчать про зворотне: незначний відсоток справ про банкрутство підприємств закінчується фінансовим оздоровленням. Як правило, відбувається процедура ліквідації підприємства-банкрута.

Така невідповідність пояснюється нечіткістю законодавчого регулювання процедурного аспекту призначення та проведення санації, відсутністю врегульованості взає-

мостосунків між кредиторами в процесі вирішення питань, відсутністю реального інвестора та незацікавленістю держави в підтримці процедури санації.

У процесі індивідуального розвитку фінансова санація проходить послідовні етапи ускладнення, диференціації та трансформації своєї структури. Єдиною генетичною основою, на якій має базуватися механізм фінансової санації, є сприйняття підприємства як цілісності із чітко визначеною метою створення – прибутковістю діяльності, але яке знаходиться на певному етапі порушення рівноваги звичного устрою та функціонування.

Отже, слід точно сформулювати суть фінансової санації як окремої складової процесу управління підприємством у довгостроковій перспективі – цільове управління санацією та суть кожної окремої сукупності фінансових, організаційних управлінських, технічних процедур, які формують санаційну систему – управління за окремими завданнями санації.

Схиляємося до такого підходу: мета цільового (стратегічного) управління санацією полягає в досягненні підприємством-боржником певного рівня прибутковості діяльності та платоспроможності з урахуванням попередньо погашених боргів; мета управління за окремими завданнями санації (тактичні цілі) – досягнення чітко сформованих короткострокових завдань або орієнтирів. Суть стратегічного управління санацією у виборі оптимальних варіантів досягнення мети при дотриманні політики мінімалізації капіталовкладень.

Тільки при взаємоузгодженості мети цільового управління санацією із цілями управління за окремими завданнями санації можна очікувати на позитивний результат санації. Тому відповідно до визначеної мети цільового управління санацією розробляється низка взаємопов'язаних документів:

програма санації

Зміст: послідовний перелік основних етапів і заходів, які передбачаються здійснювати в ході фінансового оздоровлення підприємства.

Підстава: комплексна діагностика причин фінансової кризи на підприємстві, аналіз внутрішніх резервів, можливості залучення зовнішнього капіталу.

план санації

проект санації

Зміст: техніко-економічне обґрунтування санації, розрахунок обсягів фінансових ресурсів, необхідних для досягнення стратегічних цілей, конкретні графіки та методи мобілізації фінансового капіталу, строки освоєння інвестицій та їх окупності, оцінка ефективності санаційних заходів, а також прогнозовані результати виконання проекту.

Підстава: санаційна програма.

У частині фінансового оздоровлення боржника вищезгадуваний Закон містить такі елементи реалізації механізму санації: інститут арбітражного керуючого, формування та реалізації плану санації (у судовому й досудовому порядку) та укладання мирової угоди в процесі провадження справи про банкрутство. Але в ньому відсутні критеріальні ознаки прийняття ініціаторами справи про визнання підприємства банк-

рутом рішення щодо проведення санації підприємства-боржника. Фактично передумовами прийняття такого рішення після порушення справи про банкрутство є:

- позитивні результати діагностики санаційної спроможності підприємства-боржника;
- наявність реального санатора (інвестора);
- розроблений поетапний план санації в розрізі окремих процедур, короткострокових завдань (орієнтирів) із зазначенням критеріїв оцінки їх виконання, зв'язків між процедурами тощо.

Відповідно до класичної моделі санації процес фінансового оздоровлення підприємства починається з виявлення фази фінансової кризи підприємства з подальшим причинно-наслідковим аналізом її виникнення та руйнівних для підприємства наслідків. Тому слід наголосити, що загальна ефективність від проведення санації залежить не стільки від якості розробленого плану санації, адекватності запропонованих процедур, чіткості короткострокових завдань (орієнтирів), скільки від ув'язки самих процедур між собою, тобто від розуміння природи зв'язків між процедурами та визначеності критеріїв оцінки кожного із завдань.

Практика діагностування фінансової кризи на підприємстві розрізняє дві концепції:

- концепція швидкого виявлення фінансової кризи та радикальних санаційних дій (“Primat des Handelns”);
- поміркована (виважена) концепція.

Небезпека вибору першого підходу полягає в часових обмеженнях дослідження причин кризи та розробки оптимальної санаційної стратегії. Тому саме застосування виважених дій у підготовці санаційних заходів позбавить від зайвих утрат, оскільки загальний ефект від проведеної санації оцінюється не тільки у фактичному досягненні підприємством-боржником певного рівня прибутковості діяльності та платоспроможності, але й економічній доцільності понесених на це витрат.

Заходами з відновлення платоспроможності, зокрема, можуть бути: перепрофілювання діяльності; ліквідація дебіторської заборгованості; реструктуризація активів боржника тощо. У той самий час продуманий процедурний аспект санації, системний підхід до її проведення суттєво здешевлять процес і, безумовно, підвищать ефект від її провадження.

Висновки. Оцінку реалій внутрішнього потенціалу та зовнішньої боргової залежності, корекції чи абсолютної зміни стратегії фінансово-економічного розвитку підприємства з певним рівнем прогнозованості результатів дає фінансова санація як окрема сукупність фінансових, організаційних, управлінських, технічних процедур з визначеною природою зв'язків між ними, як інструментарій погашення існуючої заборгованості перед кредиторами, поновлення платоспроможності підприємства та прибутковості діяльності. Дотримання системного підходу проведення санаційних заходів суттєво підвищує ефективність їх проведення.

Загальна суть принципу системності фінансової санації може бути сформульована так: це методологічний підхід до фінансової санації як сукупності процесів, коли вони розглядаються як система, що не може бути зведеною до суми своїх елементів і має певну структуру. Властивості окремого елемента визначаються його місцем у структурі. Між структурними елементами системи існують певні зв'язки (у тому числі й зворотні), які забезпечують цілісність функціонування системи.

1. Закон України “Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом” від 14.05.1992 № 2343-XII у редакції Закону України від 31.12.2009 № 1790-VI.
2. Указ Президента України про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 20 жовтня 2008 року “Про невідкладні заходи з посилення фінансово-бюджетної дисципліни та мінімізації негативного впливу світової фінансової кризи на економіку України”.

3. Василик О. Д. Державні фінанси України : підручник / О. Д. Василик, К. В. Павлюк. – К. : НІОС, 2002. – 608 с.
4. Монтес М. Ф. “Азиатский вирус” или “Голландская болезнь”? Теория и история валютных кризисов в России и других странах / М. Ф. Монтес, В. В. Попов; пер. с англ. – М. : Дело, 1999. – 136 с.
5. Рудый К. Финансовые кризисы : теория, история, политика / К. В. Рудый. – М. : Новое знание, 2003. – 399 с.
6. Юрчишин В. Валютна політика країн з перехідною економікою : навчальний посібник / В. Юрчишин. – К. : Вид-во УАДУ, 2001. – 28 с.
7. <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Рецензенти:

Кропельницька С.О. – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Прикарпатського національного університету ім. В. Стефаника;

Оришин Т.М. – кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри фінансів Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу.

УДК657.22

ББК 65.052

Пилипів Н.І.

**ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКОГО ОБЛІКУ
ЗАТРАТ ПІДПРИЄМСТВ НАФТОГАЗОВОГО КОМПЛЕКСУ В УМОВАХ
ЗАСТОСУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ**

Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника,
Міністерство освіти і науки України,
76000, м. Івано-Франківськ,
вул. Шевченка, 57,
тел.: 0342596003,
факс: 0342231574,
e-mail: oblik@pu.if.ua

Анотація. Розглянуто концептуальні підходи до вдосконалення організації внутрішньогосподарського обліку з метою підвищення ефективності управління затратами діяльності підприємств нафтової та газової промисловості в умовах застосування інформаційних систем з урахуванням технологічних і організаційних особливостей таких підприємств.

Ключові слова: організація внутрішньогосподарського обліку, затрати, інформаційні системи, підприємства нафтової та газової промисловості, управлінські рішення.

Annotation. This article examines conceptual approaches to improving the organization of administrative accounting with the aim of increasing the effectiveness of accounting on enterprises of oil and gas industry in conditions of applying informational systems and implementing technological and organizational particularities of such enterprises.

Key words: organization of inter-administrative accounting, expenses, informational systems, oil and gas enterprises, and administrative decisions.

Вступ. В умовах розвитку ринкових відносин особливої актуальності набуває саме організаційний аспект, оскільки своєчасно одержана необхідна аналітична інформація здійснює вирішальний вплив на результативність управління затратами діяльності під-

приємств, тим паче, що вимоги компетентності, відповідальності за прийняті рішення стосуються кожного рівня управління.

Удосконалення організації внутрішньогосподарського обліку затрат викликано такими обставинами:

- необхідністю щоденних даних про відхилення, про виробничу діяльність у цілому, даних маркетингу з метою правильного й науково-грамотного керування всією діяльністю підприємств;
- постійним розширенням прямих економічних зв'язків між постачальниками й споживачами. У таких умовах можна оперативно узгоджувати дії тільки за наявності повної достовірної аналітичної інформації.

Рівень аналітичності визначається тими показниками, які необхідні підприємству для управління з метою забезпечення менеджерів конкретною, достовірною інформацією про затрати центрів відповідальності в розрізі статей калькуляції.

В умовах функціонального розподілу праці на підприємствах нафтогазового комплексу надзвичайно важливим є використання принципу системного управління. Проте, як справедливо зазначають дослідники, виконується таке завдання тільки за наявності при організації внутрішньогосподарського обліку єдиного методичного, організаційного й технологічного керівництва [1, с.261].

Як стверджує В.Максимова, “нині стало загальноприйнятим, що завдання служби внутрішнього управління чітко визначені і вона має розвиватись паралельно з комп'ютерними інформаційними системами” [2, с.71].

Постановка завдання. З метою підвищення ефективності управління затратами діяльності підприємств нафтової та газової промисловості надзвичайно важливою є необхідність зосередження уваги на застосування інформаційних систем обліку з урахуванням технологічних і організаційних особливостей таких підприємств, які мають забезпечувати своєчасне виявлення й усунення наявних відхилень.

Окремі аспекти комп'ютеризації обліку розглядають у своїх працях В.П.Завгородній, С.В.Івахненко, О.П.Ільїна, Є.В.Калюга, Л.В.Нападовська, В.Ф.Палій, В.В.Сопко та інші. Проте в науковій літературі відсутні будь-які дослідження, які стосуються комп'ютеризації системи внутрішньогосподарського обліку затрат на підприємствах нафтової та газової промисловості.

Існуюча система обліку затрат, яка використовується для відображення виробничо-комерційної діяльності підприємств нафтової і газової промисловості, не може задовольняти всі вимоги, які ставляться до неї системою управління. Тому з метою створення необхідної інформаційної бази для управління затратами система обліку має постійно вдосконалюватися.

У зв'язку із цим визріває необхідність розгляду питань організації бухгалтерського обліку на базі інформаційних систем і комп'ютерних технологій в обліковій практиці підприємств нафтової і газової промисловості з метою вдосконалення організації обліку затрат для розширення аналітичних можливостей облікової інформації й розвитку внутрішньогосподарського обліку.

Результати. Підвищення ефективності управління затратами спричиняє виділення таких напрямів застосування інформаційних систем, як:

- 1) установлення чіткого розподілу функцій обліку затрат відповідно до посадової інструкції;
- 2) використання корпоративних інформаційних систем і технологій;
- 3) формалізація та стандартизація алгоритмів здійснення типових процедур обліку затрат.

Розкриваючи проблеми організації внутрішньогосподарського обліку затрат для потреб управління, слід зазначити, що процеси використання ресурсів здійснюються під впливом усіх основних відділів і служб. Проте суто бухгалтерський підхід щодо їх раціонального використання є відсутнім, що впливає на зниження відповідальності керівників таких служб. Тому потрібно вилучити будь-яке дублювання й паралельність у роботі служб (відділів) щодо здійснення обліку затрат за раціональним використанням ресурсів.

Нині існує безліч інформаційних систем бухгалтерського обліку на ринку програмних продуктів, але у своєму розвитку вони використали свій потенціал, з точки зору функціонального складу завдань, оскільки їх використовують тільки для оформлення документів, проведення простих арифметичних дій як допоміжний інструмент контролю для пошуку необхідної інформації.

Необхідність їхнього розвитку диктується масовістю внутрішніх користувачів. Виконати дане завдання можна шляхом підвищення інтелектуальної відповідальності інформаційних систем. Для цього слід комп'ютеризувати роботу зі складання бухгалтерських проведення відповідно до вимог нормативно-правової бази. Це дасть можливість, з одного боку, звільнити працівників бухгалтерської служби від даної роботи, а з іншого, – унеможливить виникнення помилок у кореспонденції рахунків.

Сучасні інформаційні системи повинні використовувати підсистему управління з нормування витрат різних ресурсів. Це пояснюється тим, що нормативи використання ресурсів виробничо-комерційної діяльності відіграють важливу роль при здійсненні всіх управлінських функцій, оскільки дають можливість оцінювати ефективність виробничо-комерційної діяльності шляхом порівняння фактичних результатів із відповідними їм показниками оптимального плану.

Важливою складовою інформаційних систем для підприємств нафтової та газової промисловості є комп'ютеризація внутрішньогосподарських операцій, які пов'язані, зокрема, з обліком робочого часу та нарахуванням заробітної плати, обліком використання матеріалів, розрахунками амортизації.

Для ефективної реалізації даного напрямку робіт доцільним є застосування корпоративних стандартів, які б регламентували процедуру організації внутрішньогосподарського обліку затрат на підприємствах нафтової та газової промисловості.

Для того, щоб інформаційні системи й технології виступали як інструменти організації обліку затрат, вони повинні використовуватися на підприємствах не тільки для комп'ютеризації типових процедур, але й для ефективної організації інформаційних потоків щодо забезпечення потреб користувачів, реагування на їх запити, оперативного обміну інформацією.

Часткове використання інформаційних систем для проведення організації обліку затрат зумовлене: недооцінюванням важливості здійснення внутрішньогосподарського обліку затрат з боку розробників інформаційних систем; трудомісткістю процедур управління, які потребують достатньо складних алгоритмів.

Слід зазначити, що існуючі інформаційні системи надають керівникам підприємств нафтової та газової промисловості інформацію, яка зорієнтована на внутрішнє середовище (технологію та організацію виробництва), тоді як інформація про зовнішнє середовище має фрагментарний, несистемний характер. Відсутньою є інформація про можливості потенційних постачальників нафти й природного газу та потреби споживачів, науково-технічні досягнення.

Усе це призводить до того, що на підприємствах нафтової та газової промисловості неможливо складати обґрунтовані прогнози та приймати стратегічні управлінські рішення. Мають місце випадки, коли обсяг необхідної облікової інформації є достатнім, проте це не забезпечує прийняття ефективних управлінських рішень.

На організацію обліку затрат великий вплив мають різні підходи до процесів комп'ютеризації інформаційних систем обліку підприємств, тобто використання комп'ютерних програм.

Застосування інформаційних систем і технологій дає можливість формувати єдину базу даних і сприяє вдосконаленню організації внутрішньогосподарського обліку затрат, оскільки відбувається розширення його аналітичних можливостей і посилення контрольної функції обліку.

Управління затратами на виробництво з використанням нормативного методу дозволяє вирішити задачі щодо своєчасного розрахунку фактичної собівартості продукції підприємств нафтогазового комплексу одержувати в оперативному режимі дані про нормативні затрати на фактичний обсяг продукції в межах виділених центрів відповідальності.

Система обліку затрат має бути адекватною системі управління діяльністю підприємств нафтової та газової промисловості на різних рівнях управління, що сприятиме її адаптації до вимог комп'ютерних технологій.

Комп'ютеризовані інформаційні системи обліку є одними з варіантів організації єдиної інформаційної системи, яка забезпечує взаємозв'язок синтетичного й аналітичного обліку затрат із метою здійснення контролю за діяльністю підприємств і складання звітності.

Це також сприяє не тільки формуванню облікових реєстрів і звітності, але й підвищенню аналітичності обліку, надходженню оперативних даних для складання внутрішньогосподарської звітності.

Проведений нами аналіз програм автоматизації бухгалтерського обліку, які застосовують для системи управління, можна об'єднати в три групи:

- програми автоматизації стандартних бухгалтерських задач (наприклад, "ИнфоБухгалтер," "Инфин-Бухгалтерия", "Турбо-Бухгалтер," "1С:Бухгалтерия" та інші), застосовуються в основному для малих підприємств, де для ведення обліку достатньо одного, двох працівників;
- інтегровані системи й бухгалтерські комплекси, які формують інформацію, на базі якої можна одночасно вирішувати задачі як традиційного бухгалтерського, так і внутрішньогосподарського обліку (наприклад, "БЭСТ", "АВАСУС", "Парус," "1С: Предприятие," "Инфософт" тощо), які застосовуються на підприємствах як малого, так і середнього бізнесу, де для ведення обліку достатньо від двох до десяти чоловік;
- корпоративні інформаційні системи, під якими розуміють автоматизовані системи управління великими підприємствами, що мають складну організаційно-виробничу структуру й дають можливість вирішувати завдання як фінансового, внутрішньогосподарського обліку, так і планування, контролю, аналізу, кадрів, автоматизованих системи управління технологічними процесами, мережевих і телекомунікаційних комплексів передачі інформації, Internet-технології з метою забезпечення менеджерів підприємств комплексною й достатньою інформацією для прийняття рішень. До них відносять, наприклад, такі системи: "R/3", "SAP", "Галактика", "Navision Attain", "Ахарта", "Platinum", "SQL", "Scala" [3, с.331–332].

Створені загальні концепції й стандарти комп'ютеризації обліку й контролю затрат вимагають адаптації до особливостей нафтогазового комплексу України, у якому виділено різні за технологією й економічними відносинами системи: розвідка та буріння нафтогазових свердловин, видобуток і переробка нафти, видобуток, переробка й транспортування газу. Також ці системи можуть функціонувати в рамках одного об'єкта господарювання. Це ускладнює створення єдиної інформаційної системи різних рівнів інтеграції та цільового використання в рамках нафтогазового комплексу. У зв'язку із цим єдині інформа-

ційні системи функціонують у межах окремих компаній, наприклад, ВАТ “Укрнафта” і ДК “Укртрансгаз”, які входять у структуру НАК “Нафтогаз України”.

Такі інформаційні системи охоплюють усі процеси виробничо-господарської діяльності, об’єднуючи структурні підрозділи підприємств в єдиний інформаційний простір. Модульна структура інформаційних систем дозволяє ефективно вирішувати завдання, які стоять перед підприємствами нафтової і газової промисловості з метою управління затратами за умови дотримання таких вимог:

- використання єдиного документообороту за етапами технологічного процесу;
- одночасне застосування інформаційної системи на всіх підприємствах, які входять у структуру компанії;
- формування консолідованих звітів у межах компаній;
- використання користувачами, що обслуговують різні підприємства, єдиних аналітичних довідників;
- використання єдиної технології обробки інформації на всіх ієрархічних рівнях управління.

З огляду на те, що система обліку має бути адекватна системі управління, тому системи обробки інформації зумовили зростання можливостей інформаційних систем обліку для забезпечення потреб менеджменту.

Застосування єдиної інформаційної системи в межах компаній ВАТ “Укрнафта” і ДК “Укртрансгаз” дозволяє розподіляти інформацію за різними ієрархічними рівнями управління. Необхідну інформацію можна одержати в режимі “on-line” безпосередньо з робочого місця для забезпечення вимог менеджерів.

Наявність єдиної інформаційної системи дає також можливість працівникам структурних підрозділів створювати власні бази даних, проте вся інформація по підприємству зберігається в єдиній системі обліку.

Слід зазначити, що фінансовий і внутрішньогосподарський облік затрат є окремими функціями єдиної інформаційної системи, оскільки кожен із видів обліку базується на використанні всієї інформації, яка є на підприємстві. Це зумовлює віднесення працівників бухгалтерської служби до окремих користувачів такої системи, а не до постачальників облікової інформації.

Отже, основою єдиної інформаційної системи є єдина система обліку затрат (фінансового й внутрішньогосподарського), яка дає можливість складати звіти для менеджерів різних ієрархічних рівнів управління.

Вирішення питань щодо створення єдиної інформаційної системи передбачає правильну організацію інформаційного забезпечення, без якої комп’ютеризація обліку буде неможлива.

З огляду на це, інформаційна система формується як єдиний інформаційний комплекс організаційних і технічних рішень, які охоплюють усі процеси підприємств і об’єднують усі підрозділи його в цілісну систему.

Тому задачі, які вирішуються єдиною інформаційною системою, включають у себе:

- приєднання до єдиного інформаційного простору великої кількості територіально віддалених один від одного структурних підрозділів (одиниць) компаній;
- контроль за діяльністю всіх структурних підрозділів підприємств;
- автоматизацію всіх технологічних процесів виробничої діяльності підприємств, а також управління кадрами, розрахунки з контрагентами;
- планування виробничо-комерційної діяльності в межах центрів відповідальності;
- дотримання відповідного рівня безпеки й захисту інформації та забезпечення прав доступу до неї.

Функціонування єдиної інформаційної системи веде до створення ефективного механізму управління, який охоплює різні процеси, у тому числі процес планування (бюджетування) виробничо-комерційної діяльності підприємств.

Зважаючи на важливість обліку у функціонуванні інформаційної системи, слід зазначити його роль як основного й достовірного джерела інформації з метою забезпечення всіх функцій управління. Прийняття своєчасних управлінських рішень потребує оперативної аналітичної інформації, що визначає необхідність створення в межах єдиної інформаційної системи підсистеми внутрішньогосподарського обліку, за допомогою якої менеджери всіх рівнів управління забезпечуються необхідною інформацією для прийняття рішень.

Слід зазначити, що в умовах єдиної інформаційної системи найбільш повно реалізується взаємозв'язок обліку з іншими функціями управління.

Виходячи з наведеного, до єдиної інформаційної системи пред'являються такі вимоги:

- забезпечення комплексного й системного підходу до обробки інформації, тобто зміна в одному модулі має викликати зміну в іншому модулі;
- усі процеси одержання й обробки інформації мають бути автоматизовані;
- одержання менеджерами різних ієрархічних рівнів управління необхідної оперативної, аналітичної інформації для прийняття рішень.

Однак для підвищення оперативності облікової інформації слід впроваджувати нові інформаційні технології, які є фундаментом комп'ютерних інформаційних систем обліку.

Проведене дослідження дало можливість побудувати концептуальну модель інформаційної системи обліку затрат виробничо-господарської діяльності в системі управління підприємствами нафтогазового комплексу. Такою системою є корпоративна інформаційна система “Дебет Плюс,” яка дає можливість одержати необхідну аналітичну інформацію, урахувавши зміни умов виробничо-комерційної діяльності. Особливістю зазначеної інформаційної системи обліку є формування окремих підсистем бухгалтерського обліку, зокрема, фінансового та внутрішньогосподарського, які зв'язані з головною інформаційною системою.

Це дозволяє в межах комп'ютеризованої інформаційної системи виділити внутрішньогосподарський облік затрат як окрему підсистему, за допомогою якої вирішуються всі завдання щодо забезпечення менеджерів різних рівнів оперативними даними для прийняття ними управлінських рішень. Виконання таких завдань здійснюється через складання внутрішньогосподарських звітів, з допомогою яких здійснюється контроль за виконанням бюджетів центрів відповідальності на різних ієрархічних рівнях управління.

Комплексна система комп'ютеризації бухгалтерського обліку підприємств “Дебет Плюс” дає необхідну оперативну інформацію менеджерам для управління затратами підприємств, не потребуючи докорінних змін технології обліку.

Оскільки об'єктом комп'ютеризації виступає вся система бухгалтерського обліку, то це дає можливість урахувати взаємозв'язки між обліком затрат та іншими підсистемами.

Система розбита умовно на модулі, які відповідають розділам обліку, тому до них відносять:

- зведення бухгалтерського балансу;
- облік банківських операцій;
- облік касових операцій;
- облік товарно-матеріальних цінностей;
- облік основних засобів;
- облік розрахунків щодо заробітної плати;
- податковий облік.

Наведені модулі в системі “Дебет Плюс” мають вирішувати завдання комп'ютеризації синтетичного й аналітичного обліку на рахунках підприємств, забезпечуючи менеджерів надходження оперативної й аналітичної інформації та комп'ютеризацію звітності.

Основним принципом побудови такої системи є єдність інформаційної бази бухгалтерських проведення і первинних документів. Це означає, що бухгалтерські проведення,

які сформовані в одній підсистемі обліку, відразу ж можна побачити в іншій і в будь-який момент одержати звіти для синтетичного й аналітичного обліку на основі даних усіх підсистем. Тоді як єдність інформаційної бази первинних документів забезпечується реєстрацією їх у спеціальних журналах із зазначенням документів на оплату й відвантаження (одержання) товарно-матеріальних цінностей і контрагентів, до яких вони належать, що дозволяють побачити одночасно всі документи на відвантаження й оплату за контрагентами.

Інформаційна система являє собою організаційно-впорядковану сукупність масивів документів та інформаційних технологій. Тому в бухгалтерському обліку поняття “інформаційна система” еквівалентне поняттю “форма бухгалтерського обліку”, під якою розуміють побудову облікових реєстрів, їх взаємозв'язок, а також послідовність і способи облікової реєстрації [3, с.329].

Комп'ютерна програма дає можливість робити записи в кількох модулях згідно з одним первинним документом. Слід зазначити, що в програмі “Дебет Плюс”, яка за обсягом завдань повністю відповідає вимогам, що стоять перед системами корпоративного рівня, значно розширені можливості аналітичного обліку, що дозволяє застосовувати аналітичні рахунки обліку від третього до п'ятого порядків у межах окремих синтетичних. Це дає можливість складати звіти стосовно кожної матеріально відповідальної особи й групи матеріальних цінностей.

У комп'ютерній програмі “Дебет Плюс” організований аналітичний облік у повній відповідності до вимог затвердженого плану рахунків, що дозволяє отримувати повну внутрішньогосподарську звітність із потрібним рівнем деталізації й дотриманням ієрархічного принципу.

Широкі можливості надає комп'ютеризація обліку менеджерам і спеціалістам бухгалтерської служби щодо оперативного складання бухгалтерської звітності як фінансового, так і внутрішньогосподарського обліку затрат. Формування системи звітів здійснюється на основі розроблених робочих планів рахунків, внутрішніх стандартів кодування інформації й прийнятої облікової політики.

Система обліку “Дебет Плюс” є однією зі складових інформаційної системи підприємств, для неї характерні такі вимоги:

- є продуктом сучасної модульної технології;
- має відкриту архітектуру;
- допускає адаптацію системи з урахуванням специфіки технологічних і організаційних особливостей підприємств;
- урахує вимоги нормативно-правових актів при обробці документів;
- підтримує сучасні технології Java, NET, веб-сервіси, СУБД Oracle, інтеграцію з АСУ ТП і є системою корпоративного рівня;
- дає можливість роботи практично з будь-якою базою даних, що підтримує відповідний інтерфейс (OLE DB).

Використовуючи новітні інформаційні технології, система дозволяє здійснювати контроль за технічним станом обладнання, обліком затрат спожитих ресурсів, дотримуватися регламенту з виконання ремонтних і профілактичних робіт, доступу до нормативної бази даних.

Висновки. Застосування на підприємствах нафтової і газової промисловості в складі інформаційних систем підсистеми внутрішньогосподарського обліку та її зв'язку з підсистемою фінансового обліку дасть можливість менеджерам постійно контролювати, аналізувати затрати виробничо-комерційної діяльності таких підприємств, які постійно змінюються, а також вирішувати питання з планування (бюджетування), одержувати різноманітні форми внутрішньогосподарської звітності в режимі запиту до бази даних, забезпечуючи оперативну обробку аналітичної облікової інформації.

1. Бутинець Ф. Ф. Організація бухгалтерського обліку : [підруч. для студ. спец. 7.050.106 “Облік і аудит” вищ. навч. закл.] / Ф. Ф. Бутинець, О. П. Войналович, І. Л. Томашевська ; за ред. Ф. Ф. Бутинця. – 4-ге вид., доповн. та перероб. – Житомир : ПП “Рута”, 2005. – 528 с.
2. Максимова В. Система об’єктів внутрішнього економічного контролю / В. Максимова // Економіст. – 2005. – № 4. – С. 71–75.
3. Шеремет А. Д. Управленческий учет : учебник / А. Д. Шеремет, О. Е. Николаева, С. И. Полякова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : ИД ФБК-ПРЕСС, 2005. – 344 с.

УДК 657.22

ББК 65.052

Пилипів Н.І., Вақун О.В.

ЗАСТОСУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ДЛЯ ПОТРЕБ МЕНЕДЖМЕНТУ

Прикарпатський національний
університет імені Василя Стефаника,
Міністерство освіти і науки України,
кафедра обліку і аудиту,
76000, м. Івано-Франківськ,
вул. Шевченка, 57,
тел.: 0342596003,
факс: 034231574,
e-mail: oblik@pu.if.ua

Анотація. Розкрито необхідність застосування економічного аналізу з метою об’єктивної оцінки діяльності підприємств та їх структурних підрозділів для прийняття управлінських рішень менеджерами різних рівнів управління.

Ключові слова: ринкова економіка, економічний аналіз, оцінка діяльності підприємств, управлінські рішення.

Annotation. This article examines the application of economic analysis with the aim of objective evaluation of activity of enterprises and their structural subdivisions for making administrative decisions of managers from different levels of administration.

Key words: market economics, economic analysis, evaluation of activity of enterprises, administrative decisions.

Вступ. Розвиток ринкових умов господарювання вимагає перегляду певних теоретичних положень, які склалися десятиріччями, щодо ролі й організації економічного аналізу. Щоб ефективно керувати виробництвом, активно впливати на формування фінансових результатів господарської діяльності, необхідно регулярно отримувати необхідну аналітичну інформацію стосовно стану та змін показників. Це зумовлює зростання уваги до застосування економічного аналізу управлінським персоналом підприємств в умовах розвитку ринкових відносин з метою об’єктивної оцінки результатів їх діяльності.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження необхідності застосування економічного аналізу з метою об’єктивної оцінки діяльності підприємств та їх структурних підрозділів для прийняття управлінських рішень менеджерами різних рівнів управління.

Питання економічного аналізу у своїх працях досліджували такі вчені, як Ф.Ф.Бутинець, А.Г.Загородній, Я.Д.Крупка, І.Д.Лазаришина, В.М.Мельник, О.Л.Міклу-

ха, Є.В.Мних, В.І.Самборський, В.В.Сопко, І.Д.Фаріон, М.Г.Чумаченко, А.Д.Шеремет, С.І.Шкарабан та інші.

Результати. Метою економічного аналізу є сприяння виконанню планів підприємств та їх структурних підрозділів, дальшому розвитку й поліпшенню економічної роботи завдяки підготовці варіантів оптимальних управлінських рішень.

Функціонування підприємств в умовах розвитку ринкової економіки актуалізує проблему раціонального витрачання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, докорінного поліпшення управління витратами для забезпечення конкурентоспроможності продукції. Витрати на виробництво продукції є індикатором діяльності підприємства: збільшення витрат може означати як зміну ситуації на ринку, так і нераціональне використання ресурсів у процесі виробництва.

Чим економічніше підприємство використовує такі ресурси при виготовленні продукції, виконанні робіт і наданні послуг, тим ефективнішою є виробнича діяльність, яка має вплив на формування фінансового результату.

Основними завданнями економічного аналізу є:

- об'єктивна оцінка роботи підприємства і його підрозділів через порівняння результатів з витратами;
- виявлення впливу відповідних факторів на показники, які аналізуються, і вивчення причинних зв'язків;
- пошук наявних резервів підвищення ефективності виробництва;
- опрацювання конкретних заходів щодо використання виявлених резервів і здійснення контролю за їх виконанням;
- узагальнення результатів аналізу для прийняття раціональних управлінських рішень.

Ці основні завдання економічного аналізу забезпечують за їх комплексного вирішення досягнення кінцевих результатів – виконання планів, поліпшення й удосконалення економічної роботи й, відповідно, дальшого розвитку підприємств [1, с.7–10].

Економічний аналіз є складовою частиною економічної роботи на підприємстві. Він, як завершальний її етап, комплексно охоплює всі інші елементи цієї роботи, оскільки дає змогу правильно оцінити діяльність підприємств та їх структурних підрозділів, виявити причини відхилень і наявні резерви щодо раціонального використання ресурсів. І це уможливує значне підвищення ефективності діяльності підприємств.

Найбільш системно характеризували зміст економічного аналізу професори І.І.Каракоз і В.І.Самборський як комплексне дослідження всіх сторін діяльності підприємств з використанням відповідних джерел даних, обґрунтування правильності планування та оптимальності планів, вивчення елементів економічної роботи, вивчення й вимірювання впливу факторів, причин і резервів, оцінку роботи й зіставлення її результатів з витратами, узагальнення результатів аналізу з розробкою необхідних заходів і перевіркою їх фактичного виконання [2, с.28].

У цьому трактуванні простежується тісний зв'язок сутності й завдань аналізу. Воно є актуальним в умовах розвитку ринкових відносин, хоч і вимагає певних уточнень. У формулюванні сутності економічного аналізу, крім визначення складових аналітичної роботи, доцільно вказати її мету, яка полягає в оцінці економічних, соціальних та екологічних явищ, процесів і результатів, що стосуються суб'єкта господарювання та його структурних підрозділів, а також в обґрунтуванні оптимальних управлінських рішень шляхом вибору серед альтернатив та обмежень. Саме такого підходу у формулюванні сутності аналізу дотримуються професори Ф.Ф.Бутинець [3, с.518], А.В.Калина, М.І.Конева, В.О.Ященко [4, с.18], І.Д.Лазаришина [5, с.6], С.І.Шкарабан і М.І.Сапачов [7, с.16].

Отже, економічний аналіз дає можливість судити про стан діяльності підприємств та їх структурних підрозділів, що є основою та необхідною передумовою розробки стратегічних рішень на перспективу.

Слід зауважити, що економічний аналіз діяльності підприємств тісно пов'язаний із системним підходом, тобто з комплексним вивченням об'єкта управління з урахуванням таких аспектів: економічного, соціального, технічного, організаційного, екологічного та психологічного.

Особливості системного підходу до управління свідчать, що економічний аналіз не може забезпечити підготовки управлінських рішень стосовно всіх аспектів діяльності підприємства. Проте він є надійним інструментом для вирішення проблем саме економічного аспекту, а також для економічного обґрунтування рішень з інших проблем управління.

Це дає змогу визначити місце економічного аналізу в системі управління діяльністю підприємств. На рис. 1. зображено систему управління діяльністю підприємств як сукупність трьох підсистем: власне системи управління, системи, що управляється, та інформаційної системи.

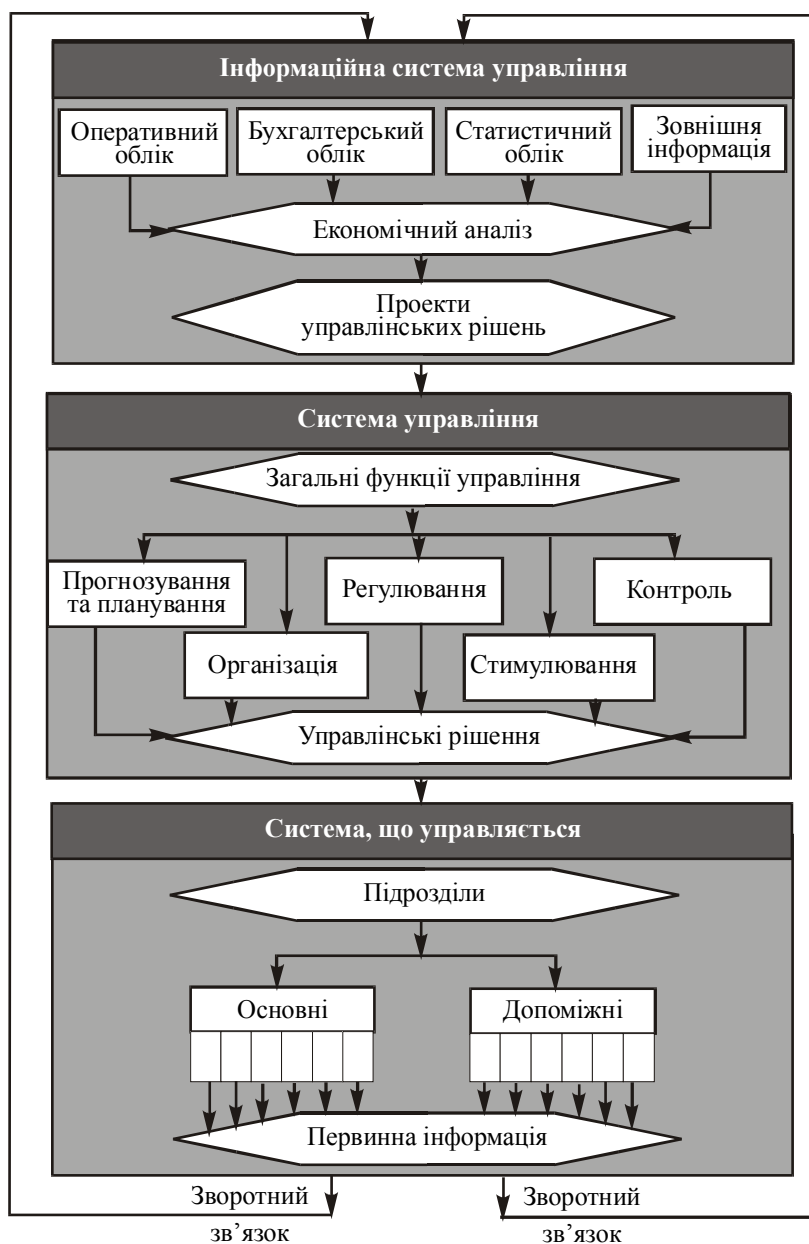


Рис. 1. Економічний аналіз у системі управління діяльністю підприємств

Джерело: [1, с.9].

Інформаційна система управління діяльністю підприємств включає такі види обліку, як бухгалтерський, оперативний і статистичний, які характеризують стан систем, що управляються в межах різних рівнів управління та виконання управлінських рішень. Уся управлінська інформація аналізується в межах різних рівнів управління і відповідно до результатів аналізу приймаються дієві рішення, які спрямовані на підвищення ефективності діяльності підприємств.

Система управління діяльністю підприємств забезпечує підготовку управлінських рішень як у межах підприємства в цілому, так і в межах кожного структурного підрозділу й забезпечує контроль за їх виконанням. При цьому первинна інформація, яка формується в межах структурних підрозділів, у порядку зворотного зв'язку направляється в інформаційну систему управління діяльністю підприємств.

З наведеного випливає, що економічний аналіз займає важливе місце в інформаційній системі управління для економічного обґрунтування управлінських рішень і контролю за їх виконанням.

Слід зазначити, що джерела інформації економічного аналізу та контролю підрозділяються на облікові та позаоблікові [7, с.195]. До облікових джерел належать:

- бухгалтерський облік і звітність;
- статистичний облік і звітність;
- оперативний облік і звітність;
- вибіркові облікові дані.

Проте головним джерелом інформації при аналізі витрат є бухгалтерський облік, оскільки використання аналітичних даних дає можливість приймати оперативні управлінські рішення.

Важливою передумовою оптимальних рішень є наявність достовірних джерел інформації. Так, зокрема, джерелами інформації, що використовуються при проведенні аналізу витрат на виробництво, є:

- первинні документи: акти-вимоги, лімітно-забірні карти, акти виконаних робіт, наряди, таблиці обліку використання робочого часу та розрахунку заробітної плати, авансові звіти, розрахунки бухгалтерії, довідки бухгалтерії, накладні, рахунки та інші;
- рахунки бухгалтерського обліку: 23 “Виробництво”, 80 “Матеріальні витрати”, 81 “Витрати на оплату праці”, 82 “Відрахування на соціальні заходи”, 83 “Амортизація”, 84 “Інші операційні витрати”, 90 “Собівартість реалізації”, 91 “Загально-виробничі витрати”, 92 “Адміністративні витрати”, 93 “Витрати на збут”, 94 “Інші витрати операційної діяльності”;
- облікові регістри: Журнал 5 і 5А;
- фінансова звітність: форма №1 “Баланс”, форма №2 “Звіт про фінансові результати”, форма №5 “Примітки до річної фінансової звітності”;
- інші джерела: норми та нормативи споживання ресурсів, дані про відхилення від норм, калькуляції, матеріали перевірок, спостережень, кошториси витрат на виробництво, результати попередніх аналітичних досліджень.

Для досягнення конкурентоспроможності підприємства повинні постійно планувати зниження собівартості своєї продукції. Важливою передумовою дієвості оперативних рішень є наявність достовірної планової та звітної інформації. Тому з метою проведення аналізу собівартості продукції слід перевірити такі джерела інформації, які дають можливість провести оцінку щодо узгодження показників у різних формах звітності, обґрунтувати планові завдання та здійснити об'єктивне відображення фактичних даних стосовно витрат виробництва.

Особливістю проведення економічного аналізу в умовах трансформації розвитку ринкових відносин є те, що вони повинні розглядатися поряд з іншими напрямками через призму відносин власності.

У бухгалтерському обліку є фундаментальна базова модель, у якій сформульовано характер базової залежності основних економічних категорій, прямо чи опосередковано пов'язаних із власністю: $\text{Активи} = \text{Капітал} + \text{Зобов'язання}$. Тому одним із найважливіших завдань економічного аналізу, мірою його корисності для індивідуальних чи корпоративних власників є отримання відповіді на питання про те, якою буде динаміка цієї моделі за умови реалізації різних сценаріїв господарської діяльності. Потреба в економічному аналізі реалізується, якщо власники та інші зацікавлені сторони отримують своєчасну достовірну відповідь на питання про реальні шляхи збільшення своїх економічних вигод [5, с.8–9].

Для досягнення мети, зокрема, зменшення витрат, аналіз необхідно здійснювати систематично, у результаті буде постійно нагромаджуватися інформація про динаміку витрат, чинники їх змін, щоб забезпечити якість аналізу й підвищити обґрунтованість управлінських рішень, які приймаються менеджерами підприємства.

Питання економічного аналізу відіграють важливу роль для оцінки ефективності результатів діяльності як підприємства в цілому, так і його структурних підрозділів та пошуку шляхів її підвищення. Оскільки сучасні умови господарювання пов'язані зі змінами економічних умов, у яких працює підприємство, кон'юнктурою ринку, податкового законодавства, тому будь-яка діяльність підприємств потребує постійного контролю за її розвитком і оцінкою результатів.

Вважаємо, що справедливим є твердження В.М.Мельник, що економічний аналіз – це проміжна ланка між збором інформації та безпосереднім прийняттям управлінських рішень. Саме тому ефективність економічного аналізу багато в чому залежить від обсягу та якості інформації, що використовується при його проведенні [8, с.15].

Економічний аналіз необхідний на всіх етапах підприємницької діяльності: від його заснування до реалізації кожного етапу його функціонування, дотримуючись принципу етапності самого аналізу.

Результат аналітичної роботи залежить перш за все від правильної її організації. Організація – це система взаємодії органів управління та виробничих колективів, заснована на принципах аналізу економічних процесів і явищ для виявлення та використання резервів підвищення ефективності виробництва [8, с.38–39].

Організація економічного аналізу може бути умовно поділена на три етапи: підготовчий, основний і завершальний. Така процедурно-організаційна побудова економічного аналізу має чітку логічну послідовність і причинно-наслідкову спрямованість і характеризує економічний аналіз як технологічний процес опрацювання інформації [1, с.164; 9, с.72].

При підготовці до економічного аналізу на підприємстві необхідно враховувати вимоги наказу про облікову політику й ідентифіковані вимоги щодо якісних характеристик корисності аналітичної інформації.

Якщо на підприємстві здійснюється управління за відхиленнями, то на підготовчому етапі готуються макети й форми аналітичних таблиць, які дозволяють провести аналіз відхилень за рівнем суттєвості. У разі, коли суб'єкт господарювання використовує традиційний механізм управління, на підготовчому етапі здійснюється організація форм аналітичних таблиць, які дозволяють забезпечити суб'єкти управління доречною, релевантною аналітичною інформацією.

Таким чином, необхідною складовою підготовчого етапу аналізу повинно стати обмеження кола необхідної інформації для аналізу відповідно до обраних критеріїв корисності.

На підготовчому етапі аналітичної роботи слід забезпечити виконання таких процедур:

- визначення рівня доступу до джерел інформації виконавців за ступенем підпорядкованості;

- обмеження несанкціонованого доступу до результатів аналізу з боку користувачів для забезпечення економічної безпеки суб'єкта господарювання [5, с.88–90].

Ряд економістів вважає, що структура програми аналізу повинна містити розгорнутий і деталізований перелік питань, які мають бути досліджені; інформацію щодо послідовності проведення аналізу; методика аналізу окремих факторів; комплекс форм, схем, аналітичних таблиць і графіків [1, с.160].

На думку П.Я.Поповича, у програмі аналізу повинні знайти відображення такі питання: методика аналізу окремих факторів; комплекс форм, схем, аналітичних таблиць і графіків; мета, об'єкти й основні напрями аналізу; період аналізу; ступінь деталізації та глибина вивчення окремих сторін діяльності; інформаційне й технічне забезпечення; заходи щодо поповнення додатковою інформацією; алгоритм заповнення аналітичних таблиць; технічні прийоми аналізу; оформлення результатів аналізу [10, с.41–42].

Зміст аналізу може відрізнитися залежно від мети організаційно-правової форми підприємства, його підпорядкованості, рівня кваліфікації економістів-аналітиків, ступеня зацікавленості в результатах його проведення.

Економічний аналіз, з одного боку, має опиратися на наказ про облікову політику підприємства, а з іншого – бути його регулятором, коригуючою та координуючою підсистемою в разі, коли положення наказу вступають у протиріччя з критеріями оптимізації. Тому програмою економічного аналізу повинно передбачатися ознайомлення з наказом про облікову політику підприємства та внесення до нього необхідних корективів за умови відхилення від ідентифікованих критеріїв корисності [5, с.91–92].

Отже, у програмі економічного аналізу необхідно відображати такі питання, як: мета, об'єкти та завдання аналізу відповідно до обраних для підприємства стратегій; дослідження наказу про облікову політику підприємства та предмет його відповідності ідентифікованим критеріям корисності; критерії достовірності інформації та суттєвості відхилень; структурно-логічні схеми взаємозв'язку підсистеми економічного аналізу, бухгалтерського обліку; принципи економічного аналізу й організації економічного аналізу; механізм і частота надання аналітичної інформації зацікавленим сторонам; технологія захисту результатів аналізу від несанкціонованого доступу; рекомендовані методики економічного аналізу.

Що стосується планів окремих аналітичних робіт, то їх структура також має відмінності.

П.Я.Попович вважає, що обов'язковими елементами плану є: терміни проведення аналізу, його виконавці, джерела інформації та програма аналізу [10, с.41].

На думку професора Ф.Ф.Бутинця, у планах аналітичних робіт повинна міститися інформація щодо: об'єктів аналізу, які мають вивчатися; періодичності аналізу; термінів проведення аналізу; виконавців і загального методичного забезпечення економічного аналізу [3, с.470–471].

У плані економічного аналізу повинні знайти відображення всі питання, пов'язані з технологією аналітичного процесу, організацією та мотивацією праці виконавців плану, його організаційним і технічним забезпеченням. Планом аналізу мають рекомендуватися доцільні комплекси форм, аналітичних таблиць, анкет експертних опитувань, матриць SWOT-аналізу та інші необхідні елементи.

Другий етап аналітичної роботи – основний – є найбільш відповідальним. Залежно від виконавців, зазначених цілей і завдань аналізу, функціональних можливостей бази аналізу уможливорюються такі альтернативні підходи до процедур аналізу:

- формалізований, строго регламентований у часі та за обсягом;
- творчий, креативний.

На цьому етапі здійснюється аналітичне опрацювання досліджуваних показників.

Слід погодитися з думкою В.І.Дворецького щодо виокремлення на цьому етапі програмних, інформаційних, обчислювальних та узагальнюючих процедур. Програмна процедура, у свою чергу, повинна містити чотири етапи: попередню оцінку, факторний аналіз, аналіз впливу досліджуваного показника на інші, заключну оцінку показника [11, с.33–36].

Крім того, якщо традиційно на основному етапі здійснювалося дослідження окремих показників, то у зв'язку із зростанням кількості альтернативних рішень необхідним елементом такого етапу є ретроспективний аналіз сценаріїв, реалізація або відхилення яких спричиняє такий рівень оціночних показників та їх динаміку, які спостерігаються на підприємстві.

Необхідною складовою основного етапу аналітичної роботи суб'єктів господарювання є прогнозний аналіз сценаріїв. З його допомогою шляхом підбору ідентифікованих показників відбувається експертна оцінка найбільш оптимального варіанта управлінських рішень згідно з обраною тактикою та стратегією управління.

Організаційно-процедурна побудова завершального етапу економічного аналізу повинна включати, на думку більшості вчених [1, с.164–165; 10, с.44–45], такі елементи:

- проведення підсумкової оцінки діяльності й узагальнення результатів аналізу;
- розробку висновків і пропозицій за результатами аналізу відповідно до його цілей і завдань;
- розробку організаційно-технологічних заходів щодо усунення недоліків, підвищення ефективності використання виявлених резервів і можливостей;
- підготовку розпорядчих актів, призначення осіб, відповідальних за виконання прийнятих рішень;
- контроль за впровадженням у виробництво пропозицій, що їх було висунуто за результатами аналізу.

Крім того, результативність економічного аналізу на завершальній стадії буде зростати за умови нейтралізації ризиків, які виявлені на попередньому етапі.

Висновок. Розвиток ринкових відносин в Україні зумовлює необхідність доведення результатів аналізу до менеджерів різних рівнів управління з урахуванням стратегії розвитку підприємств.

При цьому застосування економічного аналізу для потреб менеджменту забезпечується достатнім рівнем корисності аналітичної інформації в процесі управління.

1. Економічний аналіз : навчальний посібник / [М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, М. І. Горбаток та ін.]; за ред. акад. НАНУ, проф. М. Г. Чумаченка. – [2-ге вид., переробл. і доповн.]. – К. : КНЕУ, 2003. – 556 с.
2. Каракоз И. И. Теория экономического анализа / И. И. Каракоз, В. И. Самборский. – К. : Вища школа, 1989. – 254 с.
3. Бутинець Ф. Ф. Економічний аналіз : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. спеціальності 7.050106 "Облік і аудит" / Ф. Ф. Бутинець. – Житомир : ПП "Рута", 2003. – 680 с.
4. Калина А. В. Сучасний економічний аналіз і прогнозування : навчально-методичний посібник / А. В. Калина, М. І. Конєва, В. О. Яценко. – К. : МАУП, 1998.
5. Лазаришина І. Д. Методологія та організація економічного аналізу : монографія / І. Д. Лазаришина. – Рівне : УДУВГП, 2004. – 112 с.
6. Економічний аналіз діяльності промислових підприємств / [за ред. С. І. Шкарабана, М. І. Сапачова]. – Тернопіль : ТАНГ, 1999. – 405 с.
7. Баканов М. И. Теория экономического анализа / М. И. Баканов, А. Д. Шеремет. – М. : Финансы и статистика, 1997. – 416 с.
8. Мельник В. М. Основи економічного аналізу: короткий теоретико-методологічний курс : навчальний посібник / В. М. Мельник. – К. : Кондор, 2003. – 128 с.
9. Теория анализа хозяйственной деятельности : учебник / [В. В. Осмоловский, Л. И. Кравченко, Н. А. Русак и др.]; под общ. ред. В. В. Осмоловского. – М. : Новое знание, 2001. – 318 с.

10. Попович П. А. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання : підручник / П. А. Попович. – Тернопіль : Економічна думка, 2001. – 454 с.
11. Дворецкий В. И. Как организовать экономический анализ на предприятиях / В. И. Дворецкий. – М. : Финансы и статистика, 1989. – 94 с.

Рецензенти:

Баланюк І.Ф. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету ім. В.Стефаника;

Гнатюк Т.М. – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету ім. В.Стефаника.

УДК 657. 22

ББК 65.052

Пилипів Н.І., Максимів Ю.В.

**ОРГАНІЗАЦІЙНО-ТЕХНОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ПОБУДОВИ
УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ ВИРОБНИЧИХ ВИТРАТ НА ДЕРЕВООБРОБНИХ
ПІДПРИЄМСТВАХ**

Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника,
Міністерство освіти і науки України,
кафедра обліку і аудиту,
76000, м. Івано-Франківськ,
вул. Шевченка, 57,
тел.: 0342596003,
факс: 034231574,
e-mail: oblik@pu.if.ua

Анотація. У статті досліджено вплив організаційно-технологічних особливостей деревообробних підприємств на побудову управлінського обліку виробничих витрат та обґрунтовано необхідність його організації за центрами відповідальності.

Ключові слова: управлінський облік витрат, деревообробні підприємства, паливні брикети, управлінські рішення.

Annotation. The article explored the influence of organizational- technological peculiarities of woodworking enterprises to construction of managerial accounting of production expenses and the necessity of its organization over centers of responsibility.

Key words: managerial accounting of production expenses, woodworking enterprises, fuel briquettes, management decisions.

Вступ. В умовах розвитку ринкових відносин у кожного підприємства виникає потреба в забезпеченні менеджерів вичерпною та достовірною інформацією про виробничі витрати. Від їх рівня безпосередньо залежать величина прибутку та рівень рентабельності, а отже, і здатність підприємства вижити на ринку. Нині підприємства деревообробної галузі, як й інших галузей промисловості, вимагають адекватного інформаційного забезпечення для ефективного управління їх діяльністю. При цьому велике значення має побудова управлінського обліку, який забезпечить менеджерів різних рівнів управління своєчасною аналітичною інформацією про витрати, на основі якої можна приймати рішення, що позитивно вплинуть на ефективність діяльності підприємств.

Питання сутності й організації управлінського обліку на підприємствах України досліджували такі науковці: П.Атамас, О.Бородкін, Ф.Бутинець, С.Голов, З.Гуцайлук,

В.Ластовецький, В.Моссаковський, Л.Нападовська, Н.Пилипів, В.Сопко, М.Чумаченко та інші. Однак практично відсутні дослідження, які б розкривали особливості побудови управлінського обліку виробничих витрат на підприємствах деревообробної галузі, що є надзвичайно актуальним і заслуговує на увагу.

Постановка завдання. Оскільки дані обліку виробничих витрат є основою інформаційного забезпечення менеджерів різних рівнів управління, тому необхідною є інтерпретованість таких даних для ефективного планування, контролю, аналізу, прогнозування і, як наслідок, прийняття ефективних управлінських рішень. Таку відповідність даних може забезпечити на підприємстві побудований з урахуванням організаційно-технологічних особливостей управлінський облік виробничих витрат.

Розкриття сутності й організації управлінського обліку в практичній діяльності вітчизняних підприємств по-різному трактується в багатьох наукових джерелах [4–7, 9, 10, 11–16]. Більшість авторів вирішують питання побудови управлінського обліку, не враховуючи організаційно-технологічні особливості підприємств у межах окремих видів економічної діяльності.

Зокрема, В.Моссаковський наголошує на значну суттєвість дослідження таких особливостей: "... найбільші складності для успішного впровадження управлінського обліку обумовлені особливостями діяльності окремих ланок (галузей) народного господарства... На жаль, у підручниках та посібниках, що вийшли у світ в Україні та за рубежом, висвітлено лише загальні положення і зовсім не приділяється уваги особливостям управління витратами в окремих галузях. Інколи такі особливості настільки суттєві, що потребують уточнення деяких загальних методологічних положень" [12, с. 38–39].

Недостатність дослідження питань з побудови управлінського обліку виробничих витрат на підприємствах деревообробної галузі визначають головну мету даної статті – розглянути основи побудови управлінського обліку виробничих витрат, який забезпечує необхідною інформацією менеджерів для прийняття ефективних управлінських рішень на підприємствах, що займаються виготовленням паливних брикетів із відходів деревини.

Результати. Нині питання щодо необхідності ведення управлінського обліку в системі управління підприємством є предметом полеміки вітчизняних і зарубіжних учених-економістів, їх погляди із цього приводу є різними.

Законодавчо управлінський облік ототожнюється з внутрішньогосподарським, трактування його змісту полягає в такому: "внутрішньогосподарський (управлінський) облік – це система обробки та підготовки інформації про діяльність підприємства для внутрішніх користувачів у процесі управління підприємством" [1].

Поняття управлінського обліку, яке регламентується Законом України "Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні", вузько-орієнтоване й не відображає справжньої його сутності. Ця проблема є дискусійною, тому доцільно проаналізувати різні точки зору щодо трактування суті управлінського обліку окремими авторами.

Так, зокрема, Ф.Бутинець і С.Голов характеризують його як "процес виявлення, вимірювання, накопичення, аналізу, підготовки, інтерпретації та передачі інформації, що використовується управлінською ланкою для аналізу, планування, оцінки та контролю всередині підприємства" [6, с.8; 7, с.642].

Академік М.Чумаченко, підкреслюючи значущість управлінського обліку для ефективного управління підприємством, відзначає, що "по мірі зростання потреби в ефективному управлінні підприємством облік виробничих витрат і калькуляція собівартості продукції (виробничий облік) трансформується в управлінський облік" [17, с.2].

Л.Нападовська визначає управлінський облік як інтегровану систему підготовки й забезпечення різних рівнів управління інтерпретованою відповідним чином інформацією для ефективного планування, контролю й прийняття управлінських рішень. Суть управлінського обліку, його призначення відображає формулювання “виробництво інформації для здійснення ефективного управління” [13, с.15].

В.В.Сопко вважає, що “внутрішньогосподарський облік (так званий управлінський, виробничий контролінг) є продовженням, а точніше подальшим поглибленням, деталізацією даних бухгалтерського фінансового обліку в частині затрат та доходів діяльності, коли розкривається вся ефективність придбання ресурсів, їх переробки, технологічних та організаційних рішень, мотивації тощо” [16].

Окремі вчені-економісти вважають, із чим, на нашу думку, важко погодитися, що управлінського обліку як такого не існує. Так, зокрема, О.Бородкін зазначає, що “така міфічна система не може бути побудована, вона нежиттєздатна в основі, концептуально помилкова...” [5, с.49]. Аналогічну думку має В.Ластовецький, який підкреслює, що “управлінський облік визначили як данину зарубіжній моді, а там цей облік склався як атрибут розвинутої ринкової економіки з розвинутою конкуренцією, у якій подібний облік є необхідністю. Це первинний виробничий облік і звітність, який ведуть для управлінців, для оперативного управління, тому й назвали його управлінським обліком. А в нас керівники від економічної освіти оголосили “управлінським обліком” частину бухгалтерського: облік витрат і калькулювання собівартості продукції. А склалося так тому, що нинішня практика нашого вітчизняного господарювання управлінського, тобто виробничого і комерційного обліку, поки що не вимагає” [10, с.16–17]. У той же час З.Гуцайлюк вважає, що “... на сьогодні ані теоретично, ані практично не існує цілісної системи управлінського обліку як окремої інформаційної системи”, проте також він зазначає: “...більшість елементів управлінського обліку входить у наш традиційний бухгалтерський та оперативний облік, економічний аналіз” [9, с.45, 46].

Справедливою є позиція Л.Нападовської, яка стверджує: “Вести бізнес сьогодні орієнтуючись винятково на минулі події, які нам надає фінансовий облік, однаково, що намагатися керувати автомобілем споглядаючи лише в бокове вікно, де видно тільки пройдений шлях” [14, с.50].

На нашу думку, побудова управлінського обліку на підприємствах у сучасних ринкових умовах господарювання є необхідністю, оскільки забезпечує менеджерів різних рівнів управління відповідною аналітичною інформацією для прийняття оперативних управлінських рішень з метою підвищення ефективності діяльності як підприємства в цілому, так і його структурних підрозділів.

Одним з основних джерел інформації для прийняття управлінських рішень є облік виробничих витрат у межах окремих центрів відповідальності. У зв'язку із цим, доцільною є побудова управлінського обліку виробничих витрат із врахуванням їх організаційно-технологічних особливостей. Адже відсутність аналітичної інформації про величину витрат окремих центрів відповідальності є серйозною перешкодою для виявлення резервів їх зниження та забезпечення конкурентоспроможності продукції на ринку.

Побудова управлінського обліку виробничих витрат у деревообробній галузі промисловості визначається організаційно-технологічними особливостями конкретних виробництв: лісопильного, виготовлення столярних виробів, деревостружкових і деревоволокнистих плит тощо.

Розглянемо облік виробничих витрат на прикладі підприємств, які займаються виробництвом паливних брикетів із відходів деревини. Зазначений вид діяльності є перспективним в умовах енергетичної кризи, оскільки пов'язаний із виробництвом такої

продукції, як паливний брикет із відходів деревини, що використовується як альтернативне джерело теплової енергії. За прогнозами експертів, попит на таку продукцію в майбутньому буде зростати, оскільки паливний брикет – вид палива, який є значно дешевшим від природного газу чи вугілля.

Слід зазначити, що виробництво паливних брикетів здійснюється з використанням відходів деревини, які є непридатними для іншого використання. До них належать м'які деревинні відходи у вигляді тирси, стружки, кори тощо.

Згідно зі статистичними даними, в Україні енергетичний потенціал відходів деревини складає більш ніж 2 млн т умовного палива в рік [11].

Ефективне використання м'яких деревинних відходів у вигляді альтернативного палива можливе з використанням технології брикетування. Брикетування – це процес переведення тирси, верстатної стружки, а також кори в більш зручний для зберігання й транспортування вигляд, а головне – для збільшення їх калорійності (при спалюванні брикети дають до 5000 ккал/кг, що відповідає показникам енергетичного вугілля) [8, с.23].

На деревообробних підприємствах, що займаються таким видом діяльності, процес виробництва паливних брикетів складається з таких технологічних етапів:

- сепарація (сортування) деревинних відходів;
- подрібнення відходів деревини до потрібної фракції на рубальних машинах;
- сушіння деревинних відходів;
- пресування (формування) брикету в брикетувальних пресах;
- пакування, передача на склад.

Специфічною в такому виробництві є сировина – відходи деревини, оцінка яких здійснюється за дуже низькими цінами. Тому в структурі собівартості паливних брикетів витрати на сировину є незначними, що є нехарактерним для інших виробництв деревообробної галузі.

Схема формування виробничих витрат у межах етапів технологічного процесу виробництва паливних брикетів зображена на рис. 1.

Наведена технологія виробництва паливних брикетів визначає порядок ведення обліку матеріальних, трудових та інших витрат, а також калькулювання собівартості продукції.

У деревообробній галузі, зокрема при виготовленні паливних брикетів, витрати на виробництво групуються за елементами витрат відповідно до П(С)БО 16 “Витрати” [2]: матеріальні витрати; витрати на оплату праці; відрахування на соціальні заходи; амортизація; інші витрати. Проте групування витрат за економічними елементами не дає можливості розрахувати собівартість окремих об'єктів калькулювання (об'єктом калькулювання на досліджуваному виробництві є паливні брикети, а калькуляційною одиницею – 1 тонна), що ускладнює здійснення контролю й аналізу витрат за їх цільовим призначенням у процесі виробництва, тобто не зрозуміло, на які цілі й потреби здійснено витрати.

Тому для розкриття цільового призначення виробничих витрат та їх зв'язку з технологічним процесом, одночасно з обліком витрат за економічними елементами, на підприємствах застосовують їх облік за статтями калькуляції, на основі яких розраховують собівартість продукції.

Слід зазначити, що перелік статей калькуляції, який наведений у Методичних рекомендаціях з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості [3] не дає можливості управлінському персоналу отримувати достатньо аналітичну інформацію про виробничі витрати, яка потрібна для таких цілей управлінського обліку, як оперативний контроль та аналіз виробничих витрат.

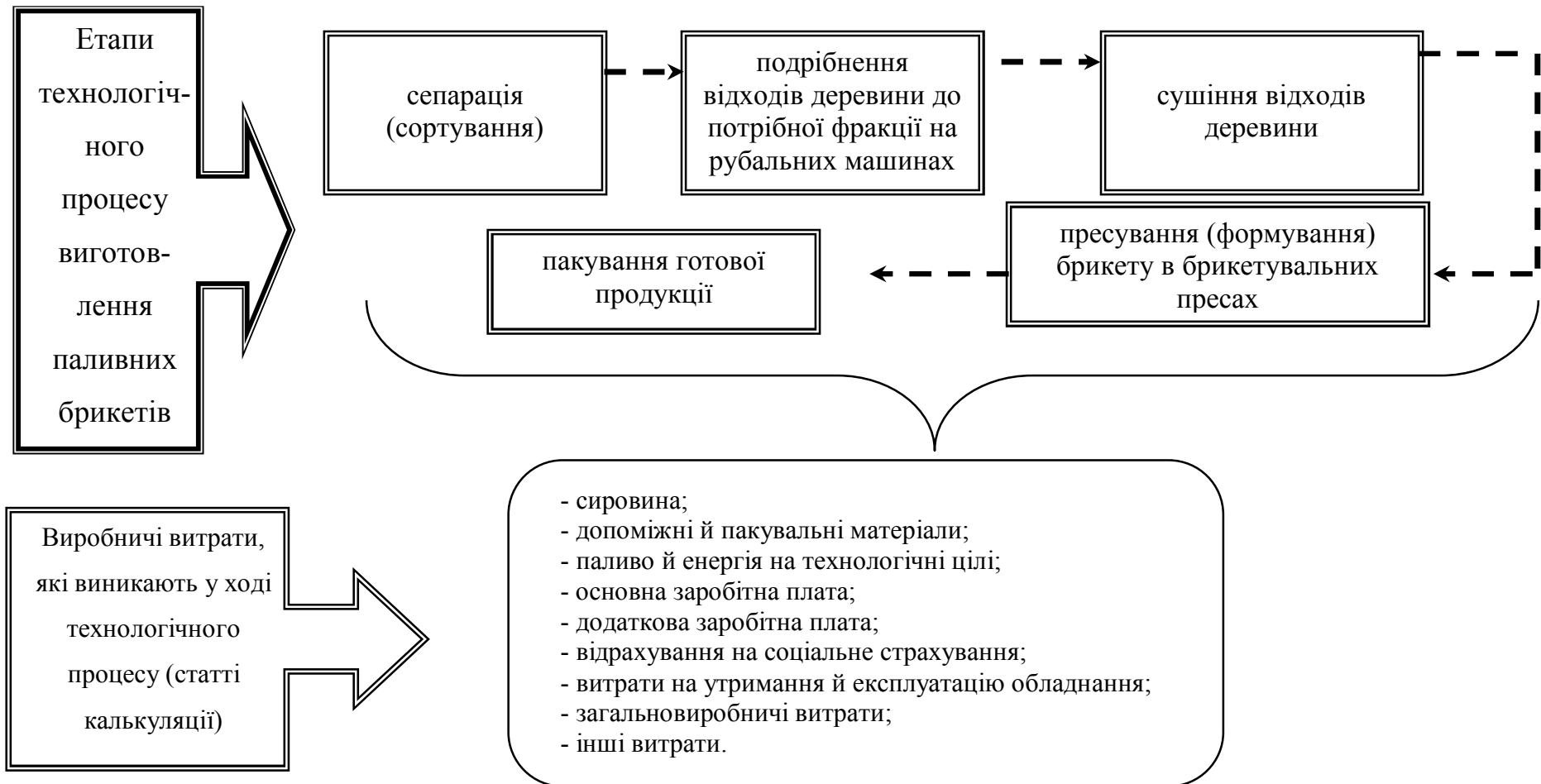


Рис. 1. Схема формування виробничих витрат у межах етапів технологічного процесу виробництва паливних брикетів

На досліджуваному виробництві виокремлюють такі статті калькулювання витрат:

- сировина (деревинні відходи);
- допоміжні й пакувальні матеріали;
- паливо й енергія на технологічні цілі;
- основна заробітна плата;
- додаткова заробітна плата;
- відрахування на соціальне страхування;
- витрати на утримання й експлуатацію обладнання;
- загальновиробничі витрати.
- інші витрати;

В окремих випадках на досліджуваних виробництвах різні за економічним змістом витрати не розмежовують між собою, а включають в одну статтю калькуляції. Така узагальнена інформація не дозволяє здійснювати дієвий контроль за кожним видом спожитих ресурсів. Це насамперед стосується статті калькуляції “Сировина”, яка включає в себе як вартість відходів деревини, так і величину транспортно-заготівельних витрат. Зважаючи на те, що на досліджуваних виробництвах значними є транспортні витрати, які пов’язані з придбанням відходів деревини, вважаємо за необхідне введення в якості додаткової статті калькуляції “Транспортно-заготівельні витрати”. Облік транспортно-заготівельних витрат доцільно вести на рахунку 29 “Транспортно-заготівельні витрати” в розрізі субрахунків, якими можуть бути транспортно-заготівельні витрати, у межах кожного виду запасів.

Поліпшення інформаційного забезпечення менеджерів різних рівнів управління підприємства можливо гарантувати шляхом ведення обліку й контролю витрат у межах кожного технологічного етапу виробництва паливних брикетів. Дану проблему можна розв’язати, якщо налагодити взаємозв’язок виникнення певних витрат із діями відповідальних за окремі ділянки виробничого процесу осіб. Такий підхід відомий як облік витрат у центрах відповідальності й місцях виникнення витрат, що є в сучасних ринкових умовах господарювання головним напрямом удосконалення обліку й контролю виробничих витрат.

Слід зазначити, що особливістю досліджуваного виробництва є те, що процес виготовлення паливних брикетів відбувається в одному цеху, де здійснюються всі етапи технологічного циклу виробництва. У зв’язку із цим, вважаємо за необхідне здійснювати ведення обліку витрат не тільки по цеху в цілому, але й у межах окремих технологічних етапів досліджуваного виробництва, які запропоновано виділяти як центри відповідальності.

Це дозволить:

- забезпечити контроль за ефективною роботою кожного окремого центру відповідальності;
- підвищити точність розрахунку калькуляції собівартості 1 тонни паливних брикетів.
- забезпечити прийняття оперативних рішень.

У межах окремих центрів відповідальності необхідно здійснювати облік, а також контроль за раціональним використанням ресурсів на виробництво паливних брикетів, а саме: за споживанням матеріальних ресурсів на технологічні цілі; за безперебійною роботою машин та устаткування цеху; за раціональним використанням робочої сили тощо.

Зважаючи на те, що управлінський облік використовує в основному інформацію фінансового бухгалтерського обліку, то важливим методологічним питанням при побудові такого обліку є питання про його застосування в системі рахунків бухгалтерського обліку.

Міжнародна практика виробила два основні підходи до будови Плану рахунків:

- створюються дві автономні системи рахунків (2-круговий принцип): одна – для фінансового, друга – для управлінського обліку. При цьому рахунки фінансового обліку не кореспондують з рахунками управлінського обліку. Такий підхід застосовують близько 80 країн, у тому числі більшість країн – членів ЄС;
- єдина система рахунків (інтегрований принцип), у межах якої передбачено рахунки управлінського обліку, що кореспондують з рахунками фінансового обліку. Цей підхід характерний для країн англосаксонської групи країн [4, с.12].

З урахуванням сьогоденного стану організації облікового процесу на деревообробних підприємствах доцільним є застосування інтегрованого принципу структури Плану рахунків, який не передбачає виокремлення автономних систем рахунків відповідно до мети фінансового й управлінського обліку, з окремою кореспонденцією рахунків. Забезпечити відтворення всіх основних показників, які передбачені управлінським обліком, може належним чином організований аналітичний облік. Правильна побудова аналітичних рахунків, яка забезпечує формування необхідної управлінської інформації, дасть позитивний ефект при побудові системи управлінського обліку виробничих витрат. Для поглиблення аналітичності обліку виробничих витрат на досліджуваному виробництві доцільно виділяти аналітичні субрахунки до рахунку 23 “Виробництво” в межах технологічних етапів виготовлення паливних брикетів, які зображені на рис. 1.

Одним із найважливіших організаційних питань побудови та передумовою успішного впровадження управлінського обліку виробничих витрат на деревообробних підприємствах є виділення центрів відповідальності. Це дозволить у сучасних умовах вирішити питання щодо персональної відповідальності працівників за виконання доведених показників у межах виділених центрів відповідальності.

Для ведення управлінського обліку вважаємо за доцільне запровадження посади бухгалтера-аналітика, який повинен надавати необхідну інформацію менеджерам різних рівнів управління у вигляді внутрішніх звітів. Така звітність складається в довільній формі, тому на її побудову впливає тільки специфіка виробництва та потреби кожного менеджера.

Внутрішню звітність у системі управлінського обліку витрат виробництва застосовують для оперативного контролю за витратами в межах центрів відповідальності. Така звітність повинна відображати планові та фактичні дані про витрати на виробництво, кількість випущеної продукції та відхилення від планових показників. Якщо інформація внутрішніх звітів доповнюється прогнозними даними, то це дає можливість менеджерам приймати не тільки поточні, а й стратегічні рішення. Терміни та форми подання внутрішньої звітності залежать від потреб менеджерів і визначаються ними.

Помилковою є думка про те, що управлінська звітність може бути протиставлена фінансовій і податковій, вона лише доповнює їх. Конфіденційність внутрішньої звітності має бути забезпечена самою системою організації управлінського обліку з урахуванням організаційно-технологічних особливостей виробництва на підприємстві та з потребами управлінської ланки. Інтеграція системи управлінського й фінансового обліку забезпечує можливість одержання оперативної і якісної інформації про поточні витрати та підвищення ефективності управлінських рішень [15, с.208].

Висновки. Підсумовуючи викладене, можна стверджувати, що побудова управлінського обліку витрат із врахуванням організаційно-технологічних особливостей деревообробних підприємств сприятиме підвищенню ефективності їх виробничо-господарської діяльності. Адже організація такого обліку на підприємствах здійснюється з метою забезпечення менеджерів різних рівнів управління достовірною, об’єктивною, аналітичною інформацією для прийняття ними оперативних управлінських рішень.

1. Закон України “Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні” від 16 липня 1999 року. – Електронний ресурс : www.zakon.rada.gov.ua.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 “Витрати” від 31 грудня 1999 р. – Електронний ресурс : www.zakon.rada.gov.ua.
3. Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості, затвержені наказом Державного комітету промислової політики України від 02.02.2001 р. № 47. – Електронний ресурс : www.pro-u4ot.info.
4. Атамас П. Й. Управлінський облік : навчальний посібник / П. Й. Атамас. – Д. ; К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 440 с.
5. Бородкін О. Внутрішньогосподарський (управлінський) облік : концепція і організація / О. Бородкін // Бухгалтерський облік і аудит. – 2001. – № 2. – С. 45–52.
6. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський управлінський облік : підруч. для студ. спец. “Облік і аудит” вищ. навч. закл. / [Ф. Ф. Бутинець, Т. В. Давидюк, З. Ф. Канурна та ін]; за ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. – [3-тє вид., доповн. та переробл.] – Житомир : ПП “Рута”, 2005. – 480 с.
7. Голов С. Ф. Управлінський облік : підручник / С. Ф. Голов. – К. : Лібра, 2003. – 704 с.
8. Керівництво щодо використання деревної біомаси для вироблення енергії для Карпатського регіону / [Гондурак В., Ласкаверський В., Мащенко В. та ін.]. – К., 2001. – 55 с.
9. Гуцайлюк З. Ще раз про місце і роль управлінського обліку в інформаційній системі господарюючих суб’єктів / З. Гуцайлюк // Бухгалтерський облік і аудит. – 2004. – № 11. – С. 45–49.
10. Ластовецький В. О. Виробничо-комерційний облік і внутрішньогосподарська (управлінська) звітність за центрами витрат і відповідальності : науково-практичний посібник / В. О. Ластовецький. – Чернівці : Місто, 2003. – 156 с.
11. Матвеев Ю. Б. Роль биоэнергетики в структуре развития ВИЭ. Семинар “Возобновляемые источники энергии” (21–24 июня 2007 г.). – Караганда (Алматы). – Електронний ресурс : www.ecomuseum.kz.
12. Моссаковський В. Про управлінський облік / В. Моссаковський // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – № 10. – С. 37–44.
13. Нападовська Л. В. Управлінський облік : підруч. для студ. вищ. навч. закл. / Л. В. Нападовська. – К. : Книга, 2004. – 544 с.
14. Нападовська Л. Управлінський облік : суть, значення та рекомендації щодо його використання в практичній діяльності вітчизняних підприємств / Л. Нападовська // Бухгалтерський облік і аудит. – 2005. – № 8–9. – С. 50–62.
15. Пилипів Н. І. Облік і контроль затрат на газотранспортних підприємствах : монографія / Н. І. Пилипів. – Івано-Франківськ : ВДВ ЦІТ, 2007. – 364 с.
16. Сопко В. В. Бухгалтерський облік : навчальний посібник / В. В. Сопко. – 3-тє вид., переробл. та доповн. – К. : КНЕУ, 2000. – 578 с.
17. Чумаченко М. Управлінський облік в Україні / М. Чумаченко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2001. – № 6. – С. 43–47.

Рецензенти:

Баланюк І.Ф. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету ім. В. Стефаника;

Гнатюк Т.М. – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету ім. В. Стефаника.

ДИВІДЕНДНА ПОЛІТИКА ЯК СТРАТЕГІЯ ПІДПРИЄМСТВА У СФЕРІ
РОЗПОДІЛУ ПРИБУТКУ

Львівський національний університет
імені Івана Франка,
Міністерство освіти і науки України,
економічний факультет,
79008, м. Львів,
просп. Свободи, 18,
тел.: 0322394168, 2743068,
2729281, 2742365,
e-mail: edean@franko.lviv.ua

Анотація. Розкрито економічну суть, види й основні критерії дивідендної політики підприємства в сучасних умовах. Досліджено механізм формування дивідендних виплат у процесі розподілу прибутку підприємств України.

Ключові слова: дивіденди, дивідендна політика, прибуток підприємства, управління прибутком, розподіл прибутку.

Annotation. Economic essence, prospects and basic criteria of dividend policy of enterprise, is exposed in modern terms. The mechanism of forming of dividend payments is explored in the process of distribution of profit of enterprises of Ukraine.

Key words: dividends, dividend policy, income of enterprise, management by an income, distribution of profit.

Вступ. Одне з найцікавіших питань у сфері фінансового менеджменту пов'язане з підвищенням ефективності розподілу прибутку підприємств. Ця тема цікавить не лише науковців, але й бізнесменів і менеджерів. Адже саме прибуток підприємства ілюструє максимально можливе збільшення його потенційних майбутніх економічних вигод. Очевидно, що, збільшуючи багатство власника, прибуток стає об'єктом розпорядження останнього. Як наслідок, власник самостійно вирішує, яка частина цього прибутку повинна скеровуватися на його власне споживання, а яка реінвестується у виробництво. Тобто прибуток, як правило, розділяється на два різних за величиною потоки, один з яких скеровується в бізнес, а другий – у кишеню власника.

Зазвичай термін “дивідендна політика” пов'язують із розподілом прибутку в акціонерних товариствах. Однак у широкому значенні під цим терміном можна розуміти механізм формування частини прибутку, який виплачується власнику, пропорційно до його частки в структурі власного капіталу будь-якого підприємства.

У сучасних економічних умовах, що характеризуються загостренням конкурентної боротьби, зростанням дефіциту фінансових ресурсів і посиленням дестабілізуючого впливу фінансової кризи, важливим напрямом фінансово-кредитного забезпечення вітчизняних підприємств є оптимальна дивідендна політика, від якої прямо залежить їх інвестиційна привабливість.

Постановка завдання. Питання дивідендної політики висвітлені в працях багатьох зарубіжних і вітчизняних науковців, серед яких І.Бланк, Р.Брейлі, Е.Брігхем, М.Гордон, М.Колісник, Д.Лінтнер, Ф.Модільяні, М.Міллер, С.Майєрс, А.Поддєрьогін та інші. В умовах зростання нестабільності економіки України існує необхідність постійного вдосконалення механізмів, схем та інструментарію дивідендної політики на вітчизняних підприємствах. З огляду на це, метою роботи є дослідити суть і види дивідендної політики, визначити основні етапи її формування, виділити завдання, які слід вирішити в ході формування та реалізації дивідендної політики.

Результати. Прибуток є важливим показником ефективності виробничо-господарської діяльності суб'єктів господарювання, що, по-перше, спрямовується на фінансування видатків держави та, по-друге, є джерелом формування фінансових ресурсів самих підприємств і використовується ними для забезпечення їх господарської діяльності.

Процес розподілу прибутку підприємства, який залишився після сплати податків, має багаторівневий характер і залежить від багатьох чинників. Прибуток, що залишається в розпорядженні підприємства, зазвичай розподіляють на дві основні частини: фонд виплати-винагороди власникам підприємства у формі дивідендів на акції або у формі процентів на пайові внески; фонди розвитку підприємства в наступному періоді. У цьому випадку завданням фінансового менеджменту є пошук оптимальних шляхів розподілу прибутку.

Реалізація цього процесу в умовах існування акціонерних корпорацій із великою кількістю акціонерів призвела до виникнення механізму дивідендних виплат, який фактично являє собою розщеплення прибутку на велику кількість відносно малих грошових потоків власникам (акціонерам) і нерозподіленого прибутку, який залишається в розпорядженні компанії.

Головна мета розробки дивідендної політики полягає у встановленні співвідношення між поточним споживанням прибутку власниками та його зростанням у майбутньому, що максимізує ринкову вартість підприємства та забезпечує його стратегічний розвиток.

Дивідендна політика – це набір цілей і завдань, які ставить перед собою керівництво підприємства в галузі виплати дивідендів, а також сукупність методів і засобів їх досягнення. Дивідендна політика, як складова загальної політики управління прибутком, полягає в оптимізації пропорцій між споживаною та капіталізуючою її частинами з метою максимізації ринкової вартості підприємства. По суті політика здійснення дивідендних виплат – це невід'ємна частина стратегії формування власних фінансових ресурсів підприємства.

Приймаючи рішення в галузі дивідендної політики, слід ураховувати, що вони впливають на ряд ключових параметрів фінансово-господарської діяльності підприємства: величину самофінансування, структуру капіталу, ціну залучення фінансових ресурсів, ринковий курс корпоративних прав, ліквідність, ринкову вартість підприємства та ряд інших. Найбільш чітко вираженим є зв'язок між дивідендною політикою та самофінансуванням підприємства: чим більше прибутку виплачується у вигляді дивідендів, тим менше коштів залишається в підприємства для здійснення реінвестицій. Якщо ж приймається рішення про тезаврацію прибутку, то збільшується величина власного капіталу, а отже, змінюється загальна структура капіталу підприємства, що за певних обставин впливає на його вартість.

Формуванню оптимальної дивідендної політики в країнах із розвинутою ринковою економікою присвячені численні теоретичні дослідження. Найбільш поширеними теоріями, пов'язаними з механізмом формування дивідендної політики, є:

1. Теорія незалежності дивідендів. Її автори – Ф.Модільяні й М.Міллер. Головна її ідея полягає в тому, що дивідендна політика ані на вартість капіталу, ані на вартість фірми не впливає, оскільки акціонери, отримавши дивіденди, втрачають частину майбутніх доходів від приросту ринкової вартості акцій.

2. Теорія переваги дивідендів, або “синиця в руках”. Її автори – М.Гордон і Д.Лінтнер – підтверджують, що кожна одиниця поточного прибутку, виплаченого у формі дивідендів, коштує завжди більше, ніж прибуток відкладений на майбутнє, у зв'язку зі властивим йому ризиком. Виходячи з даної теорії, максимізація дивідендних виплат має більшу перевагу, ніж капіталізація прибутку.

3. Теорія мінімізації дивідендів, або “теорія податкових переваг”. Відповідно до цієї теорії ефективність дивідендної політики визначається критерієм мінімізації подат-

кових виплат за поточними й майбутніми прибутками власників, тому що оподаткування поточних прибутків у формі одержуваних дивідендів завжди вище, ніж майбутніх. Отже, дивідендна політика повинна забезпечувати мінімізацію дивідендних виплат.

4. Сигнальна теорія дивідендів, або “теорія сигналізації”. Дана теорія побудована на тому, що ріст рівня дивідендних виплат визначає автоматичне зростання реальної, а відповідно, ринкової вартості акцій, що котирується. Це при їх реалізації приносить акціонерам додатковий прибуток.

5. Теорія відповідності дивідендної політики складу акціонерів, або “теорія клієнтури”. Відповідно до цієї теорії компанія повинна здійснювати таку дивідендну політику, яка відповідає очікуванням більшості акціонерів.

Основні етапи формування дивідендної політики акціонерного товариства зображено на рис. 1.

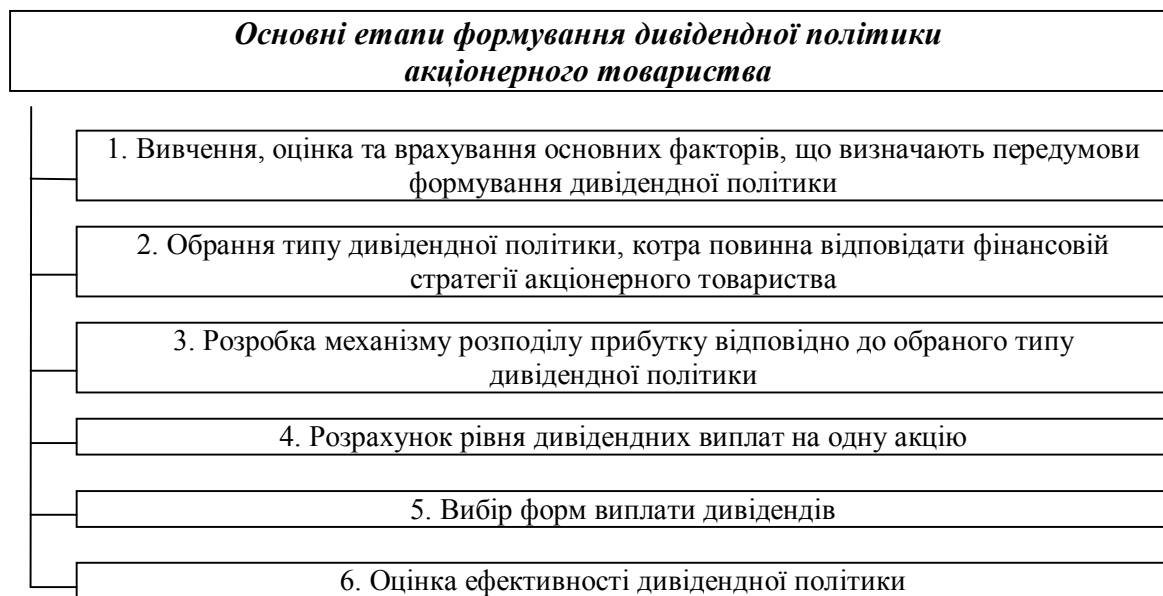


Рис. 1. Послідовність формування дивідендної політики акціонерного товариства [1, с.214]

Сучасний стратегічний менеджмент виділяє три основні підходи до формування дивідендної політики як стратегії підприємства у сфері розподілу його прибутку – “консервативний”, “компромісний” та “агресивний”. Кожному з них відповідає певний тип дивідендної політики (табл. 1).

Розглянемо основні види дивідендної політики акціонерних товариств і можливість їх використання на вітчизняних підприємствах.

Політика “нульового” дивіденду полягає в невиконанні дивідендів узагалі. Це означає, що компанія свідомо попереджає акціонерів про “нульову” дивідендну політику, а акціонери підтверджують свою згоду (чи незгоду) із цією політикою, голосуючи за неї фактами купівлі (продажу) акцій компанії [2]. Керівництво такої корпорації фактично будує свою дивідендну концепцію на припущеннях Міллера – Модільяні. Прикладом такої дивідендної політики може служити корпорація “Microsoft”, яка взагалі не виплачує дивідендів. Використання такої політики можливе лише в тому разі, коли акціонери пов’язують свої очікування зі значним зростанням акцій компанії, довіряють її менеджменту або якщо їхнього сукупного корпоративного впливу недостатньо для того, щоб змінити цю політику.

Політика “100%” дивіденду рідко трапляється в діяльності вітчизняних підприємств. Політика “100%” дивіденду полягає у виділенні 100 відсотків нерозподі-

леного прибутку на виплату дивідендів. Це протилежність “нульової” дивідендної політики. Виділення всієї суми чистого прибутку на виплату дивідендів фактично означає, що в розпорядження компанії не надходить нерозподілений прибуток, отриманий у даному обліковому періоді [2]. За такої облікової політики не відбувається збільшення власного капіталу компанії, а отже, і не закладається фінансова база для наступного зростання курсу акцій.

Таблиця 1

Основні типи дивідендної політики підприємства

Підходи до формування дивідендної політики	Види використовуваної дивідендної політики
I. Консервативний	Політика “нульового” дивіденду Політика “100%” дивіденду Політика фіксованого дивіденду
II. Компромісний	Політика фіксованого дивіденду з преміальними виплатами Політика негрошових виплат
III. Агресивний	Політика виділення на дивіденди фіксованого відсотка з прибутку Прогресивна дивідендна політика Регресивна дивідендна політика

Політика виплати постійного рівня дивідендів полягає у виділенні однієї й тієї самої абсолютної величини дивідендів із розрахунку на одну акцію. Оскільки чистий прибуток корпорації може становити різну величину в різних облікових періодах, то для збереження фіксованої абсолютної величини дивіденду на одну акцію виділяють адекватну та завжди рівну частину на виплату дивідендів. Коли немає чистого прибутку компанії в даному обліковому періоді, на виплату дивідендів можуть скерувати навіть резервний фонд компанії.

Політика фіксованого дивіденду з преміальними виплатами передбачає на додаток до фіксованої (гарантованої) частини дивідендів ще й додаткові преміальні виплати в ті періоди, коли керівництво компанією вирішить їх виплатити. Преміальні кошти виплачуються тоді, коли компанія досягає особливо позитивних фінансових результатів. Такі преміальні виплати є позитивним чинником для курсу цінних паперів корпорації, оскільки відповідно до деяких теорій поведінки інвесторів на фондовому ринку останні чекають позитивних змін у дивідендній політиці.

Політика негрошових виплат. Деколи за браком потрібних фінансових ресурсів акціонерні корпорації вдаються до політики негрошових дивідендних виплат. У цьому разі замість прямих грошових дивідендних виплат використовують, як правило, найближчі грошові замінники. Заслугує на увагу політика виплати дивідендів випуском нових цінних паперів, наприклад акцій чи облігацій. Оскільки найцінніші папери володіють цілим спектром специфічних фінансових характеристик, то політика негрошових витрат може далеко виходити за рамки даного дослідження та звестися до пояснення характеристик цінних паперів узагалі [2].

Політику виділення на дивіденди фіксованої частки чистого прибутку традиційно вважають найпоширенішою. Сутність цієї дивідендної політики визначається методом обчислення дивідендів із розрахунку на одну акцію. Для такого обчислення початково вирішують, яку частку чистого прибутку може бути виділено на виплату дивідендів. Потім знаходять абсолютне значення цієї частки чистого прибутку. Це й буде сума, виділена на виплату дивідендів за акціями. Для того, щоб знайти суму дивідендів, яка припадає на одну акцію, потрібно суму, виділену на виплату дивідендів за акціями, поділити на кількість звичайних акцій, що перебувають в обігу.

До позитивних моментів даної дивідендної політики належать простота й зрозумілість у застосуванні, прозорість механізму нарахування. Акціонери корпорації, яка

використовує цю дивідендну політику, розуміють, що величина їхніх дивідендних доходів залежить не від мінливих рішень менеджменту компанії, а від об'єктивних фінансових характеристик корпорації, перш за все величини отриманого в даному обліковому періоді чистого прибутку [2]. Зважаючи на те, що чистий прибуток корпорації переважно має тенденцію до зростання в часі, акціонери часто очікують і зростання дивідендних виплат із розрахунку на одну акцію.

Прогресивна дивідендна політика передбачає поступове постійне збільшення дивідендних виплат із розрахунку на одну акцію. Саме тому вона є найпопулярнішою серед акціонерів. Часто це поступове збільшення дивідендів проявляється постійним темпом приросту дивідендних виплат. Практика країн із розвинутими ринковими економічними системами показує, що більшість акціонерних корпорацій здійснюють поквартальну виплату дивідендів. Це означає, що для запровадження прогресивної дивідендної політики треба забезпечувати приріст стосовно дивідендних виплат аналогічного кварталу попереднього року [2].

Регресивна дивідендна політика – це протилежність попереднього виду дивідендної політики. Суть її полягає в сталому та поступовому зменшенні дивідендних виплат, що еквівалентно їх приросту з від'ємним темпом. Це найменш популярний вид дивідендної політики серед акціонерів. Застосування цієї політики часто призводить до того, що акціонери вирішують продати акції даної корпорації. Регресивна дивідендна політика нерідко спричиняє падіння курсу акцій. Тим не менше акціонерні товариства часто бувають змушені застосовувати таку дивідендну політику в силу об'єктивних обставин. Зростання конкуренції часто призводить до зменшення величини чистого прибутку. На початку ринкових перетворень в Україні деякі вітчизняні акціонерні товариства отримували значні прибутки, викликані низьким рівнем конкуренції та неефективністю вітчизняного ринку. Тоді вони встановлювали невідповідно великі дивідендні виплати за своїми акціями. Із часом рівень конкуренції суттєво вплинув на прибутки таких компаній, проте, задавши значний темп високих дивідендних виплат, тепер ці акціонерні товариства змушені запровадити непопулярну регресивну дивідендну політику.

Підприємство повинно визначати наперед і дотримуватися визначеної дивідендної політики. Перевагами цього є те, що акціонери (власники) фірми демонструють різноманітні очікування стосовно майбутніх дивідендів. Правління, котре безпосередньо формує дивідендне рішення, приймає на себе фактично ризик невдоволення частини акціонерів існуючою дивідендною політикою. Отже, компанія без попередньо визначеної дивідендної політики нагромаджує антипатію невдоволених акціонерів, у той час, як чітка дивідендна політика зберігає чисельність акціонерів компанії.

Висновки. У сучасних економічних умовах українські суб'єкти господарювання особливу увагу приділяють питанням реструктуризації, причому не оперативній, а стратегічній, яка спрямована на підвищення інвестиційної привабливості бізнесу та зростання його вартості. Цьому сприяє раціонально обрана й застосована дивідендна політика, що є невід'ємною складовою стратегії розподілу прибутку підприємства й одним із найважливіших індикаторів ефективності його функціонування.

1. Бланк И. А. Финансовая стратегия предприятия / И. А. Бланк – К. : Эльга, Ника-центр, 2004. – 720 с.
2. Колісник М. Дев'ять видів дивідендної політики / М. Колісник // Києво-Могилянська Бізнес Студія. – 2002. – № 2. – Режим доступу : <http://www.management.com.ua/finance/fin029.html>.

Рецензенти:

Крупка М.І. – завідувач кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту Львівського національного університету імені Івана Франка, заслужений діяч науки і техніки, професор, доктор економічних наук;

Ковалюк О.М. – завідувач кафедри обліку та аудиту Львівського національного університету імені Івана Франка, професор, доктор економічних наук.

УДК 005.21:005.591.3:005.591.6:658

ББК 65.29-55

Прокопенко О.В.

ВИБІР СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ЗАЛЕЖНО ВІД СТАНУ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Сумський державний університет,
Міністерство освіти і науки України,
40007, м. Суми,
вул. Римського-Корсакова, 2,
тел.: 0542687737,
e-mail: olgaprokopenko@bk.ru

Анотація. Розроблено теоретико-методологічний підхід до вибору стратегій інноваційного розвитку підприємств, який ґрунтується на оцінці рівня інноваційного потенціалу в цілому та його складових.

Ключові слова: інноваційний розвиток, стратегія розвитку, інноваційний потенціал, рівень потенціалу, вибір стратегії.

Annotation. A theoretical and methodological approach to the selection of innovative development strategies for enterprise, based on an assessment of the level of innovative potential in general and its components, are proposed there in the article.

Key words: innovative development, development strategy, innovative potential, the level of potential, choice of strategy.

Вступ. Результативність виробничо-господарської діяльності підприємства значно залежить від правильності визначення стратегії його розвитку. Вибір стратегії розвитку має ґрунтуватися на оцінці сприятливості початкових умов інноваційного розвитку (забезпеченості виробничими, фінансовими, трудовими ресурсами тощо), характеристикою якої є інноваційний потенціал підприємства.

Ряд робіт зарубіжних і вітчизняних учених присвячений визначенню стратегій розвитку підприємств і моделям їх вибору [3, 12, 14, 16, 19, 21, 24], а також визначенню та методам оцінки інноваційного потенціалу або ж окремих його складових [1, 2, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 13, 15, 17, 20, 22, 25]. Проте існує необхідність розроблення інструментарію вибору стратегій розвитку на основі оцінки стану інноваційного потенціалу підприємств. Його формування дозволить обирати найбільш ефективні для конкретних підприємств стратегії інноваційного розвитку, що є особливо актуальним в умовах сучасної економічної кризи.

Постановка завдання. Метою роботи є розроблення теоретико-методологічного підходу до вибору стратегій інноваційного розвитку підприємств залежно від стану інноваційного потенціалу. Для її досягнення поставлено такі завдання: дослідити сучасні підходи до визначення стратегій розвитку підприємств і до визначення поняття “інноваційний потенціал”, розробити підходи до визначення стратегій розвитку підприємства залежно від загального стану інноваційного потенціалу та стану його складових.

Результати. Основним інструментарієм вибору стратегій розвитку підприємств на сьогодні є матриці Ансоффа, Бостонської консультативної групи, Мак Кінсі Дженерал Електрик [3, 12, 14, 19]. Відповідно стратегії розвитку визначаються зважаючи на стан ринкового попиту та конкуренції, стадії життєвого циклу товару, рівня диверсифікації тощо [19].

При цьому комплексною характеристикою спроможності підприємства до інноваційної діяльності є його інноваційний потенціал.

Аналіз економічних аспектів тлумачення поняття “інноваційний потенціал” виявляє широкий спектр підходів до його визначення. У багатьох дослідженнях концентруються зусилля на вивченні окремих сторін інноваційного потенціалу, тому в літературі подані специфічні визначення, які мало співвідносяться між собою. Іноді інноваційний потенціал ототожнюється з науковим, інтелектуальним, творчим і науково-технічним [22]. Більшість авторів керується так званим ресурсним підходом, тобто уявляє інноваційний потенціал як сукупність ресурсів, інші роблять наголос на можливості їх використання. Зокрема, інноваційний потенціал розглядають як:

- 1) одну з трьох складових інноваційного простору, яка містить особисті й ділові якості керівників, професійну й економічну підготовку, професійні досягнення, матеріально-технічне й фінансове забезпечення й визначається набором здійснюваних нововведень [8];
- 2) сукупність різних видів ресурсів, включаючи матеріальні, фінансові, інтелектуальні, інформаційні та інші ресурси, необхідні для здійснення інноваційної діяльності [1];
- 3) невикористані, приховані можливості накопичених ресурсів, що можуть бути задіяні для досягнення цілей економічних суб'єктів [13];
- 4) міру готовності організації виконати завдання, що забезпечують досягнення поставленої інноваційної мети, тобто міру готовності до реалізації проекту чи програми інноваційних стратегічних змін [25];
- 5) сукупність взаємопов'язаних інноваційних ресурсів, а також чинників, які створюють необхідні умови для оптимального використання цих ресурсів з метою досягнення орієнтирів інноваційної діяльності та підвищення конкурентоспроможності підприємства в цілому [2];
- 6) динамічну систему генерування, накопичення й трансформування наукових ідей і науково-технічних результатів в інноваційні продукти, процеси; підсистему цілої системи потенціалів, у якій він взаємодіє з іншими потенціалами підприємства (кадровим, науково-технічним, виробничим, технологічним тощо) [22].

Вважається, що інноваційний потенціал є передумовою інноваційного розвитку [20], тому виконання його оцінки слід вважати важливим етапом визначення стратегій розвитку. Зокрема, реалізація інноваційного потенціалу підприємства може забезпечити [17]: освоєння нової та модернізацію продукції, що випускається; розроблення та впровадження у виробництво нових машин, устаткування, інструментів, нових конструкційних матеріалів; розроблення та впровадження у виробництво нових технологій і способів виробництва продукції; удосконалення та розроблення нових методів, засобів і правил організації й управління виробництвом.

Упровадження нових технологій на підприємстві без попередньої оцінки достатності його потенціалу може спричинити негативні наслідки. Підприємству може не вистачити коштів для завершення початого проекту, що негативно позначиться на забезпеченні поточної виробничо-господарської діяльності або й узагалі призведе до зупинки інноваційного проекту. Зупинка реалізації інноваційного проекту може зумовити розвиток ризику запізнилої комерції, коли новинка готова до виходу на ринок, але виявиться, що вона вже застаріла. Аби уникнути таких та аналогічних проблем, підприємству треба на етапі розроблення перспективних планів вилучити проекти, які не можна виконати з точки зору достатності інноваційного потенціалу.

Аналіз літературних джерел (зокрема, [17, 19]) показав, що існують досить суперечливі погляди щодо структури потенціалу підприємства. Частіше за все потенціал поділяють на такі сукупності складових:

- 1) кадрова, виробнича, інтелектуальна, фінансова, підприємницька;
- 2) виробничо-розподільча, організаційно-управлінська, маркетингова, фінансова;

- 3) виробничо-технологічна, науково-технічна, кадрова, фінансово-економічна й інноваційна;
- 4) конкурентна, виробнича, кадрова, фінансова.

Складовими потенціалу підприємства є виробничо-технологічний, науково-технічний, фінансово-економічний, кадровий та інноваційний потенціал, який являє собою ядро потенціалу підприємства, органічно входячи до складу кожної з його частин. Між складовими потенціалу підприємства існують складні діалектичні зв'язки [22].

Існують методики оцінки окремих складових потенціалу підприємства (наприклад, трудової [5], кадрової [6], економічної [15], виробничої та ін.). Однак для розроблення адекватної стратегії розвитку підприємства слід мати уявлення про стан і можливість розвитку всієї сукупності складових інноваційного потенціалу.

Вважається, що, з одного боку, інноваційний потенціал входить до складу кожного елемента потенціалу підприємства, а з іншого боку, кожна складова потенціалу підприємства забезпечує його інноваційну складову [9].

До основних складових інноваційного потенціалу можна віднести такі [4, 7, 9, 17]: ринкову, кадрову (у ряді випадків її ототожнюють з інтелектуальною), інтелектуальну, виробничу (технологічну), фінансову, інформаційну, науково-дослідницьку, інтерфейсну, організаційно-управлінську.

Сьогодні ще не сформовано єдиної методології розроблення методів і критеріїв оцінки інноваційного потенціалу підприємств. Аналіз методологічних підходів до оцінки інноваційного потенціалу підприємств свідчить про таке [2]:

- потребують значної первинної інформаційної бази на підготовку й обробку даних, для якої необхідні значні витрати часу та фінансів; збір і обробка первинної статистичної інформації вимагають проведення спеціальних додаткових досліджень;
- багато показників складно вимірювати, переважають суб'єктивні якісні оцінки, які можна використати для галузі в цілому, а не для окремого підприємства;
- у переважній більшості дані про об'єкт дослідження дещо не відповідають дійсності, немає чіткої структури аналізу;
- методологія оцінки інноваційного потенціалу не орієнтована на управління, а є лише інструментом фрагментарної статичної фіксації розміру та рівня використання інноваційного потенціалу;
- методи оцінки інноваційного потенціалу здебільшого не враховують ступінь залучення підприємства до інноваційного процесу та специфіку його діяльності (масштаби діяльності, галузеву належність).

Загальний алгоритм запропонованого теоретико-методичного підходу до визначення стратегії розвитку за результатами оцінки інноваційного потенціалу складається з таких етапів:

1. Визначення узагальнюючих показників оцінки інноваційного потенціалу підприємства.
2. Оцінки рівня інноваційного потенціалу за визначеними на етапі 1 показниками за прийнятою системою оцінок.
3. Визначення стратегій інноваційного розвитку підприємства на основі оцінки складових інноваційного потенціалу підприємства.

Наприклад, якщо інноваційний потенціал оцінюється за мінімально можливою кількістю складових – виробничою, кадровою й фінансовою складовою (реалізація стратегії розвитку неможлива без гарної виробничої бази, кваліфікованих працівників, які за допомогою своєї праці об'єднують в єдину систему такі чинники виробництва, як капітал, природні ресурси, інформацію, а також грошових коштів, необхідних на всіх етапах реалізації стратегії) із застосуванням системи оцінок, що характеризує кожен складову, починаючи від нульового рівня (оцінка 0) і до максимально високого рівня

(оцінка 1), то можливим є такий варіант визначення стратегій інноваційного розвитку підприємства (табл. 1).

Таблиця 1

Характеристика стратегій інноваційного розвитку підприємства

Оцінка рівня складових інноваційного потенціалу	Рекомендована стратегія інноваційного розвитку	Шляхи інноваційного розвитку
<i>Високі інноваційні можливості</i>		
$P_{B(0,5-1)}; P_{K(0,5-1)}; P_{\Phi(0,5-1)}$	1. Стратегія лідера впровадження інновацій	Підприємство знаходиться в стані абсолютної рівноваги за всіма складовими інноваційного потенціалу: має потужну виробничу базу й кваліфіковані кадри, кошти для розроблення і впровадження інновацій. Тому на даному етапі розвитку підприємство може вибрати будь-яку стратегію розвитку
<i>Середні інноваційні можливості</i>		
$P_{B(0,5-1)}; P_{K(0,5-1)}; P_{\Phi(0-0,5)}$ $P_{B(0-0,5)}; P_{K(0,5-1)}; P_{\Phi(0,5-1)}$ $P_{B(0,5-1)}; P_{K(0-0,5)}; P_{\Phi(0,5-1)}$	2. Стратегія легких послідовників у впровадження інновацій або технологій поліпшення	Підприємство успішно функціонує, але є окремі труднощі й проблеми, які можна подолати й виправити. Достатня забезпеченість виробничими, кадровими та фінансовими ресурсами, проте для реалізації окремих інноваційних проєктів необхідно залучати ззовні певний обсяг коштів, висококваліфікований персонал або поліпшувати технологічну базу, шукати нові сфери використання продукції
<i>Низькі інноваційні можливості</i>		
$P_{B(0,5-1)}; P_{K(0-0,5)}; P_{\Phi(0-0,5)}$ $P_{B(0-0,5)}; P_{K(0,5-1)}; P_{\Phi(0-0,5)}$ $P_{B(0-0,5)}; P_{K(0-0,5)}; P_{\Phi(0,5-1)}$	3. Стратегія важких послідовників у впровадження інновацій або технологій поліпшення	Задовільний фінансовий стан поточних виробничих запасів і витрат. Для інноваційного розвитку необхідні: залучення значної кількості фінансових ресурсів (інвесторів, позик, кредитів банку), пошук нових ринків збуту, зниження виробничих витрат, підсилення комплексу просування продукції, перегляд кадрової політики (залучення молодих, креативних фахівців, сповнених нових ідей), пошук виробничих потужностей (оренда, лізинг) тощо
<i>Нульові інноваційні можливості</i>		
$P_{B(0-0,5)}; P_{K(0-0,5)}; P_{\Phi(0-0,5)}$	4. Стратегія пошуку інноваційних можливостей	Низький рівень кожної складової інноваційного потенціалу: низька забезпеченість основними виробничими фондами, матеріалами, сировиною, комплектуючими, трудовими ресурсами, неефективне їх використання, відсутність фінансових ресурсів для інноваційного розвитку. Необхідними є пошук інвесторів, переорієнтація виробництва, здавання в оренду виробничих потужностей тощо

Основні варіанти стратегій інноваційного розвитку, визначених на основі оцінки рівнів зазначених вище трьох складових інноваційного потенціалу, наведені на рис. 1.

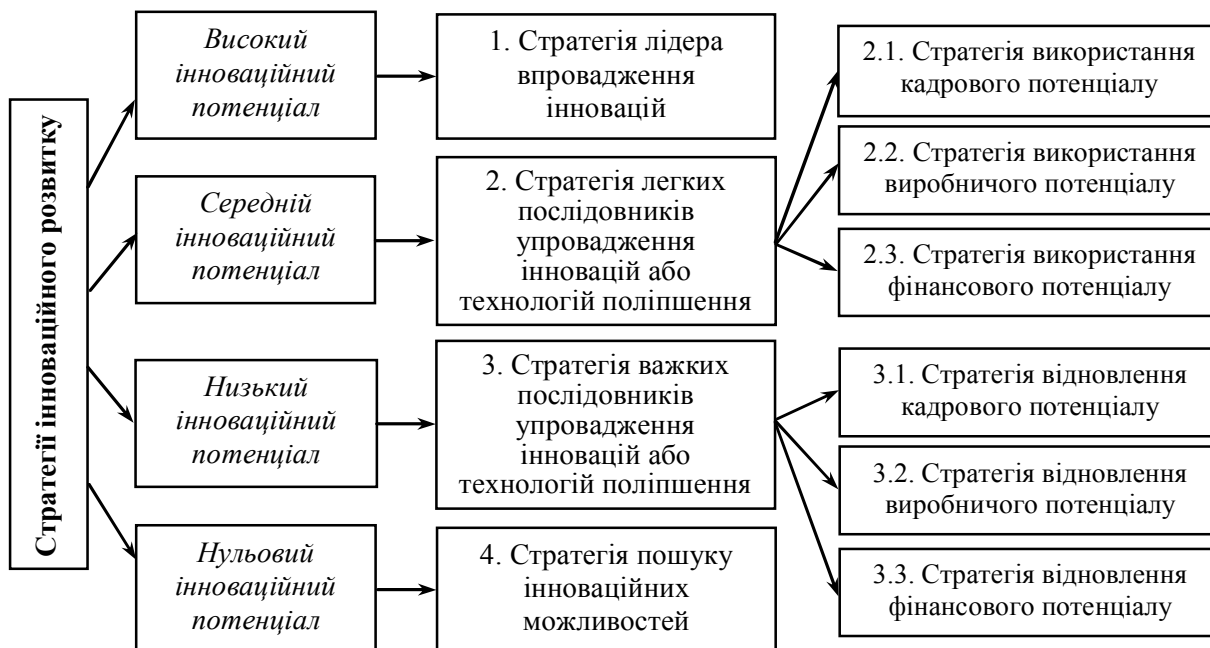


Рис. 1. Різновиди стратегій інноваційного розвитку, виділені за станом інноваційного потенціалу

Якщо інтегральна оцінка рівня інноваційного потенціалу вказує на необхідність обрання стратегій розвитку 2–3, то необхідно виконати аналіз результатів оцінки кожної складової потенціалу.

Наприклад, якщо результати оцінки вказують на доцільність обрання **стратегії легких послідовників упровадження інновацій або технологій поліпшення**, то при низьких оцінках рівня кадрового, виробничого чи фінансового потенціалу необхідно орієнтуватися на такі стратегії, як:

- **стратегію відновлення кадрового потенціалу** – підвищення кваліфікаційного рівня працівників, залучення кваліфікованих фахівців для розроблення інноваційних проектів, стимулювання та поліпшення умов праці персоналу;

- **стратегія відновлення виробничого потенціалу** – розроблення нововведень і впровадження інноваційних технологічних рішень, розвиток та оновлення виробничої бази, активне застосування інструментів маркетингових комунікацій (реклами, пропаганди, стимулювання збуту, паблік-рілейшнз), охоплення нових сегментів ринку;

- **стратегія відновлення фінансового потенціалу** – заходи щодо стимулювання збуту, підвищення якості продукції, модифікація існуючого товару, розширення збутової мережі, залучення інвесторів, лізинг.

Наприклад, якщо результати оцінки вказують на доцільність обрання **стратегії важких послідовників упровадження інновацій або технологій поліпшення**, то при високих оцінках рівня кадрового, виробничого чи фінансового потенціалу необхідно орієнтуватися на такі стратегії, відповідно:

- **стратегію використання кадрового потенціалу** – використання інтелектуального потенціалу працівників, залучення фахівців до процесу інноваційних розробок удосконалення виробничого процесу, зниження собівартості продукції тощо;

- **стратегію використання виробничого потенціалу** – розвиток комплексу супутніх послуг, продаж товару з гарантійним терміном і післяпродажним сервісом, максимальна завантаженість обладнання та устаткування, зменшення часу його простою;

- **стратегію використання фінансового потенціалу** – проведення маркетингових досліджень зовнішнього середовища (постачальників, споживачів, конкурентів), збіль-

шення виробничих потужностей, залучення кваліфікованих фахівців, кредитування споживачів.

Запропонований підхід до вибору стратегій інноваційного розвитку, розглянутий на прикладі трьох складових інноваційного потенціалу (кадрової, виробничої та фінансової), може бути модифікований для врахування більш широкого спектра складових інноваційного потенціалу. Хоча такий підхід до визначення стратегій інноваційного розвитку заповнює деякі прогалини в стратегічному моделюванні інновацій і методології інноваційного розвитку підприємств, проте його слід застосовувати в комплексі з іншими відомими підходами до визначення стратегій інноваційного розвитку.

Висновки. Розроблений теоретико-методологічний підхід до вибору стратегій інноваційного розвитку підприємств, що ґрунтується на оцінці рівня інноваційного потенціалу в цілому й окремих його складових, дозволяє обирати найбільш ефективні стратегії інноваційного розвитку. Він окреслює загальну методологію вибору стратегій інноваційного розвитку й розглянутий на прикладі оцінки трьох складових інноваційного потенціалу.

У подальших дослідженнях даний підхід може бути модифікований у напрямі врахування більш широкого спектра складових інноваційного потенціалу підприємств. Для його реалізації необхідно також удосконалити існуючу методологію оцінки рівня інноваційного потенціалу в цілому й окремих його складових.

1. Балабанов И. Т. Инновационный менеджмент : учебное пособие / И. Т. Балабанов – С. Пб. : Питер, 2000. – 432 с.
2. Верба В. А. Методичні рекомендації з оцінки інноваційного потенціалу підприємства / В. А. Верба // Проблеми науки. – 2003. – № 3. – С. 23.
3. Гордієнко П. Л. Стратегічний аналіз : навчальний посібник / П. Л. Гордієнко, Л. Г. Дідковська – 2-ге вид., переробл. та доповн. – К. : Алеута, 2008. – 478 с.
4. Гриньов В. А. Оцінка інноваційного потенціалу підприємства / В. А. Гриньов // Проблеми науки. – 2003. – № 3.
5. Джаин И. О. Оценка трудового потенциала : [монография] / И. О. Джаин – Сумы : ИТД “Университетская книга”, 2002. – 250 с.
6. Жулавский А. Ю. Принципы оценки кадрового потенциала промышленного предприятия / А. Ю. Жулавский, Е.В. Лапин // Механизм регулирования экономики. – 2002. – № 1–2. – С. 161–172.
7. Журавльова І. В. Вимірювання інтелектуального потенціалу підприємства: методичні підходи та результати розрахунку / І. В. Журавльова // Проблеми науки – 2004. – № 2.
8. Захарченко В. И. Экономический механизм процесса нововведений / В. И. Захарченко [под ред. И. П. Продиуса]. – Одесса : АОЗТ “ИРЭНТиТ”, 2001. – 252 с.
9. Ілляшенко С. Н. Составляющие инновационного потенциала субъекта хозяйственной деятельности / С. Н. Ілляшенко, Ю. С. Шипулина // Вісник Сумського державного університету. – 2002. – № 7 (40). – С. 118–125.
10. Іванілов О. С. Інноваційний потенціал підприємства / О. С. Іванілов, О. М. Таряник // Економіка, фінанси, право. – 2004. – № 12.
11. Ілляшенко С. М. Проблеми управління інноваційним розвитком підприємств у транзитивній економіці : [монографія] / С. М. Ілляшенко – Сумы : ВТД “Університетська книга”, 2005. – 582 с.
12. Ковтун О. І. Стратегія підприємства : навчальний посібник / О. І. Ковтун – Львів : Новий світ-2000, 2006. – 388 с.
13. Кокурин Д. И. Инновационная деятельность / Д. И. Кокурин – М. : ИНФРА-М, 2001. – 356 с.
14. Куденко Н. В. Стратегічний маркетинг : навчальний посібник / Н. В. Куденко – К. : КНЕУ, 1998. – 152 с.
15. Курчанська Б. М. Організаційно-економічні механізми забезпечення конкурентоспроможності підприємства (на прикладі швейної промисловості) : дис. канд. екон. наук : 08.06.01. / Б. М. Курчанська – Львів, 2002. – 21 с.
16. Ламбен Ж. Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива / Ж. Ж. Ламбен; пер. с фр. – С. Пб. : Наука, 1996. – 589 с.
17. Лапин Е. В. Экономический потенциал предприятия : [монография] / Е. В. Лапин – Сумы : Университетская книга, 2002. – 309 с.
18. Лук’янихін В. О. Потенціал системи управління та персонал сучасної організації / В. О. Лук’янихін // Вісник СумДУ. – 2004. – № 9 (68).

19. Мартиненко М. М. Основи менеджменту : підручник / М. М. Мартиненко – К. : Каравела, 2005. – 496 с.
20. Мартюшева Л. С. Інноваційний потенціал підприємства як об'єкт економічного дослідження / Л. С. Мартюшева, В. О. Калишенко // Фінанси України. – 2002. – № 10.
21. Немцов В. Д. Стратегічний менеджмент : навчальний посібник / В. Д. Немцов, Л.С. Довгань – К., 2002. – 559 с.
22. Николаев А. И. Инновационное развитие и инновационная культура / А. И. Николаев // Наука та наукознавство. – 2001. – № 2.
23. Прокопенко О. В. Управління потенціалом підприємства відповідно до потреб ринку / О. В. Прокопенко // Механізм регулювання економіки. – 2003. – № 3–4. – С. 106–110.
24. Редченко К. І. Стратегічний аналіз у бізнесі : навчальний посібник / К. І. Редченко – 2-ге вид., доповн. – Львів : Новий Світ-2000, Альтаір-2002, 2003. – 272 с.
25. Федулова Л. І. Менеджмент організацій : підручник / Л. І. Федулова – К. : Либідь, 2003. – 448 с.

Рецензенти:

Ілляшенко С.М. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри маркетингу Сумського державного університету;

Перерва П.Г. – доктор економічних наук, професор, декан економічного факультету Національного технічного університету “Харківський політехнічний інститут”.

УДК 334.722.85 (477)

ББК 65.9

Сірко А.В.

**ДИВІДЕНДНА ПОЛІТИКА ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ РИНКОВОЮ
ВАРТІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА**

Вінницький інститут економіки
Тернопільського національного
економічного університету,
21017, м. Вінниця,
вул. Гонти, 37,
тел./факс: 0432554955

Анотація. Розглядається проблема визначення ринкової вартості підприємства через рівень його капіталізації (біржової оцінки акцій); аналізуються типові моделі дивідендної політики та проблеми їх реалізації в корпоративному секторі економіки України.

Ключові слова: ринкова вартість підприємства, капіталізація, дивідендна політика.

Annotation. The issue studies the company's market price determination through its capitalization level (shares' stock price) as well as the typical models of profit-gaining policy and the ways of their realization in the corporative sector of Ukraine's economy.

Key words: market price of the enterprise, capitalization, profit-gaining policy.

Вступ. Управління ринковою вартістю підприємства – одна із центральних і вузлових проблем корпоративного управління, тобто власників і керівників підприємницьких структур, утворених на пайовій та акціонерній основі. Успішне ведення великого бізнесу за сучасних умов, коли економічне життя суспільства набуває глобалізованого характеру й конкуренція в ринковому середовищі стає все більш жорсткою, вирішальною мірою залежить від якості корпоративного управління, передусім від його спроможності забезпечувати зростання ринкової вартості активів підприємства й підтримання стабільно високого іміджу корпорації в очах наявних і потенційних інвесторів, кредиторів, споживачів, громадськості.

Провідна роль у системі заходів щодо управління ринковою вартістю корпоративного підприємства належить дивідендній політиці. Однак політика виплати дивідендів суперечить потребам капіталізації чистого прибутку корпорації, зміцнення її виробничо-фінансового потенціалу як господарюючого суб'єкта. У зв'язку із цим постає вже проблема пошуку ефективної моделі дивідендної політики, реалізація якої б забезпечувала необхідні компроміси або балансування економічних інтересів.

Теоретичне осмислення проблематики управління ринковою вартістю підприємства у взаємозв'язку з роллю дивідендів, з'ясуванням передумов і принципів формування ефективної дивідендної політики – відносно новий напрям досліджень в економічній науці, який розвивається переважно в руслі теорій неоінституціоналізму та фінансового менеджменту. Серед авторів найбільш плідних розвідок у цьому напрямі виділимо Ф.Модільяні й М.Міллера [1], М.Гордона [2], Дж.Лінтнера [3], Р.Літценбергера й К.Рамасвами [4], Ф.Ченга і Дж.Фіннерті [5], Т.Момот [6].

Разом з тим цілком очевидним є те, що реалії корпоративного управління в Україні, у зазначеному вище контексті, виявилися значно складнішими, віддзеркалюючи структурні спотворення та інституційну неврівноваженість усієї національної економіки, яка, по суті, є перехідною й усе ще потребує системних реформ.

Постановка завдання. У рамках цієї статті поставлено завдання узагальнити зарубіжний досвід щодо вибору моделей ефективної дивідендної політики з погляду забезпечення й підтримання високої ринкової вартості підприємства, проаналізувати проблеми капіталізації й дивідендної політики вітчизняних акціонерних підприємств, визначити можливості підвищення ефективності дивідендної політики в системі корпоративного управління.

Результати. Важлива роль дивідендів у діяльності й розвитку акціонерної корпорації визначена самою її сутністю як особливої підприємницької структури, інвестиційно-конкурентний потенціал якої закладається шляхом централізації індивідуальних капіталів на умовах обмеженого ризику для кожного з її учасників і специфікованого їх права приватної власності. Акціонер, за визначенням, не філантроп і не звичайний кредитор, він співвласник спільного бізнесу, що інвестує кошти з розрахунком на приріст їхньої капітальної вартості у вигляді дивідендів та/або курсової різниці від перепродажу прав власності на ринку. Тож дивідендний дохід є важливою економічною формою реалізації акціонерної власності, а відтак слугує важливим індикатором інвестиційної привабливості акціонерного підприємства.

Між тим, рішення щодо спрямування чистого прибутку корпорації на виплату дивідендів ухвалюється через складний інституційний механізм, названий системою корпоративного управління, у якому закладаються не лише демократичні засади ухвалення доленосних для корпорації рішень, але й система противаг і стримувань для балансування інтересів як у стані самих її власників (акціонерів), так і акціонерів, з одного боку, і корпорації як самостійного господарюючого суб'єкта, з іншого. Адже у великій публічній корпорації, де кількість акціонерів сягає сотень і тисяч осіб, власники природно різняться за належними їм частками статутного капіталу, а відповідно й інтересами. Міноритарні акціонери *a priori* зацікавлені в якомога більших поточних і при тому регулярно виплачуваних дивідендах, у можливостях вигідного перепродажу своїх акцій, тоді як інтерес мажоритарних власників більше пов'язує їх із розвитком корпоративного бізнесу, підвищенням рівня його ринкової капіталізації та конкурентоспроможності. Ось чому ефективною дивідендною політикою може вважатися та політика, яка належним чином ураховує інтереси різних груп акціонерів і самої корпорації, бо завдяки цьому, як показує досвід, вдається підтримувати й підвищувати інвестиційний імідж корпорації, причому не лише стосовно потенційних акціонерів, а й у плані доступу до дешевших кредитних ресурсів.

Формування ефективної дивідендної політики корпорації навіть у світовій практиці пов'язане із чималими труднощами. Акціонерна корпорація – це не лише суб'єкт господарювання, а й складний соціальний інститут, функціонування якого потребує насамперед узгодження й компромісу внутрішніх економічних інтересів. Разом з тим вирішення цієї проблеми може свідомо спотворюватись, оскільки вище керівництво корпорації, деінде у зв'язці з її домінуючими акціонерами як реальними власниками, користуючись інформаційною асиметрією, спроможне вдаватися до опортуністичних дій: маніпулювати свідомістю акціонерного загалу та нав'язувати йому свої “правила гри”, зачіпаючи, звичайно ж, і питання доцільності та розмірів дивідендних виплат.

Вивчення світового досвіду корпоративного розвитку показує, що основними чинниками формування дивідендної політики є:

- прибутковість діяльності корпорації;
- потреба в інвестиціях, визначена економічною стратегією компанії;
- можливості фінансування інвестицій у потрібному обсязі за рахунок внутрішніх і зовнішніх джерел;
- наявність фінансової стратегії, складовою якої визначена дивідендна політика як інструмент підтримування або підвищення рівня капіталізації компанії;
- структура наявного капіталу, а саме: частка боргових зобов'язань, заборгованість із фіксованими виплатами (за привілейованими акціями, облігаціями, кредитами);
- структура власності, зокрема частка інсайдерів і аутсайдерів, їх реальний вплив на фінансову стратегію корпорації;
- статутні вимоги щодо особливостей дивідендної політики;
- режим оподаткування дивідендів тощо.

Загалом проблема дивідендів кожною корпорацією розв'язується шляхом вибору оптимального для даного моменту її життєвого циклу співвідношення між реінвестованою та дивідендною частками чистого прибутку. При цьому різні корпорації по-різному підходять до визначення основоположних принципів своєї дивідендної політики. Як показує корпоративна практика, вибір типів (моделей) дивідендної політики в кожному конкретному випадку ґрунтується зазвичай на одному з таких принципів:

- повної капіталізації чистого прибутку;
- залишковості;
- фіксованої частки чи розміру дивідендного фонду в чистому прибутку;
- постійного росту дивідендів;
- стабільності виплати дивідендів.

Прикметним є те, що кожна з типових моделей дивідендної політики має достатню аргументацію, себто свої як сильні, так і слабкі сторони. Утім це аж ніяк не дає підстав ні для шаблонного, ні довільного вибору типу дивідендної політики. У кожному випадку потрібен раціональний, виважений підхід з обов'язковим урахуванням ряду факторів стосовно реального стану корпорації і її місця на ринку. Зупинимось детальніше на характеристиці названих вище типів дивідендної політики.

Повну капіталізацію чистого прибутку, а отже, свідому відмову від дивідендів, вочевидь, можна лише умовно назвати окремим типом дивідендної політики. Узагалі вона може бути доцільною тільки як тимчасовий захід щодо реалізації інтересів акціонерів, пов'язаний або з розробкою й доведенням до технологічної стадії інвестиційного проекту, або з проведенням докорінної реструктуризації компанії, котра потрапила в критичне становище. Приміром, нині найдорожча корпорація світу “Microsoft” майже чверть віку із часу виникнення цілеспрямовано нарощувала свою могутність і лиш у 2003 р. уперше наділила своїх акціонерів дивідендами. У таких ситуаціях деякі корпорації вдаються до виплати дивідендів додатковими акціями, що дає змогу зберегти прибуток від споживання й по можливості поліпшити структуру власності.

Формування дивідендного фонду за залишковим принципом є, мабуть, найпопулярнішим типом політики, позаяк він найбільш влаштовує й топ-менеджмент корпорацій. Застосовуючи його, мабуть, керуються пріоритетністю інтересів корпорації в цілому, мотивуючи цей вибір необхідністю закладення фундаменту для стабільної виплати дивідендів у перспективі. Найвідоміша концепція ефективності саме такої політики розроблена ще наприкінці 50-х рр. ХХ ст. нобелівськими лауреатами американцями Ф.Модільяні та М.Міллером [1]. Чимало дослідників і дотепер схиляються до цієї фінансової стратегії, вважаючи її оптимальною на тій підставі, що за умови розвинутого ринку капіталів і постійного піклування про конкурентоспроможність корпоративного бізнесу розмір дивідендів не впливає на зміну сукупного доходу акціонерів, бо останній приростає за рахунок курсової різниці. Інакше кажучи, тільки за умови достатніх інвестицій у підтримання високої конкурентоспроможності компанії її власники отримують максимум сукупного доходу. Тому дивіденди в кожний період часу можуть бути різними: можуть поглинати весь чистий прибуток або й узагалі не виплачуватись – усе вирішує наявність реальних інвестиційних проектів. Однак зворотню стороною цього принципу дивідендної політики є підвищений ризик і невизначеність для акціонерів щодо правильності вибору інвестиційних проектів і можливостей їх успішної реалізації (ймовірність невинуватої жертви). Цілком очевидно, що такий підхід не є привабливим для дрібних інвесторів, які віддали б перевагу “синиці в руках”.

Варто наголосити, що насправді дивіденди справляють значний інформаційний ефект, особливо для потенційних інвесторів. Останні зазвичай сприймають факт зростання дивідендів як позитивний знак, що позначається на динаміці курсу акцій даної компанії. І, навпаки, зниження чи, що ще гірше, невиклата дивідендів може дати негативний сигнал, який призведе до здешевлення акцій. Саме тому керівництво корпорації має вкрай обережно підходити до таких змін дивідендних виплат або, в усякому разі, давати належні пояснення своїм рішенням.

Закладення в розподіл чистого прибутку стабільної дивідендної частки також має своїх прихильників, позаяк ним припускається істотне зменшення впливу суб'єктивного фактора на встановлення щораз розміру дивідендів: дивідендний фонд напряму залежить від обсягу чистого прибутку, що дає змогу кожному акціонеру чітко прораховувати й свою частку доходу. Однак вадами цього підходу є, по-перше, обмеження інвестиційних можливостей корпорації в разі отримання незначного обсягу прибутку і, по-друге, імовірність спаду інтересу акціонерів до участі в зборах акціонерів, оскільки розподіл прибутку наперед унормовано. Проте, як стверджує Дж.Лінтнер [3], саме цей підхід користується неабиякою популярністю в корпоративній практиці розвинених країн.

Різновидом політики фіксованих дивідендів можна вважати політику, за якої дивіденди встановлюються у відсотках до номіналу акції або в грошовому виразі. Найчастіше фіксована сума дивідендів використовується стосовно привілейованих акцій, тому при емісії звичайних акцій застосовування її втрачає сенс.

Політика постійного росту дивідендів має чітко виражений психологічний ефект, що, звісно, приваблює інвесторів і партнерів до співпраці. Однак більш-менш тривале прирощування дивідендів допустиме лише за умови незначного розміру початкових (стартових) дивідендних виплат і дотримання твердих ставок приросту. Відтак корпорація, котра вибрала таку дивідендну стратегію, приречена часто штучно занижувати дивіденди, незважаючи на сприятливі можливості їх разового істотного збільшення, або ж, навпаки, вишукувати резерви для виконання прийнятої програми в несприятливі періоди.

Нарешті, політика стабільності виплат дивідендів набула популярності тому, що вона не обіцяє наперед установлених абсолютних чи відносних розмірів дивідендів, а лише гарантує постійність їх виплати. З погляду інвесторів, найбільш стабільною вважається дивідендна політика з передбачуваними темпами росту дивідендів. Завдяки цій

обставині така політика, безперечно, “працює” на імідж корпорації, її ринкову капіталізацію, посилаючи інвесторам сигнали про те, що фінансовий стан корпорації перебуває під контролем. Утім, звичайно, така політика покладає на менеджмент і зобов’язання – у несприятливі періоди вишукувати кошти, можливо, навіть і позичати, аби тільки дотримуватися вибраного курсу взаємовідносин зі своїми акціонерами.

Існує й теорія, яка обґрунтовує вибір варіанта дивідендної політики податковим ефектом. Її висунули Р.Літценбергер і К.Рамасвами [4]. Так, у США в період до податкової реформи 1986 р. оподатковувалося лише 40% доходу від приросту капіталу й до тих пір, поки акціонер не продав свої акції (нереалізований дохід), він не сплачував податок. Така податкова відстрочка несла певну вигоду, адже гроші, сплачені в майбутньому, вартують менше, ніж гроші, сплачені сьогодні. Починаючи з 1992 р. тамтешня ситуація змінилася, оскільки всі доходи акціонера тепер підлягають оподаткуванню.

Отож, як показує аналіз світової фінансової практики корпорацій, не існує ідеальної дивідендної політики й, цілком очевидно, що й бути не може. Вибір і реалізація її конкретного типу завжди визначаються багатьма факторами економічного, правового, соціального, психологічного, адміністративного характеру. Утім це й зрозуміло, адже ефективність цієї політики має сенс тільки в контексті реалізації загальноекономічної стратегії розвитку конкретної корпорації, урахування реальної стадії життєвого циклу компанії.

У цілому аналіз практики великих зарубіжних компаній дає підстави говорити про те, що вони зуміли таки підібрати ефективний для себе спосіб формування дивідендного фонду та його оптимальне співвідношення з фондом інвестицій. Свідченням тому є наявність у них широкого загалу акціонерів (у деяких компаній їх кількість уже перевищила мільйон). Це стало можливим завдяки ефективним і сміливим управлінським рішенням, позаяк їм задля зміцнення своєї конкурентоспроможності довелося погодитися на багаторазові емісії прав власності й пов’язані з ними “розпорошення” статутного капіталу, включно й контрольного пакета*.

Дивідендна політика сьогоденних українських акціонованих підприємств різко відрізняється від філософії мислення й практики корпоративного бізнесу розвинених країн. У нас, відверто кажучи, ще не прийнято виплачувати дивіденди. Так, за даними ДКЦПФР України, протягом останніх років про виплату дивідендів оголошували не більше 5–8% формально відкритих і близько 10% закритих акціонерних товариств, причому лише з тих, що виявилися законослухняними й оприлюднили свої звіти [7]. При цьому більшість вітчизняних компаній використовує залишковий принцип формування фонду дивідендів, оскільки він найбільш простий і найменш ризиковий. Зокрема, така практика прижилася у відомих в Україні компаніях – “Київміськбуд”, “Пивзавод “Рогань”, “Укррічфлот”, “Полтаватрансбуд” та ін.

Локальність і мізерність виплат дивідендів в Україні пояснюється не тільки й навіть не стільки фінансовими труднощами підприємств, скільки відвертим нехтуванням правами й законними інтересами акціонерів. Почасті свідченням тому є те, що майже 40% акціонерних підприємств у докризові роки працювали прибутково. Таке ставлення до акціонерів пояснюється, головним чином, неринковою природою утворення цих структур, тим, що пересічний акціонер набув формального статусу лише в результаті сертифікатної приватизації державної власності, не зробивши жодних інвестувань у

* Унаслідок “розпорошення” статутного капіталу родини колишніх засновників всесвітньо відомих корпорацій у 80-х рр. ХХ ст. володіли незначними пакетами акцій. Так, родина Рокфеллерів утримувала лише 1,7% акцій своєї компанії “Екссон”, родина Дюпонів – 7% у “Дженерал моторз”, родина Фордів – 12% у “Форд моторз”, родина Маусіта – 3,2% у “Маусіта Денкі”, родина Тойота – 1% у “Тойота Дзідося”.

розвиток підприємства, тоді як теперішні власники й керівники підприємства доклали чималих зусиль для його виведення з кризи та захисту від посягань ззовні. Не ліпше почувуються й міноритарні акціонери закритих корпорацій, які складають дві третини від усіх акціонерних товариств і виникли здебільшого на основі оренди з правом викупу. Колишній викуп підприємства в держави за залишковою обліковою вартістю, здійснюваний за рахунок прибутку підприємства та частково заощаджень працівників, став уже надбанням історії, оскільки в постприватизаційний період керівники підприємства шантажем і обманом перерозподілили корпоративні права власності на свою користь. Більше того, як показує практика, навіть інвестора, котрий придбав акції на ринку, часто сприймають вороже, мовляв, він же нічого не зробив для підприємства й тому хай би не заважав працювати [8]. Хоч як це парадоксально, але буває, що й придбання контрольного пакета акцій ще не гарантує його власнику доступу до підприємства та його менеджменту, оскільки за останнім перебувають реальні власники й без титулів власності, зазвичай, із представників регіональної влади й криміналітету.

Іноземний капітал значною мірою не був допущений до участі в приватизації й прямого інвестування, а пізніше й узагалі виявився витісненим із корпорацій. Тому, каже німецький підприємець К.Штайльманн, "...зіткнувшись із правовим безмежжям, криміналом і повною відсутністю будь-якої ділової моралі в бізнесі, іноземний інвестор практично повністю втратив довіру до України" [9, с.325–326].

Таке системне й відверте ігнорування прав й інтересів акціонерів спричиняє суб'єктивний фактор, як-от: низький рівень загальної й корпоративної культури, стереотипи від старого режиму господарювання, брак реальних професійних знань і навичок прийняття ефективних управлінських рішень у конкурентних умовах тощо. За даними нещодавніх опитувань, близько 42% керівників акціонованих підприємств упевнені, що витрати на впровадження сучасних стандартів корпоративного управління марні; понад 35% керівників вважають недоцільним випуск акцій через загрозу втратити контроль над підприємством; 72% з них не планували в найближчі три роки залучати іноземні інвестиції, а розробкою довгострокових програм розвитку бізнесу, у яких чільне місце відведено взаємовідносинам з акціонерами, займаються лише в окремих корпораціях [10]. Водночас абсолютна більшість керівників таких підприємств стурбована через інвестиційний голод й потенційні загрози для себе й країни.

Між тим, окремі вітчизняні компанії, зокрема "Концерн Галнафтогаз", "Ukrproduct Group", "XXI Вік", привісивши власне корпоративне управління у відповідність із цивілізованими світовими стандартами, відважилися на первинне публічне розміщення своїх акцій (ІРО) на Лондонській фондовій біржі й змогли таким чином залучити значні інвестиції. Ці поодинокі поки що приклади подають обнадійливі сигнали того, що в разі поважного ставлення до всіх акціонерів, у тому числі й міноритарних, корпоративний сектор України може забезпечити собі роль локомотива економічного зростання, як це має місце в розвинених країнах світу.

Існує думка, припущення, що керівників і власників акціонерних підприємств можна було б примусити виплачувати дивіденди в законодавчому порядку. Одним із законопроектів "Про акціонерні товариства" навіть передбачалася норма про обов'язковість виплати дивідендів в обсязі не менше 15% чистого прибутку. Та його депутати відхилили. Чинний Закон України "Про акціонерні товариства" залишив питання про виплату дивідендів на розгляд загальних зборів акціонерів. Таке рішення нам видається раціональним, адже не припустимо нехтувати фінансовими можливостями й стратегічними орієнтирами конкретної компанії. Також нераціональним, з нашого погляду, є рішення уряду, яке зобов'язує акціонерні товариства з контрольними пакетами акцій у руках держави виплачувати дивіденди навіть за відсутності чистого прибутку. По-перше, такі рішення не враховують доволі строкатий фінансовий стан

компаній; по-друге, вони є прямим, тобто адміністративним, втручанням у справи самих акціонерів, порушення їхніх прав та інтересів; по-третє, вони стають додатковим чинником і без того значної тінезації національної економіки. Адже відомо, що та своєрідна інсайдерська модель корпоративної власності, котра склалася наразі в Україні, сприяла масовому втягненню найбільш прибуткових підприємств у неформальні фінансово-промислові групи та використанню з їх допомогою схем виведення активів через механізм трансфертних цін, завдяки чому свідомо мінімізуються прибутки й відповідно платежі з них. За деякими даними, у 2005 р. сукупні дивідендні виплати в країні склали понад півмільярда гривень, з яких 92% дісталось лише п'ятьом десяткам фізичних осіб [11].

Окрім формально-правового врегулювання корпоративних відносин, імперативом руху в бік повноцінної соціальної ринкової економіки повинна стати національна економічна стратегія, один із головних пріоритетів якої має полягати, на наше переконання, у безумовному захисті й підтриманні економічної конкуренції на внутрішньому ринку. Це найважливіша й першочергова місія держави – бути гарантом “правил гри”, тобто захисником специфікованих прав власності й укладених контрактів. Тільки жорстка ринкова конкуренція, забезпечувана рішеннями всіх гілок і рівнів державної влади, спроможна стати рушієм щодо теперішніх квазікорпорацій, керівники та домінуючі власники яких зацікавлені не в зміцненні конкурентних позицій чесними засобами, а в убезпеченні своєї особистої влади та джерел отримання ренти. Для цього слід істотно посилити антимонопольне регулювання економіки, провести серйозну експертизу різноманітних фінансових пільг для суб'єктів господарювання із залученням до цього експертів і громадськості.

Висновки. Дивідендний розподіл корпоративного прибутку – справа самих акціонерів, вирішення якої поставлено в залежність від економічного й фінансового стану корпорації, її конкурентоспроможності, особливостей оподаткування доходів громадян тощо. Відтак ідеальної моделі дивідендної політики не існує. У філософії бізнесу й господарській практиці переважної більшості вітчизняних акціонерних товариств, на відміну від зарубіжних компаній, дивідендна політика ще не стала дієвим інструментом корпоративного управління. Причинами цього є не лише низький рівень корпоративної й загальної правової культури, а й слабкість конкурентного середовища на внутрішньому ринку, численні прогалини в системі державного регулювання національної економіки, зрощення великого бізнесу з політикою та державним управлінням. Проведене нами дослідження переконує в необхідності поглиблення ринкових реформ, забезпечення їх системності, послідовності й рішучості. Стійке зростання ринкової капіталізації українських компаній, у тому числі й завдяки ефективній дивідендній політиці, потрібно розглядати як критерій успіху стратегії реформ.

1. Miller M. H. Dividend Policy, Growth and the Valuation of Shares / M. H. Miller, F. Modigliani // *Journal of Business*. – 1961. – October. – P. 411–433.
2. Gordon M. J. Optimal Investment and Financing Policy / M. J. Gordon // *Journal of Finance*. – 1963. – May. – P. 264–272.
3. Lintner J. Dividends, Earnings, Leverage, Stock Prices and the Supply of Capital to Corporations / J. Lintner // *Review of Economics and Statistics*. – 1962. – August. – P. 243–269.
4. Litzenger R. H. The Effects of Personal Taxes and Dividends on Capital Asset Prices / R. H. Litzenger, K. Ramaswamy // *Journal of Financial Economics*. – 1979. – June. – P. 163–196.
5. Ченг Ф. Л. Финансы корпораций: теория, методы и практика / Ф. Л. Ченг, Дж. И. Финнерти; пер. с англ. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 686 с.
6. Момот Т. В. Вартісно-орієнтоване корпоративне управління: від теорії до практичного впровадження / Т. В. Момот. – Х. : ХНАМГ, 2006. – 380 с.
7. <http://www.smida.gov.ua/analytics/2002.zip>.
8. Задерей Н. Міноритарний марш-кидок / Н. Задерей // *Круглий стіл. Проект Міжнародної фінансової корпорації “Корпоративний розвиток в Україні”*. – 2004. – № 6. – С. 23–24.

9. Штайльманн К. Новая философия бизнеса : в 3 т. / К. Штайльман. – М.; Берлин : Российское психологическое общество, 1998. – Т. 1 : Реформы, революции, трансформации... Размышления делового человека.
10. http://www2.ifc.org/ukraine/ucdp/materials/CG_Survey.pdf.
11. Видрін Д. Сто днів самотності / Д. Видрін // Дзеркало тижня. – 2006. – 18 листопада. – С. 6.

УДК 658.008.8:62](477.83)

ББК У9(4Ук-4Льв:)301

Струк Н.С.

АНАЛІЗ ДІЛОВОГО ПАРТНЕРСТВА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ У ЛЬВІВСЬКІЙ ОБЛАСТІ

Львівський національний університет
імені Івана Франка,
Міністерства освіти і науки України,
кафедра фінансів, грошового обігу і кредиту,
79068, м. Львів,
просп. Свободи, 18,
тел.: 0322722741,
e-mail: finans@franko.lviv.ua

Анотація Автором здійснено аналіз ділового партнерства промислових підприємств у Львівській області за допомогою методів статистичного спостереження, порівняння та узагальнення. Надано рекомендації щодо вдосконалення ділової взаємодії в промисловій сфері.

Ключові слова: аналіз, ділове партнерство підприємство, промисловість, Львівська область.

Annotation. The analysis of business partnership of industrial enterprises in Lvov region was made by author by means of methods of the statistical observation, comparisons and generalizations. The improvement was recommended of the business interaction in industrial sphere.

Key words: analyse, business partnership of enterprises, industrial, Lvov region.

Вступ. Ефективне функціонування й розвиток ділового партнерства підприємств передбачає максимально повне задоволення потреб партнерів за допомогою встановлення загальних цілей і визначення стратегічних альтернатив розвитку.

Дедалі більше науковців досліджують партнерські відносини підприємств у розрізі різних видів діяльності. Зокрема, В.Г.Гетьман розглядає партнерські відносини як прояв інтеграційних зв'язків між підприємствами, як інтеграцію сучасного промислового виробництва [2]; Б.И.Майданчик, М.Г.Карпунін, Я.Г.Любинецький – як “горизонтальні взаємовідносини партнерів у господарській діяльності” [3]. Дещо ґрунтовніше висвітлюють проблему партнерства С.В.Балашов, П.Л.Седов, Б.А.Райзберг, які визначають його одним із найвагоміших “принципів економічної системи, яку іменують ринковою”, називаючи “принципом договірних, контрактних відносин, що прийшли на зміну відносинам підлеглості” [1; 7]. Прибічники “вертикальних зв'язків” І.Я.Носкова, М.Портер [4; 5] під партнерством розуміють “комерційні зв'язки”, “легальні правила конкуренції”, а відтак і “ринкові закони”, убачаючи майбутнє процвітання економіки у “посиленні ролі контрактів і договорів” [5].

Вивчаючи ділове партнерство підприємств України, його комплексний аналіз, можна здійснити, детально дослідивши кожну зі сфер виконання договірних відносин: промислову, фінансово-кредитну, інвестиційну, інноваційну, транспортну та ін. Зосередимо увагу на оцінці партнерських відносин промислових підприємств на прикладі Львівської області. Актуальність дослідження – у проблемному ситуативному аналізі промислового партнерства підприємств Львівщини, яке, в умовах виходу з економічної кризи, може стати інструментом поступового покращення показників промислового виробництва.

Постановка завдання передбачає здійснити аналіз ділового партнерства промислових підприємств у Львівській області за допомогою методів статистичного спостереження, порівняння та узагальнення; надати рекомендації щодо вдосконалення ділової взаємодії в промисловій сфері.

Результати дослідження дають змогу констатувати, що вдала договірна політика промислових підприємств Львівщини призвела до того, що серед видів економічної діяльності у 2007 році найбільше валової доданої вартості було створено в промисловості – 23,2% (у тому числі в переробній промисловості – 17,9%), діяльності транспорту й зв'язку – 13,9%, торгівлі – 11,6%, сільському господарстві, мисливстві та лісовому господарстві – 10,4% [9]. Нагадаємо, що валова додана вартість визначається як різниця між випуском продукту та проміжним споживанням і відображається за основними цінами. Валова додана вартість регіону складається із суми валової доданої вартості за всіма видами економічної діяльності.

Ще одним узагальнюючим показником, який характеризує економічний і соціальний розвиток регіону, є валовий регіональний продукт – додатково створена вартість у процесі виробництва, яка визначається як сума валової доданої вартості регіону та податків (за мінусом субсидій на продукти, а також за виключенням оплати послуг фінансових посередників). У 2007 році обсяг створеного у Львівській області валового регіонального продукту становив 27987 млн грн, або 3,9% від загальноукраїнського показника (на рівні 2005–2006 років). Питома вага Львівщини в Україні за обсягом валового регіонального продукту (до 2004 року – валової доданої вартості) у 2005–2007 роках була найнижчою за останні 10 років [9].

За даними Держкомстату, у промисловості України за підсумками 2008 р. отримано спад виробництва продукції проти попереднього року на 3,1%. Така ситуація спричинена різким скороченням обсягів виробництва в IV кварталі 2008 р. (на 24,9%). Найбільше падіння порівняно з відповідним кварталом 2007 р. спостерігалось на підприємствах гірничо-металургійного комплексу (на 39–45%), хімічної промисловості (на 32,5%), машинобудування (29,2%). Не досягнуто рівня виробництва 2007 р. у добуванні неенергетичних корисних копалин, легкій і хімічній промисловості, металургійному виробництві, виробництві коксу та продуктів нафтоперероблення, виробництві та розподілі електроенергії [6].

Ділове партнерство промислових підприємств Львівщини найповніше характеризується обсягом реалізованої продукції. Саме ним визначається структура промисловості за видами економічної діяльності, що дає можливість проаналізувати кількісні та якісні зміни в структурі: зменшення чи збільшення внеску окремих видів промислової діяльності в загальнопромислові результати, а також наскільки промисловість гарантує економічну безпеку регіону, тобто досягнення такого стану економічної системи, за якого забезпечуються сталий розвиток суспільства й економіки, їх здатність належним чином протистояти загрозам, що провокуються негативним впливом внутрішніх і зовнішніх чинників. Джерелом такої інформації є статистична звітність за формою №1 – підприємництво (річна) “Звіт про основні показники діяльності підприємства” [8].

Основним вартісним показником оцінки обсягу продукції є обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг), який у статистичних збірниках наводиться за ціною продажу

відвантаженої за межі підприємства готової продукції (виконаних робіт, наданих послуг). Така ціна зазначається в оформлених як підстава для розрахунків із діловими партнерами – покупцями (замовниками), документах (включаючи продукцію (роботи, послуги) за бартерним контрактом), – за винятком непрямих податків (податку на додану вартість, акцизного збору тощо). Нагадаємо, що продукція визнається реалізованою після оформлення документів, незалежно від надходження платежів за нею.

Аналіз обсягів реалізації за видами промислової діяльності треба здійснювати за функціональним принципом (за однорідними продуктами). Тому розподіл обсягів реалізованої продукції за видами діяльності добувної й обробної промисловості на групи здійснюється органами статистики згідно зі загальноприйнятими в міжнародній статистичній практиці підходами [8]. У табл. 1 відображено структуру реалізованої продукції промисловості Львівщини за видами діяльності.

Таблиця 1

Структура реалізованої продукції промисловості Львівщини за видами діяльності (за даними [9])

	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.
	відсотків					
Промисловість області	100	100	100	100	100	100
Добувна промисловість	6,4	5,8	5,2	5,5	4,9	4,5
Переробна промисловість	76,4	78,7	80,5	80,1	80,2	79,7
Виробництво та розподілення електроенергії, газу й води	17,2	15,5	14,3	14,4	14,9	15,8

У 2008 році промислові підприємства Львівської області реалізували промислової продукції на 20,2 млрд грн, що склало в загальнодержавному обсязі реалізованої промислової продукції 2,5% (у 2007 році – 2,7%). За цим показником область серед регіонів України, починаючи з 2003 року, стабільно посідає 10-те місце (після Донецької, Дніпропетровської, Луганської, Запорізької, Полтавської, Харківської, міста Києва, Одеської та Київської областей) [9]. У структурі реалізованої промислової продукції за видами діяльності у 2008 році традиційно найбільшу питому вагу займала переробна промисловість – чотири п'ятих (79,7%), а 15,8% належало підприємствам із виробництва та розподілення електроенергії, газу та води, 4,5% – добувній промисловості.

Доцільно зазначити, що неефективною залишається структура промислового виробництва. Так, із загального обсягу реалізованої в промисловості продукції добувної та переробної промисловості у 2008 році більше як половину (55,8%) складала сировинна продукція, більше чверті (28,4%) займали товари широкого використання, а на інвестиційну продукцію припадало тільки 12,4%. Мізерною була питома вага товарів тривалого використання – 3,4%. Звернемо увагу, що відносно 2007 року зросла питома вага сировинної продукції (на 0,8 відсоткового пункту), товарів широкого використання (на 0,8 відсоткового пункту) та товарів тривалого використання (на 0,2 відсоткового пункту). Водночас спостерігалось скорочення питомих ваг інвестиційної продукції (на 1,8 відсоткового пункту) [9].

На Львівщині низьким є показник реалізованої промислової продукції на одну особу населення: так, у 2008 році на одну особу було реалізовано продукції на 7895 грн, що у 2,1 рази менше від загальнодержавного показника (16752 грн). За даним показником область посідає в державі 17 місце серед 27 регіонів, випереджаючи лише Хмельницьку, Житомирську, Вінницьку, Кіровоградську, АР Крим, Закарпатську, Херсонську, м. Севастополь, Тернопільську та Чернівецьку області.

Якщо порівнювати Львівщину з польськими прикордонними воєводствами, то ситуація не є кращою. Так, у Львівській області було реалізовано продукції діловим парт-

нерам майже втричі менше, ніж у Люблінському воєводстві. Водночас співвідношення реалізованої продукції на одну особу населення у Львівській області та Люблінському воєводстві до відповідних загальнодержавних показників є майже однаковим [9].

У територіальному розрізі Львівщини більшим від загальнообласного був обсяг реалізованої промислової продукції на одну особу в десяти регіонах: у 4 містах (Моршині, Дрогобичі, Львові, Стрию) та в 6 районах (Кам'янка-Бузькому, Радеківському, Миколаївському, Жидачівському, Яворівському та Сокальському).

Зазначимо, що у Львівській області останніми роками обсяги промислової продукції зростали (винятком був 2005 рік). Якщо у 2006 та 2007 роках (відносно попереднього року) приріст промислового виробництва становив 8,5% і 12,9% відповідно, то у 2008 році він знизився до мінімуму й становив 0,8%. До цього призвело скорочення обсягів виробництва у III (на 6,3%) та IV кварталах (на 14,6%) [9].

За підсумками 2008 року в основних видах діяльності за рахунок нарощування в I півріччі спостерігалось збільшення обсягів виробництва. Разом із тим падіння обсягів промислової продукції відбулося на підприємствах із виробництва продуктів нафтоперероблення, добувної промисловості, машинобудування.

Незважаючи на погіршення ситуації в промисловості в другій половині 2008 року, рівень виробництва 2000 року в області перевищено в усіх основних видах діяльності. Найвищим темп приросту виробництва був на підприємствах з оброблення деревини та виробництва виробів із деревини, крім меблів (у 7,6 раза). Вищим від середнього в промисловості темп зростання виробництва спостерігався на підприємствах металургійного виробництва та виробництва готових металевих виробів (у 5,3 раза), машинобудування (у 3,6 раза), хімічної та нафтохімічної промисловості (у 3,4 раза), з виробництва іншої неметалевої мінеральної продукції (у 2,7 раза).

Тенденцію зміни обсягів реалізації за структурними компонентами області визначають за допомогою індексів обсягу промислової продукції до попереднього року за 2000–2008 роки – через щомісячні індекси виробництва. Індекси обсягу промислової продукції до попереднього року обчислюються за даними про продукцію за порівняльними цінами, оцінка продукції в порівняльних цінах проводиться безпосередньо на підприємствах. Згідно з міжнародною статистичною методикою, індекс промислового виробництва розраховується за винятком видів діяльності, що класифікуються за групами 40.2 “Виробництво та розподілення газоподібного палива”, 40.3 “Виробництво та розподілення тепла”, 41.0 “Збір, очищення та розподілення води” [8]. Індекси обсягу продукції за тривалі періоди обчислюються ланцюговим методом, тобто шляхом перемноження між собою індексів до попереднього року за необхідний період. Їх значення для оцінки економічного та соціального розвитку такі:

- якщо показник “Індекс обсягу промислової продукції” перевищує 100%, то це свідчить про зростання обсягів промислової продукції як загалом, так і за видами промислової діяльності, це є позитивним аспектом. Для розвитку економіки регіону важливим є зростання індексів обсягу промислової продукції за видами промисловості;
- якщо “Індекс обсягу промислової продукції” менший 100%, то це свідчить про зменшення обсягів виробництва, що є негативним чинником і потребує прийняття відповідних заходів щодо покращення ситуації. На рис. 1 відображено динаміку зміни індексу обсягу промислової продукції України та Львівщини, зокрема, за 2001–2008 рр.

В Україні, загалом у 2008 році відносно 2007 року, на противагу попереднім рокам, спостерігалось зниження обсягу промислового виробництва на 3,1% (у 2007 році відносно 2006 року приріст становив 10,2%). Слід зауважити, що скоротили випуск продукції 12 регіонів. Натомість 15 регіонів наростили обсяги промислового виробництва, серед яких Львівська область посіла 13 місце [9].

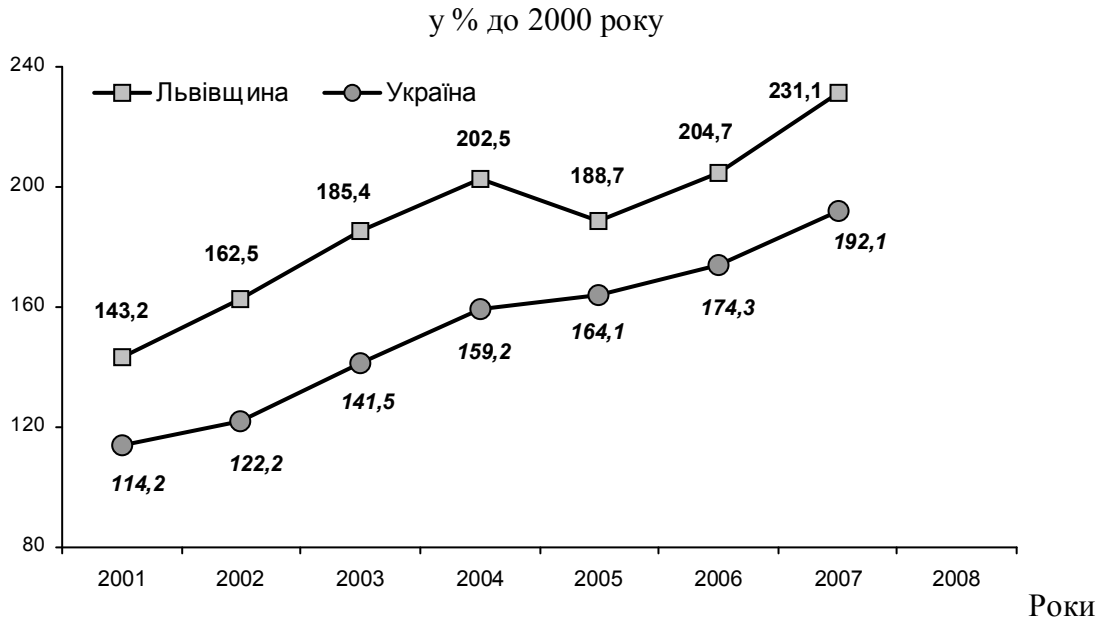


Рис. 1. Динаміка зміни значень індексів обсягу промислової продукції України та Львівської області зокрема, у 2001–2008 рр.
(за даними Головного управління статистики у Львівській області) [9]

Провідним у промисловості Львівщини є виробництво харчових продуктів, хоча його питома вага в загальнопромисловому виробництві останніми роками дещо зменшилася (з 27,8% у 2001 році до 23% у 2008 році) через незадовільний стан власної сировинної бази. Залишається низькою питома вага машинобудування (11,4%), причому з 2005 року простежується тенденція до скорочення його питомої ваги в структурі реалізованої продукції промисловості області.

Типово, що більшість укладених партнерських угод зосереджується в обласному центрі – майже 40% обсягу промисловості сконцентровано саме в обласному центрі, ще 13% у місті Дрогобичі.

Висновки. Після 2000 року економіка Львівщини набула сталого розвитку. Валова додана вартість, яка характеризує економічний розвиток регіону, упродовж 2001–2007 років зросла на 66%, проте за останній рік через негативний вплив кризових явищ темп зростання суттєво уповільнився. У структурі валової доданої вартості області переважає промисловість, яка у 2007 році займала 23,2%, її питома вага за останні шість років зросла на 2,2 відсоткового пункта, що свідчить про задовільну договірну дисципліну між підприємствами промисловості [9].

Львівська область за обсягом валового регіонального продукту та валової доданої вартості на одну особу є регіоном середнього розвитку в Україні (у 2000–2007 роках – 11–16 місця). Незважаючи на погіршення ситуації в промисловому секторі у 2008 році, рівень виробництва 2000 року перевищено у 2,3 рази. Приріст забезпечено в усіх основних видах діяльності. Найвищим він був на підприємствах з оброблення деревини та виробництва виробів із неї. Структура промисловості області характеризується невисокою питомою вагою продукції кінцевого споживання. Саме тому важливу роль відіграють партнерські відносини між підприємствами у сфері проміжного споживання. У 2008 році в обсязі реалізованої продукції добувної й переробної промисловості більше половини займала сировинна продукція. На інвестиційну продукцію припало лише 12%; на товари широкого й тривалого використання – 32% [9]. Доволі невтішним є показник реалізації промислової продукції на одну особу населення в області – удвічі менше, ніж в Україні, за даним показником Львівщина посідає 17 місце серед 27 регіонів. Отже, аналіз виробництва

та реалізації промислової продукції у Львівській області свідчить про наявність низки проблем, які можуть бути успішно вирішені при належному виконанні партнерських зобов'язань підприємств одних перед одними. Укладення вигідних угод про співпрацю, налагодження динамічного постачання сировинної продукції та дотримання платіжної дисципліни, формування сприятливого середовища для інвестицій у промисловий сектор, ріст виробництва продуктів кінцевого споживання – сприятиме піднесенню економіки Львівщини, а відтак і України. А з метою інтенсивного розвитку партнерських відносин між підприємствами України, необхідно забезпечити максимальне сприяння, з боку державних органів влади, створенню різного роду господарських товариств – акціонерних, холдингових компаній і фінансово-промислових груп.

Перспективи подальших досліджень – аналіз ділового партнерства підприємств за різними видами економічної діяльності з метою надання рекомендацій для максимізації ефекту співробітництва.

1. Балашов С. В. Равноправное сотрудничество и тупики зависимости : монография / С. В. Балашов, П. Л. Седов. – М. : Мысль, 1986. – 203 с.
2. Гетьман В. Г. Приватизация и проблемы учета на Украине / В. Г. Гетьман // Бухгалтерский учет. – 1993. – № 4. – С. 23–26.
3. Майданчик Б. И. Анализ и обоснование хозяйственных решений / Б. И. Майданчик, М. Г. Карпунин, Я. Г. Любинецкий. – М. : Финансы и статистика, 1991. – 136 с.
4. Носкова И. Я. Трудное партнерство соперников / И. Я. Носкова. – М. : Политиздат, 1981. – 126 с.
5. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер ; пер. с англ. под ред. В. Д. Щетинина. – М. : Международные отношения, 1993. – 896 с.
6. Про соціально-економічне становище України за 2008 рік / [за ред. О. Г. Осауленко] / Державний комітет статистики України. – К., 2009. – 83 с. (Вих. № 13/1–14/1).
7. Райзберг Б. А. К рынку через поиски и сомнения / Б. А. Райзберг // Новое в жизни, науке, технике. Экономика. – М. : Знание, 1991. – № 4. – С. 64.
8. Стратегія розвитку Львівської області до 2015 року : моніторинг, показники оцінки, методологічні пояснення / [за ред. С. Матковського, Е. Боньчак-Кухарчик] / Головне управління статистики у Львівській області. – 2006. – 149 с.
9. Стратегія розвитку Львівської області до 2015 року : економіка, суспільство, середовище. Моніторинг за 2008 рік / [заг. кер. В. П'ятак ; наук. ред. С. Матковський] ; Головне управління статистики у Львівській області. – 2009. – Вип. 8. – 290 с.

Рецензенти:

Крупка М.І. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту Львівського національного університету ім. І.Франка;

Ковалюк О.М. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку і аудиту економічного факультету Львівського національного університету ім. І.Франка.

УДК 658.011.3
ББК 621(477.44)

Фесюк М.О.

**СТРАТЕГІЯ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ
МАШИНОБУДУВАННЯ ВІННИЧЧИНИ**

Вінницький державний педагогічний
університет ім. М.Коцюбинського,
21100, м. Вінниця,
вул. Острозького, 32,
тел.: 0432357041,
e-mail: marija-fesjuk@rambler.ru

Анотація. Проаналізовано стан машинобудівних підприємств Вінниччини, розкрито сутність категорій “стратегія”, “ризик-менеджмент”, “стратегія ризик-менеджменту”. Запропоновано стратегічні кроки ризик-менеджменту.

Ключові слова: стратегія, ризик, ризик-менеджмент, машинобудівна галузь, стратегічні кроки.

Annotation. The state of machine-building enterprises of Vinnitsya region is analyzed, essence of categories is exposed “strategy”, “risk-management”, “strategy of risk management”. Classification of risks of machine-building enterprises and strategic steps of risk management is offered.

Key words: strategy, risk, risk-management, machine-building industry, strategic steps.

Вступ. Машинобудування є однією з провідних ланок важкої промисловості. Створюючи найбільш активну частину основних виробничих фондів (знаряддя праці), машинобудівна промисловість істотно впливає на темпи й напрями науково-технічного прогресу в різних галузях народного господарства, зростання продуктивності праці, інші економічні показники, які визначають ефективність розвитку суспільного виробництва. Серед промислових підприємств Вінницької області частка машинобудівних підприємств займає майже 20%. Аналіз підсумків роботи машинобудівних підприємств області за 2008 р. і вісім місяців 2009 р. свідчить про суттєвий вплив кризових явищ на цей вид економічної діяльності. Так, на кінець 2008 р. темп росту у виробництві продукції машинобудування не досяг рівня попереднього року на 6,3%. За січень–серпень поточного року темп росту у виробництві продукції машинобудування склав 45,5% до відповідного періоду минулого року. Протягом восьми місяців 2009 року спостерігалось зменшення обсягів у виробництві насосів відцентрових для перекачування рідин інших і підйомників рідин на 2,3%, насосів об'ємних ротаційних – на 51,3%, двигунів і силових установок гідравлічних та пневматичних лінійної дії – на 68,1%, двигунів і силових установок гідравлічних і пневматичних інших – на 83,8%. У виробництві сільськогосподарської техніки зменшився випуск борін дискових на 47,7%, розпушувачів і культиваторів – на 69,5%, машин для внесення добрив – на 90,4%. У виробництві електричних машин й апаратури зменшився випуск апаратури електричної низьковольтної на 28,4%, приладів електричних охоронної та пожежної сигналізації – на 83,7%. Проти січня–серпня 2008 року на підприємствах з виробництва контрольно-виміральної апаратури зменшився випуск газомірів на 6,8%, приладів для вимірювання фізичних і хімічних величин – на 77,3% [1]. Негативні чинники, які відбуваються в економічному просторі країни, суттєво вплинули на фінансово-господарські показники машинобудівних підприємств області в поточному році. Так, за січень–липень 2009 р. фінансовим результатом від звичайної діяльності до оподаткування в машинобудуванні став збиток на суму 21 млн грн, а частка збитково працюючих підприємств склала 45%. Підприємства галузі за перше півріччя поточного року спрацювали з рівнем збитковості операційної діяльності 3,7%, тоді як середньообласний показник рентабельності операційної діяльності був позитивний і становив 2,3% [1]. Машинобудівна галузь посилює свою присутність у зоні підвищеного ризику. Джерело цього криється, як не дивно, не в проблемах самого ринку чи його переоцінці, а в загальному спаді на суміжних ринках, що були споживачами продукції машинобудування й сьогодні страждають від фінансової кризи. Сфери будівництва, металургії та видобутку корисних копалин змушені відмовлятися від модернізації устаткування чи розвитку виробництва, що позбавляє машинобудування яких-небудь замовлень на свою продукцію. З огляду на високу вартість продукції, низький рівень адаптації, найчастіше чітку спеціалізацію виробництва, перелаштуватися підприємствам на випуск нової продукції буде дуже складно, через що ризики інвестицій у цей сегмент істотно зростають. Більш упевнено будуть почувати себе підприємства, що мають у своєму портфелі широкий спектр різнопланової продукції.

Отже, основними проблемами в галузі машинобудування є:

- недостатня платоспроможність споживачів продукції;
- недосконалість механізму середньо- та довгострокового кредитування виробників і споживачів продукції й високі ставки кредитування;
- недостатня ефективність механізму часткової компенсації вартості складної техніки та фінансового лізингу;
- нерозвинутість інфраструктури ринку (відсутність реального моніторингу, дистрибуторської системи, фірмового технічного обслуговування);
- невідповідність галузі та структурування підприємств умовам вільної конкуренції на внутрішньому й зовнішньому ринках, насамперед щодо здатності швидко створювати й освоювати серійне виробництво конкурентоспроможної продукції;
- застарілість основних фондів, низький їх технічний рівень, відсутність обладнання, придатного до переналагодження без значних витрат для провадження ресурсозберігаючих технологій;
- низький кадровий потенціал;
- відсутність дієвої стратегії ризик-менеджменту.

Важливим напрямом підвищення ефективності менеджменту на вітчизняних підприємствах має бути орієнтація їх на масштабні цілі, досягнення яких потребує створення відповідної стратегії ризик-менеджменту, що зумовлює актуальність цього дослідження. Проблеми стратегічного планування та ризик-менеджменту в системі стратегічного планування висвітлювались у працях вітчизняних і зарубіжних науковців. Варто відзначити наукові роботи О.Є.Кузьміна, О.Г.Мельник, Н.Ю.Подольчака, А.П.Мищенко, В.Д.Немцова, А.Чандлера, І.Ансоффа, В.М.Гранатурова, Е.А.Уткіна, В.В.Черкасова, Е.О.Човушян, О.Л.Устенко, Н.А.Рихтікової, В.А.Абчук, Н.І.Машиної, та інших авторів. Особлива увага в публікаціях за цією тематикою відводиться питанням поняття стратегії та її видам, сутності стратегічного планування [2–6; 19]; принципам ризик-менеджменту [7–15]; видам стратегій ризик-менеджменту [12; 17; 19]. Однак на сьогоднішній день питання стратегії ризик-менеджменту в машинобудуванні недостатньо висвітлені в науковій літературі, що обґрунтовує необхідність подальших наукових досліджень у цій галузі.

Постановка завдання. Метою статті є дослідити й уточнити понятійний апарат таких категорій, як стратегія, ризик-менеджмент, стратегія ризик-менеджменту, розробити стратегічні кроки ризик-менеджменту для машинобудівних підприємств.

Результати. Організаційно-управлінська концепція стратегії пов'язана з конкурентними діями, заходами та методами здійснення стратегічної діяльності на підприємстві. Існують різні погляди щодо визначення стратегії. На думку класика стратегічного планування А.Чандлера [2], стратегія це – “визначення основних довгострокових цілей та задач підприємства, прийняття курсу дій і розподілу ресурсів, необхідних для виконання поставлених цілей”. З одного боку, у цьому визначенні таке тлумачення “стратегії” опирається на традиційний підхід до її визначення як особливого методу розподілу ресурсів між поточними й майбутніми видами діяльності. А.Чандлер зазначає, що “стратегічна альтернатива має будуватися порівнянням можливостей і ресурсів корпорацій з урахуванням прийнятого рівня ризику” [2]. З іншого боку, у цьому визначенні основний акцент робиться саме на досягнення цілей. До такого підходу характерне визначення: “стратегія – це загальний, усебічний план досягнення цілей” [3]. Ототожнення стратегії й плану впливає з теорії ігор, де стратегія – це план дій у конкретній ситуації, що залежить від вчинків опонента. А.Томпсон [4] поєднує планові засади стратегії з поведінковими аспектами організації і, на його думку, стратегія – це специфічний управлінський план дій, спрямованих на досягнення встановлених цілей. Вона визначає, як організація функціонуватиме та

розвиватиметься, а також яких підприємницьких, конкурентних і функціональних заходів і дій буде вжито для того, щоб організація досягла бажаного стану. У праці “Стратегічне управління” І.Ансоффа наводиться таке трактування стратегії: “За своєю сутністю стратегія є переліком правил для прийняття рішень, якими організація користується у своїй діяльності” [5]. Огляд публікацій свідчить про те, що немає загально прийнятого й узгодженого визначення стратегії. Тут доречний вислів Г.Мінцберга: “Кожне визначення додає важливі елементи до нашого розуміння стратегії, спонукаючи нас ставити фундаментальні питання про організації та їхній розвиток узагалі” [6]. На нашу думку, стратегія – це тактичні кроки для підприємства, виконання яких веде до успішного розвитку та результатів.

Управління ризиками (ризик-менеджмент) сьогодні стає все більш необхідним у будь-якому бізнес-середовищі. Поняття “ризик-менеджмент” в українській теорії й практиці господарювання вживається лише в останні роки, тому й загальноприйнятого визначення цього поняття не існує. Але думки деяких авторів сходяться в тому, що поняття “ризик-менеджмент” тотожне поняттю “управління ризиками” (табл. 1).

Таблиця 1

Погляди авторів на поняття “ризик-менеджмент”

Автори	Визначення ризик-менеджменту
Гранатуров В. М. [7, с.29]	- сукупність методів, прийомів і подій, які дозволяють у визначеній мірі прогнозувати появу ризикових подій і застосовувати заходи щодо виключення або зниження негативних наслідків таких подій
Уткін Є. А. [8, с.7]	- система оцінки ризику, управління ризиком і фінансовими відносинами, що виникають у процесі бізнесу
Черкасов В. В. [9, с.104]	- можливість управлінської діяльності використовувати різноманітні підходи, процеси, події, які дозволяють певною мірою прогнозувати настання ризикової події, ситуації і за рахунок управлінської взаємодії досягати зниження ступеня ризику
Човушян Э. О. [10, с. 11]	- сукупність окремих кроків або стадій, що включають розробку загальної філософії управління ризиком на підприємстві, складання положення про управління ризиком, виявлення ризику, аналіз ризику, регулювання рівня ризику й реалізацію фінансових механізмів компенсації збитку при виникненні несприятливих подій
Устенко О. Л. [11, с.43]	- такий процес дії на суб’єкт підприємницької діяльності, при якому забезпечується максимально широкий діапазон обхвату можливих ризиків, їх розумне (обґрунтоване) ухвалення й зведення ступеня їх впливу на нього до мінімально можливих меж, а також розробка стратегії поведінки даного суб’єкта в разі реалізації конкретних видів ризиків

Недоліком наведених визначень є те, що всі вони окремо не дають вичерпного знання про суть й основне призначення ризик-менеджменту на підприємстві, або доповнюють одне одного. Ми погоджуємося з авторами [7–11], що ризик-менеджмент – це управління ризиками й можемо запропонувати таке тлумачення поняття ризик-менеджменту: це – ефективна система управління ризиками, що включає в себе їх ідентифікацію, якісний і кількісний аналізи ризиків, застосування методів мінімізації ризиків або розробку попереджувальних заходів на майбутнє.

Не існує єдино прийнятого визначення стратегії ризик-менеджменту. Наприклад, Н.А.Рихтікова [12, с.162] виділяє інтеграційну стратегію ризик-менеджменту – сукуп-

ність рішень, що визначають інтеграційні функціонально-управлінські взаємодії структурних підрозділів підприємства (організації), а також його взаємини з іншими підприємствами, спрямовані на управління ризиками. Деякі автори спільно схилиються до такого визначення: під стратегією ризик-менеджменту розуміється політика підприємства, яка спрямована на подолання ризику, основні перспективи й напрями її діяльності орієнтовані на визначення мети. Такими цілями можуть бути [13, с.184; 14; 15]:

- найбільш можливий результат операції (максимальний виграш);
- забезпечення мінімальних збитків і мінімально можливого ризику;
- забезпечення мінімально можливих відхилень результатів від імовірних середніх значень;
- досягнення раціонального поєднання можливого виграшу й ризику.

На нашу думку, стратегія ризик-менеджменту – це тактичні кроки управління ризиком на підприємстві на всіх рівнях і в різних ланках підприємства. Для чіткого формулювання стратегії підприємства проводять аналіз внутрішнього й зовнішнього середовищ. Від глибини та якості проведеного аналізу залежать виявлення проблем і знаходження резервів для розвитку. Стратегія повинна бути розроблена достатньо гнучко, щоб при необхідності можна було здійснити модифікацію й переорієнтування підприємства. Загальну стратегію варто розглядати як програму, що спрямовує діяльність фірми протягом тривалого часу, зважаючи на те, що конфліктна й постійно ділова та соціальна обстановка робить коригування неминучими.

При формуванні стратегії ризик-менеджменту на підприємстві необхідне створення відділу ризик-менеджменту на чолі з ОПР (особа, що приймає рішення), яка повинна розробити стратегічний план і методи управління ризиком, урахувавши особливості організаційної структури підприємства. Успішне функціонування підприємства буде залежати від ефективної роботи цього відділу, від уміння швидкої ідентифікації ризиків і завчасно застосованих методів подолання цих ризиків. Особливо необхідне забезпечення підприємства висококваліфікованими фахівцями, які б могли забезпечити безпеку й стабільність підприємству, застосовуючи нестандартні методи боротьби з ризиком. Отже, запропонуємо стратегію ризик-менеджменту підприємств машинобудування, яка буде складатися з таких кроків:

1. Ідентифікації ризиків: а) визначається перелік можливих несистематичних ризиків підприємства, пов'язаних з окремими операціями в кожній із сфер господарської діяльності підприємства, включаючи матеріально-технічне постачання й збут продукції; б) визначається перелік систематичних ризиків, пов'язаних з виробничою й зовнішньоекономічною діяльністю підприємства в цілому; в) формується загальний портфель усіх можливих ризиків підприємства, які підлягають подальшій оцінці за ступенем імовірності їх виникнення та розміру можливих фінансових утрат.
2. Розробки стратегічного плану й методів управління ризиками машинобудування.
3. Розробки керівництвом стандартів, методів і процедур для притаманних видів ризиків.
4. Забезпечення реалізації контролю над дотриманням установлених лімітів ризику.
5. Забезпечення негайного інформування про факти недотримання цих лімітів.
6. Забезпечення проведення внутрішніми аудиторами аналізу й оцінки адекватності методів контролю та дотримання лімітів і процедур.
7. Розробки й застосовування системи управлінської звітності, яка адекватно відображає ризики.
8. Якісного й кількісного аналізів ризиків.
9. Застосування методів мінімізації ризиків або формування попереджувальних заходів мінімізації ризиків на майбутнє.

10. Специфічні особливості сучасного ринку змушують ризик-менеджерів займатися постійним пошуком і збором інформації для того, щоб вчасно управляти ризиком. Запропоновані стратегічні кроки можуть змінюватися відповідно до змін як внутрішнього, так і зовнішнього середовища підприємства. Стратегія ризик-менеджменту є ефективним інструментом для вищого керівництва, фактором стабілізації відносин в організації, дає змогу налагодити ефективну мотивацію, контроль, облік та аналіз, виступаючи як стандарт, котрий визначає успішний розвиток і результати підприємства.

Висновки. Таким чином, на основі аналізу опрацьованого матеріалу сформульовані такі трактування категорії “стратегія” – це тактичні кроки для підприємства, виконання яких веде до успішного розвитку та результатів, “ризик-менеджмент” – ефективна система управління ризиками, що включає в себе їх ідентифікацію, якісний і кількісний аналіз ризиків, застосування методів мінімізації ризиків або розробку попереджувальних заходів на майбутнє, “стратегія ризик-менеджменту” – тактичні кроки управління ризиком на підприємстві на всіх рівнях і в різних ланках підприємства.

В основі ризик-менеджменту лежать цілеспрямований пошук і організація роботи із зниження ступеня ризику, мистецтво одержання й збільшення доходу в невизначеній господарській ситуації. Під стратегією управління розуміються напрям і спосіб використання засобів для досягнення поставленої мети. Цьому способу відповідає певний набір правил та обмежень для ухвалення рішення. Стратегія дозволяє сконцентрувати зусилля на варіантах рішення, що не суперечать прийнятій стратегії, відкинувши всі інші варіанти. Після досягнення поставленої мети стратегія як напрям і засіб її досягнення припиняє своє існування. Нові цілі ставлять завдання розробки нової стратегії.

Ризик виникає на будь-якому етапі життєвого циклу машинобудівної діяльності, тому стратегія ризик-менеджменту є невід’ємною та однією з найбільш значимих частин загального менеджменту, яка відповідає за безпеку й процвітання бізнесу. Завдання стратегії полягає не в уникненні ризику взагалі, а саме в передбаченні, попередженні, оцінці та зведенні його до мінімуму. Сьогодні ризик-менеджмент є центральною частиною стратегічного управління, але в сучасній літературі не знайти комплексної стратегії ризик-менеджменту, що й зумовлює подальші дослідження в цьому напрямі.

1. <http://www.vous.vin.ua/express/2009/09.htm>.
2. Chandler A. D. *Strategy and Structure* Cambridge(MASS) / A. D. Chandler . – 1962.
3. Мескон М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М. : Дело, 1992. – 400 с.
4. Thompson A. A., Strickland A. J. III. *Strategic Management: Concept and Cases*. 1987 4-th ed. University of Alabama, Bussiness Publication Inc., Plano, Texas.
5. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / Эдвард Дж. Макдоннелл (при содействии) С. Жильцов (пер. с англ.). – С. Пб. : Питер, 1999. – 416 с.
6. Minzberg H. The Strategy Concept II: Aother Look at Why Organizations Need Strategies / H. Minzberg // *California Managment Rev.* – 1987.
7. Гранатуров В. М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения / В. М. Гранатуров. – М. : Изд-во “Дело и сервис”, 1999. – 112 с.
8. Уткин Е. А. Риск-менеджмент : учебник для вузов / Е. А. Уткин. – М. : Ассоц. авт. и издат. “ТАНДЕМ” ; Изд-во Экмос, 1998. – 288 с.
9. Черкасов В. В. Проблемы риска в управленческой деятельности : монография / В. В. Черкасов. – М. : Рефл-бук; К. : Ваклер, 1999. – 288 с.
10. Човушян Э. О. Управление риском и устойчивое развитие / Э. О. Човушян. – М. : Изд-во РЭА им. Г. В. Плеханова, 1999. – 528 с.
11. Устенко О. Л. Теория экономического риска : монография / О. Л. Устенко. – К. : МАУП, 1997. – 164 с.
12. Рыхтикова Н. А. Анализ и управление рисками организации : учебное пособие для студ. вузов / Н. А. Рыхтикова. – М. : Форум, Инфра-М, 2008. – 240 с.

13. Абчук В. А. Ризики в бизнесе, менеджменте, маркетинге / В. А. Абчук. – С. Пб. : Изд-во Михайлова В. А., 2006. – 480 с.
14. Грачева М. В. Анализ проектных рисков / М. В. Грачева. – М. : ЗАО “Финстатинформ”, 1999. – 216 с.
15. Машина Н. І. Економічний ризик і методи його вимірювання / Н. І. Машина. – К. : Центр навчальної літератури, 2003. – 188 с.
16. Ілляшенко С. М. Економічний ризик : навчальний посібник / С. М. Ілляшенко. – 2-ге вид., доповн. та перероб. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 220 с. – (Проблеми аналізу).
17. Чернова Г. В. Управление рисками : учебное пособие для студ. вузов / Г. В. Чернова, А. А. Кудрявцев. – М. : Проспект, 2008. – 160 с.
18. Гранатуров В. М. Ризики підприємницької діяльності: проблеми аналізу / В. М. Гранатуров, О. Б. Шевчук. – К. : Зв’язок, 2000. – 152 с.
19. Подольчак Н. Ю. Стратегічний менеджмент / Н. Ю. Подольчак. – Львів : Вид-во Національного університету “Львівська політехніка”, 2006. – 224 с.

УДК 351.7

ББК 67.99(4УКР)116.3

Франчук В.І.

РОЛЬ ДЕРЖАВИ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ АКЦІОНЕРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Львівський державний
університет внутрішніх справ,
Міністерство внутрішніх справ України,
70007, м. Львів,
вул. Городоцька, 26,
тел.: 0322740237, 2586325,
факс: 0322332434

Анотація. У статті досліджуються вплив держави та її видові функції, через які забезпечується економічна безпека підприємництва, у тому числі акціонерних товариств.

Ключові слова: акціонерне товариство, економічна безпека акціонерного товариства, система економічної безпеки акціонерного товариства, видові функції держави у сфері забезпечення економічної безпеки підприємництва.

Annotation. In the article probed influence of the state and it specific functions which economic security of enterprise is provided through, in a that number joint-stock companies.

Key words: a joint-stock company, economic security of joint-stock company, system of economic security of joint-stock company, specific functions of the state, is in the field of providing of economic security of enterprise.

Вступ. Держава в широкому розумінні є тим зовнішнім середовищем, у якому функціонує підприємство. Варто зауважити, що зовнішнє середовище характеризується швидкою, часто різновекторною та суперечливою змінюваністю. На думку Є.В.Швець, нестійкість середовища призводить до дестабілізації економіки підприємства і є сигналом переходу від безпечного стану до небезпечного [17, с.189].

Порушує нестійкість середовища, у якому функціонують акціонерні підприємства, значна кількість загроз, різних за характером, масштабністю, наслідками та спрямованістю.

В Україні лише в останні роки на вищому рівні ієрархії державного управління почали розглядатися питання економічної безпеки підприємництва. Роль держави в цьому процесі надзвичайно важлива в умовах ринкової економіки, для якої харак-

терними є розподільчий тип трансформації власності, зміна форм і суб'єктів управління суспільно-економічними процесами, виникнення конфлікту інтересів суспільно-політичних груп і т. ін. [4, с.129].

Недостатня увага держави до згаданого питання призвела до того, що в рейтингу конкурентоспроможності країн світу-2009, підготовленому Швейцарським Міжнародним інститутом розвитку менеджменту, Україна опинилася на передостанній 57 сходинці [13].

Наявність проблем у сфері забезпечення економічної безпеки акціонерних товариств зумовлює необхідність наукових досліджень і, у першу чергу, про роль держави в цьому процесі. Розробці цієї проблеми присвячено ряд наукових досліджень [4; 7; 9; 11; 15].

Значний внесок в окремі аспекти розробки механізмів управління економічною безпекою зробили такі українські та російські дослідники, як: В.І.Мунтян, В.М.Геєць, М.Г.Чумаченко, Л.І.Абалкін, В.В.Іноземцев та інші. Але динамічні зміни, що відбуваються в зовнішньому середовищі акціонерних товариств, вимагають поглиблених наукових досліджень щодо ролі держави в забезпеченні їх економічної безпеки. Особливо є потреба в науковому обґрунтуванні основних її функцій, через які забезпечується економічна безпека акціонерних підприємств, що актуально як для науки, так і практики.

Постановка завдання. З урахуванням визначеної вище наукової проблеми метою статті є вивчення й виокремлення основних видових функцій держави у сфері забезпечення економічної безпеки акціонерних підприємств і встановлення тенденції впливу держави на ці процеси.

Результати. Економіка й безпека – категорії не лише взаємозумовлені, а й нерозривні. За своєю суттю вони являють дві грані одного й того ж процесу, який відображається категорією існування.

Безперечно, і виробництво, і процес відтворення матеріальних благ ускладнюються або взагалі неможливі в умовах несприятливого, негативного впливу, тобто без принципової безпеки – властивості системи уникати, ухилитися від цього впливу, спроможності захиститися від джерела небезпеки або мінімізувати її наслідки [16, с.53].

Роль держави в забезпеченні безпеки підприємств акціонерної форми власності зумовлена її участю в акціонерному капіталі.

На 1 січня 2009 р. у Реєстрі корпоративних прав держави обліковувалося 811 господарських товариств, у статутному капіталі яких є державна частка. Держава в особі уряду, Фонду держмайна, міністерств та інших центральних і місцевих органів виконавчої влади здійснювала управління корпоративними правами держави в 698 відкритих і закритих акціонерних товариствах та 30 національних акціонерних компаніях і державних холдингових компаніях (НАК і ДХК), створених спеціальними рішеннями Президента й уряду країни.

Із загальної кількості господарських товариств з державними частками 103 засновано міністерствами в процесі корпоратизації державних підприємств, 49 господарських товариств мають стратегічне значення для економіки та безпеки держави, з них 30 – з контрольними держпакетами.

Частка власності держави в статутному капіталі всіх господарських товариств за номінальною вартістю пакетів акцій на 1 січня 2009 р. дорівнювала 34,19 млрд грн. З них НАК і ДХК мали 20,7 млрд грн (60,5% від загальної вартості), інші господарські товариства – 10,98 млрд грн (32,1%). Номінальна вартість державної частки акціонерних товариств, заснованих міністерствами в процесі корпоратизації державних підприємств, становила 2,51 млрд грн (7,4%).

Фонд держмайна здійснював управління 691 об'єктом з корпоративними правами держави (85% загальної кількості), з них 209 об'єктів з контрольними держпакетами.

У свою чергу, органи виконавчої влади та інші органи управління мали корпоративні права в 120 господарських товариствах (15% загальної кількості) [10].

Безпека держави та підприємства взаємозумовлені: посилення рівня загроз на загальнодержавному рівні означатиме посилення небезпеки на рівні підприємства, і навпаки. У свою чергу, підвищення рівня безпеки підприємства зміцнюватиме й національну безпеку, зокрема її економічну складову.

Держава здійснює регулювання всього комплексу відносин, забезпечуючи необхідні умови для узгодження інтересів держави, регіону, фірми й особи. Економічна безпека підприємництва є структурною характеристикою проблем взаємоузгодженості державного регулювання та інтересів суб'єктів підприємницької діяльності й суспільства, оцінкою структурної збалансованості розвитку економіки [9, с.98]. І.І.Бондаренко вважає, що в ринкових умовах держава повинна виступати координатором і регулятором розвитку ринку [2, с.7]. При цьому найважливішою умовою його розвитку є правове забезпечення економічної безпеки його учасників.

Визначальна роль держави в цьому контексті зумовлена, зокрема, наявністю в її органів державно-владних повноважень, головні з яких закріплено Конституцією України, що наділяють їх правом видавати юридичні акти, які є обов'язковими для виконання іншими суб'єктами права, у тому числі підприємствами, установами й організаціями (перш за все це стосується законів України, указів Президента України, постанов Кабінету Міністрів). Ще однією ознакою таких повноважень є їх примусовий характер, і це відрізняє державні органи від інших політичних і громадських інститутів. У цьому контексті роль держави нерозривно пов'язана з однією з найважливіших її функцій, якою є правове регулювання – розробка законодавства та забезпечення (контроль) його виконання.

Методи й засоби регулювання, що використовуються державою, можуть із часом змінюватись, однак за нею залишатимуться такі основні *функції*, як *захист прав власності, забезпечення вільного підприємництва, стимулювання ділової активності, боротьба з монополістичними тенденціями, забезпечення законності та правопорядку в господарській сфері, регулюванні грошового обігу, зовнішньоекономічній діяльності, забезпечення економічної безпеки країни* [12, с.21]. На нашу думку, це не функції держави, а її завдання, оскільки сформульовані надто загально й комплексно.

На основі проведеного аналізу використання методів та інструментів державного регулювання економіки в Україні вітчизняні дослідники наголошують на сумнівності економічного ефекту від їх застосування [3, с.79–80; 5, с.81–82]. Часто вони використовуються для злочинного збагачення окремими представниками владних і підприємницьких структур, про що свідчить, зокрема, прийняття лобістських законів, надання податкових привілеїв окремим підприємствам чи промисловим групам, приватизаційні та реприватизаційні процеси тощо. Усе це порушує принципи добросовісної конкуренції, а також гарантовану Конституцією України рівність усіх суб'єктів права власності перед законом, принцип захисту прав усіх суб'єктів права власності й господарювання та соціальної спрямованості економіки, як передбачено ст.13 Основного Закону.

Таким чином, держава своєю діяльністю може не тільки закладати підвалини для розвитку підприємництва та забезпечення його захисту, а й створювати умови для різного роду зловживань. Серед економічних правопорушень питому вагу становлять ті, які скоюються під час створення або діяльності акціонерних товариств [14, с.233]. До них належать такі, що пов'язані із шахрайством, розкраданням майна, порушенням порядку виплат дивідендів, порушенням законодавчих вимог щодо надання інформації, а також випуску цінних паперів, використання коливань їх вартості для збагачення тощо.

Визначальна роль держави як ніколи виявляється в кризові періоди. Світовий досвід свідчить про підвищення ролі держави у функціонуванні національної економіки країн, особливо в період подолання кризових явищ. В умовах світової кризи 2008–2009 рр., на подолання причин і наслідків якої знадобиться не один рік, роль держави, механізмів державного регулювання економіки очевидно буде посилюватись. Це може

мати як позитивні, так і негативні наслідки для безпеки підприємств, які сьогодні не в змозі боротися з кризовими проявами без втручання та допомоги держави. Водночас підвищення ролі державного регулювання економіки може сприяти й підвищенню загроз безпеці підприємства, наприклад зростання рівня корупції. З іншого боку, на фоні загострення економічної ситуації в державі буде ускладнюватись і кримінальна ситуація. Отже, основне навантаження лягатиме на державні органи, що здійснюють економічну політику, та органи правопорядку.

Т.В.Хайлова характеризує економічну безпеку підприємництва як блок системи державного управління й водночас системи ринку. На її думку, вона виконує не тільки функції забезпечення ефективної роботи своїх підсистем і елементів, формування й підтримки довгострокової конкурентоспроможності підприємців на ринку, але й функції захисту економічних інтересів підприємництва від держави у випадках, коли державна влада неефективно функціонує [15, с.8].

Таким чином, безпека підприємств будь-якої форми власності не може не залежати від держави, її економічної політики, відповідного законодавчого забезпечення, рішень, прийнятих на вищому державному рівні, і власне державних інституцій. Саме держава через відповідні органи створює умови, у яких підприємство створюється, функціонує, розвивається та забезпечує власну безпеку. Крім цього, держава створює й відповідні управлінські структури, що мають найширшу компетенцію та можливості й на цій основі в різний спосіб, використовуючи визначені законом повноваження, сили та засоби, опікуються питаннями економічної безпеки акціонерних підприємств.

У ст. 4 Закону України “Про основи національної безпеки України” [1, с.351] суб’єктами забезпечення національної безпеки визначені: Президент України, Верховна Рада, Кабінет Міністрів, Рада національної безпеки і оборони, міністерства та інші центральні органи виконавчої влади, Національний банк, суди загальної юрисдикції, прокуратура, місцеві державні адміністрації й органи місцевого самоврядування; Збройні сили, Служба безпеки, Служба зовнішньої розвідки, Державна прикордонна служба та інші військові формування, утворені відповідно до законів України, а також громадяни України та їх об’єднання.

Аналіз основних завдань і повноважень державних органів, покликаних забезпечувати розвиток підприємництва та його захист, дозволяє зробити висновок, що в цілому держава здійснює відповідні спеціальні, а точніше, видові функції у сфері економічної безпеки. **Видові функції держави у сфері економічної безпеки** – конкретні функціонально визначені державою види діяльності, спрямовані на протидію загрозам у сфері економіки.

На думку В.А.Предборського, з якою можна цілком погодитися, такими видами діяльності є: ліцензування та реєстрація професійної діяльності, страхування, правозастосування, нагляд, контроль, оперативно-розшукова діяльність (ОРД) та економічна розвідка [8, с.31–38].

Аналіз функцій держави в економічній сфері та їх правового забезпечення дає підстави стверджувати, що, крім указаних вище функцій, спрямованих на забезпечення безпеки акціонерних товариств, держава виконує ще ряд, а саме: *сертифікацію, стандартизацію, патентування, квотування*.

Зрозуміло, що наведені вище функції держави у сфері економічної безпеки підприємництва не є обов’язковим комплексом захисту корпоративних економічних інтересів кожного акціонерного товариства. У першу чергу це залежить від того, якими видами економічної діяльності займається акціонерне підприємство.

При віднесенні тієї чи іншої функції держави до видової функції економічної безпеки держави у сфері підприємництва ми виходили з того, наскільки загальні функції системи економічної безпеки акціонерного товариства можуть бути через них реалізовані. Місце й зв’язок видових функцій держави у сфері економічної безпеки із загальними функціями системи економічної безпеки акціонерного товариства та видових функцій економічної безпеки товариства показано на рис. 1.

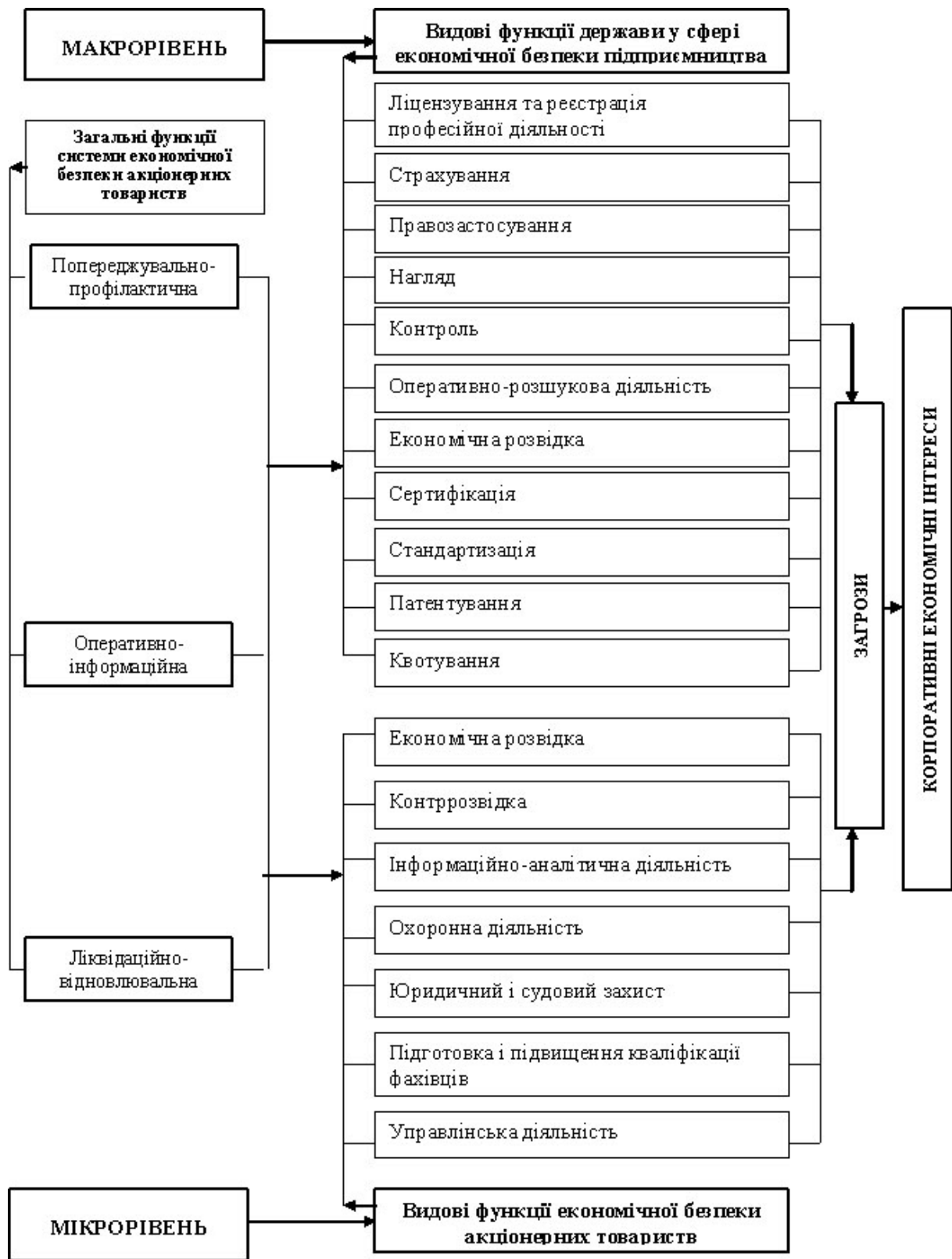


Рис. 1. Структура системи економічної безпеки акціонерних товариств (власна розробка)

Останнім часом популярним механізмом співпраці державних структур з представниками бізнесу та громадськими об'єднаннями стало створення громадських рад, колегій, комісій. Як свідчить аналіз їх завдань і тематики порядку денного, вони стоять набагато ближче до потреб забезпечення безпеки бізнесу. Сьогодні майже при всіх центральних органах виконавчої влади на всіх рівнях створено громадські ради/колегії [6].

Висновки. Таким чином, роль держави в забезпеченні безпеки підприємств акціонерної форми організації зумовлена її участю в акціонерному капіталі; наявністю в її розпорядженні найбільш потужних сил і засобів, які нею й формуються, для забезпечення безпеки підприємств, а також тим, що вона є зовнішнім середовищем функціонування АТ, що визначає засади функціонування та розвитку підприємства, забезпечення його безпеки.

Проведений аналіз показує, що вплив держави на акціонерні підприємства через регулювання економічної діяльності є визначальним в їх розвитку. При цьому він може бути не тільки позитивним, тобто спрямованим на їх розвиток, а й деструктивним. У свою чергу, деструктивне регулювання економіки спричинятиме зростання рівня загроз безпеці підприємств, що може негативно позначитись і на національній безпеці. Посиленню ролі держави в регулюванні економічної діяльності підприємницьких структур сприятимуть й такі об'єктивні чинники, як наявність фінансової кризи, політичної нестабільності тощо.

У зв'язку із цим роль держави в забезпеченні економічної безпеки підприємництва, і в тому числі акціонерних підприємств, суттєво зростає. Участь у цьому процесі держава бере через визначені вище види функції держави у сфері економічної безпеки підприємництва. Покращити якість і ефективність їх здійснення можна, удосконалюючи відповідне нормативно-правове забезпечення та підвищуючи рівень кваліфікації фахівців цих видів діяльності.

Нині від рівня економічної безпеки підприємництва залежить розвиток конкретного суб'єкта господарювання та його привабливість для інвесторів, особливо іноземних. Вирішальну роль у цьому плані відіграє система економічної безпеки акціонерного товариства, до якої входить і державна складова. Формування системи економічної безпеки акціонерного підприємства на двох рівнях – макrorівні й мікрорівні – є новим і перспективним підходом до захисту корпоративних економічних інтересів. У зв'язку із цим і надалі є потреба в наукових дослідженнях.

1. Закон України “Про основи національної безпеки України” : за станом на 14.01.2006 / Верховна Рада України // Відомості Верховної Ради. – 2003. – № 39. – С. 351. – (Бібліотека офіційних видань).
2. Бондаренко И. И. Роль финансового мониторинга в обеспечении экономической безопасности / И. И. Бондаренко. // Экономическая безопасность. – М., 2009. – С. 3–20.
3. Бурдіна О. А. Державне регулювання економіки як фактор економічної безпеки України / О. А. Бурдіна, М. П. Кептене // Шлях України до економічної безпеки : матеріали наук.-практ. конф. (м. Харків, 14 квітня 2006 р.). – Харків, 2006. – 302 с.
4. Васильців Т. Г. Економічна безпека підприємництва України : стратегія та механізми зміцнення : монографія / Т. Г. Васильців. – Львів : Арал, 2008. – 386 с.
5. Галкун М. Ю. Протидія економічній злочинності / М. Ю. Галкун // Шлях України до економічної безпеки : матеріали наук.-практ. конф. (м. Харків, 14 квітня 2006 р.). – Харків, 2006. – 302 с.
6. Громадські ради при органах виконавчої влади / сайт КМУ. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=58339932.
7. Донець Л. І. Діагностика впливу державного регулювання на економічну безпеку підприємницької діяльності / Л. І. Донець // Вісник ДонНУЕТ. Серія “Торгівля і ринок”. – 2006. – С. 134–138.
8. Предборський В. А. Економічна безпека держави : монографія. / В. А. Предборський. – К. : Кондор, 2005. – 391 с.
9. Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні: національна доповідь / [К. О. Ващенко, З. С. Варналій, В. Є. Воротін та ін.]. – К. : Держкомпідприємство, 2008. – 226 с.

10. Рум'янцев С. Управління державними корпоративними правами / Сергій Рум'янцев // Газета "Цінні папери України". – <http://www.corporation.com.ua/library/publication/pub.php?id=266>.
11. Сальников В. Проблемы экономической безопасности / В. Сальников. – Режим доступа : http://www.univermvd.ru/digest/02_01_01finkontr.htm?y=gj.
12. Стеченко Д. М. Державне регулювання економіки : навчальний посібник / Стеченко Д. М. – К. : МАУП, 2000. – 172 с.
13. Україна оказалась "вне конкуренции" / [главред. 20.05.2009. – <http://glavred.info/archive/2009/05/20/101509-13.html>].
14. Федоренко Н. М. Економічні злочини та діяльність акціонерних товариств / Н. М. Федоренко, О. А. Кулінич // Економічна безпека держави : стан, проблеми, напрямки зміцнення : матеріали наук.-практ. конф. (м. Харків, 27 жовтня 2006 р.). – Харків : ХНУВС, 2007. – 278 с.
15. Хайлова Т. В. Формування державного механізму управління економічною безпекою підприємства : автореф. дис. на здобуття наук ступеня канд. наук з держ. упр. : спец. 25.00.02 / Т. В. Хайлова. – Донецьк, 2004. – 20 с.
16. Циганов В. В. Політична безпека і безпечна політика : складові, ознаки, стан, тенденції / В. В. Циганов. – К. : Ніка-Центр, 2006. – 112 с.
17. Швець Є. В. Формування стратегічного потенціалу підприємства як запорука його економічної безпеки / Є. В. Швець // Шлях України до економічної безпеки : матеріали наук.-практ. конф. (м. Харків, 14 квітня 2006 р.). – Харків, 2006. – 302 с.

Рецензенти:

Васильчик С.В. – доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри фінансово-економічної безпеки Львівського державного університету внутрішніх справ;

Гарасим П.М. – доктор економічних наук, доцент, професор, декан обліково-економічного факультету Львівської державної фінансової академії;

Тринько Р.І. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту ЛьвДУВС.

УДК 339.187.44

ББК 65.27

Череп А.В.

ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ФРАНЧАЙЗИНГОВОЇ МЕРЕЖІ

Запорізький національний університет,
Міністерство освіти і науки України,
кафедра фінансів і кредиту,
69063, м. Запоріжжя,
просп. Леніна, 74,
тел.: 0617641907,
e-mail: www.znu.edu.ua

Анотація. У статті "Проблеми забезпечення ефективної діяльності та розвитку франчайзингової мережі" розглянуто проблеми забезпечення розвитку створюваної франчайзингової мережі, аналізу й оцінки ефективності діяльності підприємств франчайзингової мережі. Досліджено доходи та витрати франчайзингових підприємств. Розглянуті найважливіші аспекти укладання франчайзингових угод і дані практичні рекомендації щодо забезпечення ефективного розвитку франчайзингових мереж. Запропоновано порядок проведення фінансового аналізу при створенні франчайзингової мережі та розробці системи франчайзингових платежів.

Ключові слова: франчайзинг, франчайзер, франчайзі, роялті, бізнес, франчайзингова угода, репутація, торгова марка.

Annotation. In his article "Ensuring the effective operation and development of franchise network" the author highlights problems of franchise system development, analyzes and evaluates the efficiency of enterprises franchise network. The author researches income

and expenditure of franchise businesses. Considered the most important aspects of the conclusion of franchise agreements, and give practical recommendations for ensuring the effective development of franchise networks. The method of conducting a financial analysis to establish franchise network and develop a system of franchise was proposed.

Key words: franchising, franchisor, franchisee, royalties, business, franchise agreement, reputation, brand.

Вступ. Сьогодні в країнах з розвинутою ринковою економікою постійно збільшується продаж товарів і послуг на умовах франчайзингу, тобто шляхом надання на договірній основі (на умовах франшизи) певних привілеїв і пільг. Ця форма організації продажу товарів і надання послуг стає розповсюдженим явищем у багатьох країнах світу, головним чином у США й Великобританії. За даними експертів Всесвітньої організації інтелектуальної власності, у США товарообіг на умовах франчайзингу склав понад третину всієї роздрібною торгівлі в доларовому еквіваленті. В Австралії понад 90% загальної торгівлі на підприємствах швидкого обслуговування здійснюється на умовах франшизи. Є офіційні повідомлення про те, що франшиза використовується вже більш ніж у 70-ти країнах. Популярність франчайзингу пояснюється ефективністю й високою стійкістю бізнесу новоутворених підприємств. Так, у США після п'яти років діяльності на ринку виживають лише 23% приватних підприємств, а після 10 років їх залишається тільки 18%, у той час як серед підприємств, що працюють за системою франчайзингу, через п'ять років розпадається лише 8 підприємств із 100, а через 10 років – 10 із 100. Франчайзинг є певним типом організації бізнесу, який передбачає створення широкої мережі однорідних підприємств, що мають єдину торгову марку (товарний знак) і дотримуються однакових умов, стилю, методів і форм продажу товарів або надання послуг, найбільш важливими з яких є однакові вимоги до якості товарів (послуг) і єдині ціни, що встановлюються й регулюються централізовано. Система ринкових відносин типу франчайзингу нині інтенсивно формується також і в Україні.

Однією з основних умов, що визначають бізнес франчайзингу, є відрахування власнику торгової марки [1]. Люди готові платити за користування ім'ям або торговою маркою тільки тому, що вони добре відомі клієнтам і тим самим гарантують ефективний збут продукції чи послуг, а також тому, що з відомою назвою приходить відповідний імідж, до якого долучається бізнесмен-початківець [2].

Франчайзі вирішує купити франчайзинг для того, щоб отримати переваги від уже апробованої концепції, існуючої торговельної марки. Саме за ці переваги франчайзі й буде віддавати частину прибутку [3].

У закордонній практиці не існує законів, які б вимагали, щоб франчайзинг надавався якійсь певній особі. У франчайзера є лише свобода вибору тих франчайзі, які, на його думку, будуть найкраще сприяти посиленню системи франчайзингу. Однак, наприклад, відмова надати франчайзинг кваліфікованому франчайзі в США буде порушенням діючого там антитрестовського законодавства за умови, що відмова – груповий бойкот або змова. На відміну від американського досвіду в умовах формування вітчизняного ринку відсутнє спеціальне законодавство щодо франчайзингу, і ведення справ за цією системою має узгоджуватися із чинним законодавством України. Багато в чому бізнес вестиметься завдяки досвіду бізнесменів, які вміють оцінити ситуацію, людей, які можуть бути можливими партнерами, здатними передбачати різні наслідки прийнятих рішень і підготуватися до них. Одним з головних економічних питань, що постає перед ними, є вартість користування франшизою.

Проблему створення та розвитку франчайзингових мереж досліджено в наукових працях багатьох видатних науковців (П.Рубин, Г.Метьюсон, Р.Хоффман, А.Цират, Д.Стенворт, С.Стинеллі, Р.Розенберг, С.Берлі, А.Скотт, Г.Н.Плотников та інші). Вони

досліджують як правові питання, що пов'язані з розробкою, укладанням, дотриманням і розірванням франчайзингових угод, так і економічні аспекти забезпечення ефективності діяльності франчайзингових мереж.

Постановка завдання. Проблема забезпечення ефективного розвитку франчайзингової мережі в умовах вітчизняної економіки потребує подальшого вивчення, тому що немає чітко виробленої системи оцінки ефективності діяльності майбутньої франчайзингової мережі, розробки системи франчайзингових платежів, визначення їх розміру та порядку стягнення. Потребує розвитку й механізм налагодження франчайзингових відносин між підприємствами-франчайзерами та франчайзі.

Визначити об'єкти та порядок проведення фінансового аналізу, який здійснюється перед створенням франчайзингової мережі. Вибрати оптимальний варіант розрахунку розміру та порядку стягнення франчайзингових платежів. Визначити найважливіші пункти франчайзингової угоди.

Результати. Щоб вирішити ці питання, необхідно провести спочатку попередній фінансовий аналіз потенційного підприємства франчайзі. Цей аналіз повинен показати, що франчайзі буде мати прийнятний прибуток зі своїх вкладень після оплати поточних витрат, боргів і виплат франчайзеру.

Аналіз можливого потенціалу успіху бізнесу на базі франчайзингу буде набагато простішим, якщо існує прототип аналогічної роботи, що ефективно функціонує. Коли такого підприємства немає, то при здійсненні аналізу доведеться робити ряд припущень. Іншими словами, два-три роки реального досвіду роботи прототипу в сто разів цінніші для проведення аналізу, ніж десять сторінок припущень про те, що може зробити франчайзі. Звичайно, відсутність прототипу не виключає аналізу, але він стає більш складним, а його результати – менш надійними.

Фінансовий аналіз повинен ґрунтуватися на знаннях організаційної й технічної специфіки бізнесу в усіх аспектах.

Пропонуємо в аналізі бізнесу потенційного (теоретичного) франчайзі враховувати таке:

- оцінку впливу на можливий прибуток дії різних факторів, пов'язаних зі зміною в архітектурі й інтер'єрі приміщення, його устаткування тощо, тобто з капітальними вкладеннями при утриманні франчайзингової мережі;
- вирішення організаційних питань;
- аналіз існуючих місць, де розташовані підприємства, що запропоновано франчайзі: чи є вони оптимальними на сьогоднішній день.

Для підприємства торгівлі також доведеться вивчити типи товарів і ціни на них. Необхідно провести аналіз персоналу, реклами й витрат на неї, методів роботи існуючих конкурентів; пропонувані розміри виплат, які повинен буде робити франчайзі для підтримки системи франчайзингу в цілому [4].

На заключному етапі пропонуємо зробити розрахунок теоретичного балансу доходів і витрат, ураховуючи в якості витрат витрати, що наведені вище, а також інші, виходячи з реальних умов бізнесу й діяльності франчайзі. Наприклад, при цьому розрахунку потрібно знати заздалегідь, чи буде франчайзі працювати й керувати підприємством сам, чи найматиме менеджера. У разі використання найманого керівника слід ураховувати додатково витрати, пов'язані із цим фактором.

Так само проводяться розрахунки, пов'язані з роботою юриста, бухгалтерії, аудитора.

Проведений аналіз буде краще відображати дійсну віддачу від вкладеного франчайзі капіталу.

Пропонувані розміри виплат, які повинен робити франчайзі для підтримки системи франчайзингу, необхідно зіставити також з можливостями франчайзера створити й розвивати свою систему.

Ми вважаємо, що далі варто переключити увагу фінансового аналізу на франчайзера й здійснити аналіз, який уже було зроблено на попередньому етапі, маючи на увазі підприємства теоретичного франчайзі.

Для цього складаються баланс доходів і витрата для власної системи франчайзингу з метою з'ясування розміру потрібного капіталу.

Принциповий момент такого аналізу – визначення розміру виплат за франчайзинг. Попередня оцінка системи франчайзингу буде, імовірно, уточнена пізніше при підготовці бізнес-плану. Але тому що очікувані результати засновані на припущеному плані, то необхідний “попередній перегляд”, щоб виправдати рішення про франчайзинговий розподіл товарів чи послуг.

Нижченаведений план – це тільки один зі шляхів аналізу первісних капіталовкладень у пропоновану систему франчайзингу. Як і при розрахунку передбачуваних доходів і витрат для франчайзі, провадиться аналогічний розрахунок для франчайзера.

До складу передбачуваних доходів пропонуємо включити:

- плату за франчайзинг (первинний внесок за роботу в системі);
- виплати франчайзі (роялті – регулярні платежі частки прибутку);
- реалізацію товарів (якщо є);
- сплату за оренду (якщо є);
- інші статті доходів (бухгалтерські, комп'ютерні, консалтингові, рекламні та інші послуги, якщо вони надаються за франчайзинговою угодою) [5].

Необхідно оцінити й витрати франчайзера, які включають у себе (приблизний перелік):

- повернення виплат (первісних внесків) за франчайзинг (можливо, будуть непередбачені випадки щодо контрактів на ранніх етапах розвитку системи, коли франчайзі зажадають повернення коштів. За оцінками зарубіжних експертів, 10% від отриманих платежів буде повернено);
- рекламу франчайзингу;
- витрати на підготовку юридичних документів, реєстрації торгової марки.

Аналіз франчайзингу дозволить визначити, через який період часу (днів, місяців, років) буде досягнута точка беззбитковості, самоокупності при різних співвідношеннях проданих франшиз. Тільки після проведення попереднього аналізу передбачуваних доходів і витрат франчайзі й франчайзера може скластися оптимальний розмір плати за франшизу, який поставить у вигідні умови співпраці обидві сторони [6].

Далі необхідно визначити, у якому вигляді встановити плату за франшизу. Призначивши занадто високу ціну, франчайзер ризикує втратити свій бізнес через обмеження або повну відсутність претендентів на місце франчайзі у своєму бізнесі. Установивши занадто низьку ціну, франчайзер не залишає коштів для покриття витрат щодо франчайзингу й у результаті опиниться на порозі неминучого краху в найближчий час. Для України ця ситуація ускладнюється інфляційними процесами в економіці.

Тому ще раз варто нагадати про важливість одержання попередніх оцінок фінансових результатів вірогідних підприємств у системі франчайзер – франчайзі.

Єдиних рецептів, що визначають вид франшизної плати, не існує. Сплата за право продавати продукцію чи послуги може стягуватися з франчайзі у формі вступного внеску або регулярних виплат (роялті), або сполученням цих двох видів. Існують випадки, коли плата за франшизу включає не тільки зазначені вище витрати, але й плату за рекламу, оренду, навчання тощо.

При вирішенні цього питання варто розібратися, які, за економічним характером, витрати необхідно компенсувати отриманням плати за франшизу. Усі витрати за їх роллю в економіці поділяються на:

- капітальні вкладення (будівництво, обладнання, реконструкція підприємства, придбання для нього дорогого інвентарю, транспорту тощо);

- придбання нематеріальних активів (організаційні витрати з відкриття нового підприємства, отримання ліцензії та ін.);
- одноразові виробничі витрати (підписка, реклама, навчання і т. п.);
- поточні виробничі витрати (витрати обігу: заробітна платня з нарахуваннями, знос, поточна оренда за звітний період, витрата матеріалів, оплата послуг тощо);
- одноразові та поточні витрати, що здійснюються за рахунок прибутку, який залишився в розпорядженні підприємства.

Закупівлю первісного устаткування можна оформити як вступний внесок. У вступний внесок можна включити також одноразові витрати. Покриття поточних передбачуваних витрат потрібно спланувати у формі платежів (роялті), рівень яких може переглядатися щорічно. У такий спосіб вступний внесок можна визначити на основі попередніх оцінок. У той самий час потрібно враховувати, що одним із критеріїв у визначенні розміру вступного внеску є конкуренція. Природно, не можна призначити плату за франшизу вищу, ніж інші франчайзери в цій самій галузі беруть як вступний внесок. Не маючи свідчень своєї ефективної роботи, франчайзеру надзвичайно ризиковано встановлювати вступний внесок вищий чи рівний тому, який установлюють фірми з усталеною позитивною репутацією в цій галузі.

Багато франчайзерів-початківців недооцінюють себе в такій грі. Пізніше в міру наростання інтересу та з приходом успіху можна збільшити вступні внески відповідно до попиту. Така стратегія є дуже ефективною й може привести до підвищення цінності франчайзингової пропозиції.

Важливим аспектом успіху франчайзингової пропозиції є термін і спосіб стягнення первинних внесків. Досвід американських фірм свідчить про те, що деякі франчайзери воліють стягувати вступні внески окремо: за навчання, маркетинг, рекламу, вибір місця.

Насправді ж розподіл витрат – гра, яка ставить більше запитань, ніж відповідей. У наших економічних умовах краще виділяти в окремі види платежів орендні зобов'язання з довгостроковою й (або) поточною оренди. Оскільки при укладанні відповідних угод обидві сторони, погодивши вартість об'єктів оренди, її умови й терміни, можуть проаналізувати свої доходи та витрати, таке економічне взаєморозуміння партнерів буде доброю основою франчайзингових відносин.

Франчайзі хочуть і мають право на одержання послуг в обмін на єдиний вступний внесок. Вони не очікують, що їм доведеться сплачувати окремо, наприклад, за маркетинг, консалтинг тощо. Тому, коли франчайзі запевняють, що мають намір надати повну програму щодо забезпечення успіху в бізнесі, а потім призначають окремий внесок за головний компонент – навчання, то це недоречно й сумнівно.

Франчайзі повинні придбати повний пакет прав при оформленні сплати у вигляді єдиного вступного внеску. Як правило, виплати вступного внеску стягуються відразу ж після підписання угоди про франшизу. Однак для залучення великої кількості претендентів деякі франчайзери розділяють виплати на дві частини, наприклад, 50% до, 50% під час навчання.

Деякі франчайзингові угоди залежать від вибору місця й положення підприємства франчайзі, тому додатковий внесок за консультування, наприклад, може бути приєднаний до вступного ліцензійного внеску. У цьому випадку франчайзер активно діє в пошуках локалізації конкретного франчайзі, компенсуючи витрати збільшенням розміру вступного внеску. Така практика стає поширеною у сфері франчайзингу [7].

Який би порядок стягнення внеску не був установлений, франчайзер повинен завжди дотримуватись одного правила: ніколи не дозволяти франчайзі відкривати підприємство доти, доки вступні внески цілком не виплачені. Товарний знак франчайзера – надважлива цінність, яку потрібно охороняти [8].

Надання франчайзі свободи користування франчайзингом зменшує його цінність і може викликати незадоволення інших франчайзі, що дорого заплатили за право користуватися ним. Слід пам'ятати, що після відкриття франчайзі нелегко змусити виплатити цей борг. Франчайзера втратити прибутки та репутацію, у той час як власники франшизи будуть заробляти, використовуючи програму бізнесу франчайзера.

Висновки. Ретельно розроблена франчайзингова угода повинна оберігати франчайзера від усіляких негараздів. Одним з пунктів такої угоди повинен бути пункт про вступний та інші внески. Тут потрібне декларування всіх внесків, що франчайзі виплатить до та протягом роботи в бізнесі з франчайзингу, включаючи вступні ліцензійні внески, періодичні або разові внески за послуги, рекламу, навчання тощо. Більше того, необхідно роз'яснити, як виплачувати внески, чи можуть вони бути поверненими, чи ні. Наприклад, у декларації говориться, що весь вступний внесок у 100 тисяч гривень виплачується франчайзі в такий спосіб: 500 тисяч гривень – при підписанні договору про франшизу, 25 тисяч гривень – за тиждень до початку навчання і 25 тисяч гривень – після закінчення навчання. Угода про франшизу являє собою кінцеву статтю в процесі вступу підприємця у франчайзингову систему. При її укладанні фінансові вимоги будуть визначатися початком у встановленні стартової ціни, графіка платежів, розмірів роялті тощо.

Створення франчайзингової мережі потребує виконання великого обсягу попередньої роботи. Ми вважаємо, що перш за все треба провести фінансовий аналіз підприємства майбутнього франчайзі. Фінансовий аналіз повинен ґрунтуватися на знаннях організаційної й технічної специфіки бізнесу в усіх аспектах. Важливим фактором корисності проведеного аналізу є функціонування підприємства-прототипу майбутнього франчайзі, яке дозволяє отримати достовірну інформацію про його діяльність.

Відсутність такої можливості змушує прогнозувати результати діяльності підприємства франчайзі й значно знижує корисність аналізу. В аналізі бізнесу потенційного (теоретичного) франчайзі повинні бути враховані: оцінка впливу на можливий прибуток дії різних факторів, пов'язаних зі зміною в архітектурі й інтер'єрі приміщення, його устаткування тощо, тобто з капітальними вкладеннями при утриманні франчайзингової мережі; вирішення організаційних питань; аналіз існуючих місць, де розташовані підприємства, що запропоновані франчайзі: чи є вони оптимальними на сьогоднішній день. Після складання прогнозованого балансу доходів і витрат підприємства франчайзі й оцінки результатів його діяльності переходять до розрахунку системи франчайзингових платежів, яка є однією з найважливіших умов успіху франчайзингової мережі й забезпечує конкурентоспроможність франчайзингової мережі, тому потребує ретельної розробки. Також важливою умовою ефективного функціонування та розвитку франчайзингової мережі є франчайзингова угода, яка регламентує всі аспекти відносин між франчайзерами та франчайзі й забезпечує стабільність і вигідність співпраці.

Дослідження показали, що ретельний контроль і вдосконалення означених умов успішного функціонування франчайзингової мережі може забезпечити, але не гарантувати ефективну діяльність і розвиток франчайзингової мережі. Перспектива вдосконалення фінансового аналізу франчайзингових підприємств, систем формування франчайзингових платежів і франчайзингових угод дозволить забезпечити більш ефективне функціонування та розвиток франчайзингових мереж.

1. Цират А. Франчайзинг от А до Я : терминологический словарь / А. Цират, Е. Кривонос. – К. : Ассоциация франчайзинга, 2005. – 355 с.
2. Плотников Г. Н. Теоретический экскурс в франчайзинг / Г. Н. Плотников // Бизнес и экономика. – 2001. – № 3. – С. 32–39.

3. Стэнворт Д. Франчайзинг в малом бизнесе / Стэнворт Джон, Брайан Смит. – М. : Аудит, Юнити, 1996. – 157 с.
4. Стинелли С. Франчайзинг – путь к богатству / Стивен Стинелли – мл., Роберт М. Розенберг, Сью Берли. – С. Пб. : Вильямс, 2007. – 384 с.
5. Скотт А. От мороженого к интернету. Франчайзинг как инструмент развития и повышения прибыльности / Скотт А. Шейн. – Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2005. – 208 с.
6. Hoffman R. Franchising: Selecting a Strategy for Rapid Growth / R. Hoffman, J. Preble // Long Range Planning. – 1991. – V. 24. – P. 74–85.
7. Rubin P. The Theory of the Firm and the Structure of Franchise Contract / P. Rubin // Journal of Law and Economics. – 1978. – V. 21. – P. 223–233.
8. Mathewson G. The Economics of Franchise Contracts / G. Mathewson, R. Winter // Journal of Law and Economics. – 1985. – V. 28. – P. 503–526.

УДК 334.716

ББК 65.05

Череп О.Г.

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ ТОВАРНО-МАТЕРІАЛЬНИМИ ЗАПАСАМИ НА МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Запорізький національний університет,
Міністерство освіти і науки України,
кафедра фінансів і кредиту,
69063, м. Запоріжжя,
просп. Леніна, 74,
тел.: 0617641907,
e-mail: www.znu.edu.ua

Анотація. Досліджено типи моделей управління запасами. Розглянуто можливість застосування цих моделей на підприємствах машинобудівної галузі. Запропоновано метод розрахунку максимального рівня товарно-матеріальних запасів на машинобудівних підприємствах за умов ринку.

Ключові слова: товарно-матеріальні запаси, машинобудівні підприємства, точка перезамовлення, виробнича модель.

Annotation. The types of case frames by supplies are explored. Possibility of application of these models is considered on the enterprises of machine-building industry. The method of calculation of maximal level of inventories of supple is offered on machine-building enterprises subject to the condition market.

Key words: inventories of supple, machine-building enterprises, a point wears away the order, production model.

Вступ. У сучасних умовах господарювання від наявності й ефективного використання товарно-матеріальних запасів залежить фінансова стійкість і платоспроможність машинобудівних підприємств. Методи управління товарно-матеріальними запасами припускають, що попит на певний виріб або незалежний, або залежить від попиту на інші вироби. Багато проблем управління товарно-матеріальними запасами, проте, взаємозв'язані: попит на одні вироби залежить від попиту на інші вироби.

У науковому дослідженні ми розглянемо моделі управління запасами, що дозволить одержати відповідь на два можливі питання, які додаються до складованого виробу: коли розміщувати замовлення на виріб; як багато виробів треба замовляти для поповнення матеріально-технічних запасів.

Постановка завдання. Дослідити типи моделей управління матеріально-технічними запасами. Розглянути можливість застосування моделей управління матеріально-технічними запасами на підприємствах машинобудівної галузі. Запропонувати метод розрахунку максимального рівня товарно-матеріальних запасів на машинобудівних підприємствах за умов ринку.

Результати. Економічне замовлення є одним з найстарших і часто використовується в техніці управління запасами. Дослідження посилають нас до публікації 1915 року, яка написана У.Харрісом. EOQ і сьогодні використовується у великій кількості машинобудівних підприємств. Цією технікою легко користуватися, але вона вимагає багатьох допущень. Найістотніші з них такі:

1. Попит відомий і постійний.
2. Поточний час, час між розміщенням замовлення й отриманням замовлення відомий і постійний.
3. Отримання замовлення негайне. Іншими словами, замовлений запас надходить в одній партії у той самий час.
4. Пониження (дисконт) кількості неможливе.
5. Змінними є тільки витрати на переналагодження або розміщення замовлення (витрати на переналагодження) і витрати на зберігання або складування запасів у часі (витрати зберігання або поточні витрати).
6. Дефіцит (брак) абсолютно виключений, якщо замовлення розміщено вчасно.

Із цими допущеннями графік використання запасів у часі має форму зубів пили, як це зображено на рис. 1.

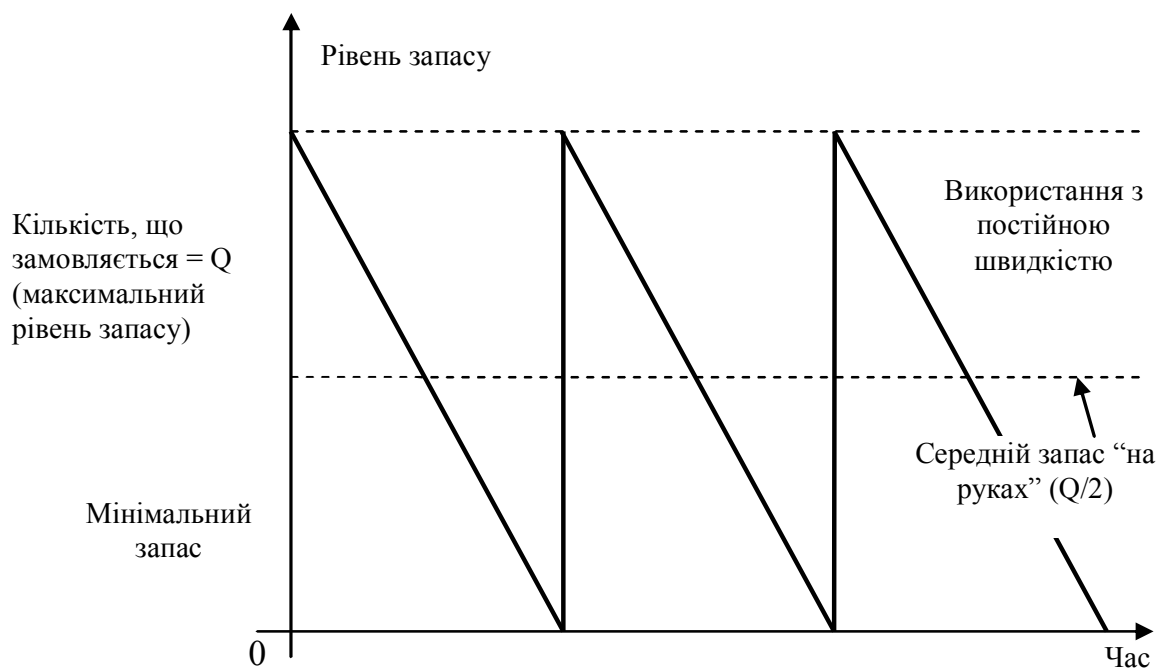


Рис. 1. Зміна запасу в часі в моделі EOQ на машинобудівних підприємствах

На рис. 1 Q представляє кількість, яка замовляється. Якщо ця кількість на машинобудівному підприємстві 500 штук, усі 500 штук поставляють у час, коли одержують замовлення. Таким чином, рівень запасу здійснює стрибок від 0 до 500 штук на машинобудівних підприємствах. Загалом рівень запасу на машинобудівних підприємствах підвищується від 0 до Q одиниць, коли замовлення надходить.

Оскільки попит на машинобудівних підприємствах постійний у часі, запас падає з постійною швидкістю. Коли рівень запасу досягає 0, нове замовлення розміщується й

миттєво надходить, а рівень запасу робить стрибок на Q одиниць. Цей процес продовжується в часі постійно.

Мета більшості моделей управління матеріально-технічними запасами на машинобудівних підприємствах – мінімізувати сумарні витрати. Виходячи із цього, до істотних витрат слід віднести витрати на переналагодження (або замовлення) і витрати на зберігання (або поточні витрати). Решта витрат, такі як власне витрати на запаси, є постійними. Таким чином, якщо мінімізуємо суму витрат на переналагодження й зберігання, ми тим самим мінімізуємо сумарні витрати. Щоб це було зрозуміло, звернемося до рис. 2. Він подає графік сумарних витрат як функцію від кількості Q , що замовляється.

Оптимальний розмір замовлення Q є той, який забезпечує мінімальну величину сумарних витрат. Із зростанням величини замовлення кількість розміщуваних протягом року замовлень зменшуватиметься. Таким чином, зростання величини замовлення на машинобудівних підприємствах супроводжується пониженням річних витрат на переналагодження й самих витрат, що пов'язані із замовленням (кількість їх зменшується, зменшуються й витрати на них). Але оскільки величина замовлення на машинобудівних підприємствах росте, збільшуються й витрати на зберігання завдяки зростанню середньої величини запасу, який необхідно зберігати.

На рис. 2 видно, що оптимальна величина замовлення на машинобудівних підприємствах досягається в точці, де крива витрат на замовлення й крива поточних витрат (витрат на зберігання) перетинаються. На основі сутності моделі EOQ оптимальна величина замовлення досягатиметься в точці, де сумарна величина витрат переналагоджень дорівнює сумарній величині витрат зберігання. Ми використовуємо цей факт, щоб побудувати рівняння для знаходження Q^* .

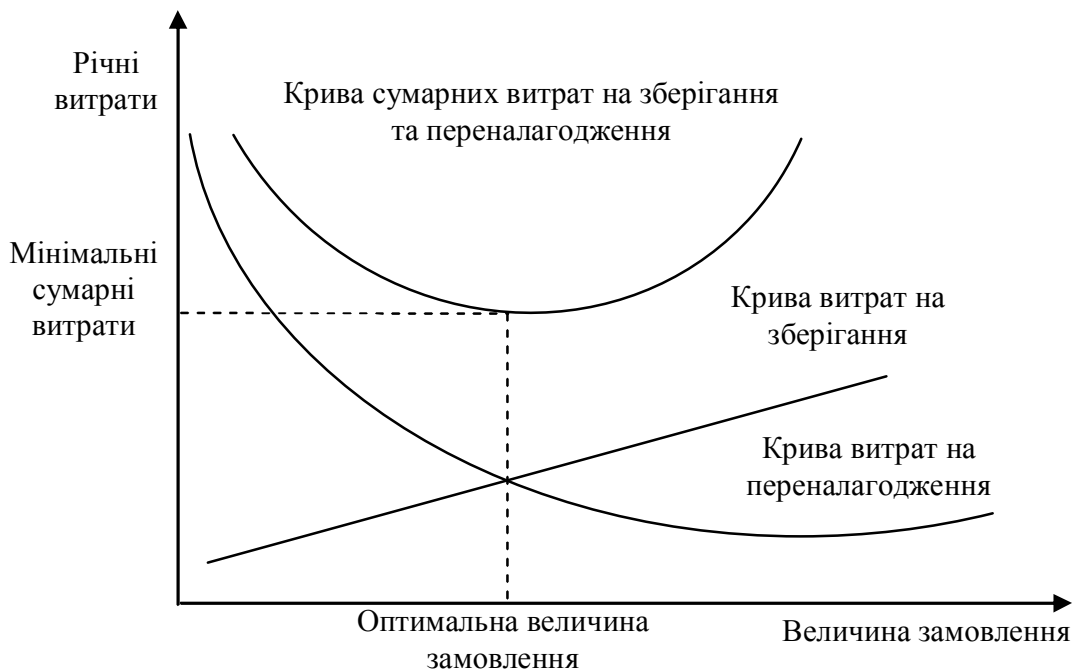


Рис. 2. Сумарні витрати як функція величини замовлення на машинобудівних підприємствах

Для цього необхідні такі кроки:

1. Підрахувати витрати на замовлення або переналагодження.
2. Підрахувати витрати на зберігання.
3. Витрати переналагодження дорівнюють витратам зберігання.
4. Розв'яжемо рівняння для визначення кращого обсягу замовлення.

Використовуючи наведені змінні, ми можемо записати витрати на переналагодження й зберігання та визначити Q^* :

Q – кількість одиниць на замовлення;

Q^* – оптимальна кількість одиниць на замовлення (EOQ);

D – річний попит в одиницях певного найменування;

S – витрати переналагодження на кожне замовлення;

H – витрати зберігання або поточні витрати на одиницю виробу на рік.

1. Річні витрати переналагодження = (Кількість розміщених замовлень / рік) × (Витрати переналагодження або замовлення / замовлення) = (Річний попит / кількість одиниць у кожному замовленні) × (Витрати переналагодження або замовлення / замовлення) = $(D/Q)(S) = DS/Q$. (1)

2. Річні витрати зберігання = (Середній рівень запасу) (Витрати зберігання / од. у рік) = (Кількість, що замовляється / 2) (Витрати зберігання / од. у рік) = $(Q/2)(H) = QH/2$. (2)

3. Оптимальна кількість на замовлення визначається з умови, коли річні витрати переналагодження дорівнюють річним витратам зберігання, а саме:

$$DS/Q = QH/2. \quad (3)$$

4. Проведемо перетворення й вирішимо це рівняння щодо $Q = Q^*$:

$$2DS = Q_2H \quad (4)$$

$$Q_2 = 2DS/H \quad (5)$$

$$Q^* = \sqrt{(2DS/H)}. \quad (6)$$

Ми можемо також визначити точно кількість замовлень, розміщуваних протягом року (N) і точний час між замовленнями (T) таким чином:

(Точна кількість замовлень) = $N = (\text{Попит} / \text{Кількість, що замовляється}) = D/Q^*$
 (Точний час між замовленнями) = $T = (\text{Кількість робочих днів у році}/N)$. (7)

Як було відзначено раніше, сумарні витрати запасу на машинобудівних підприємствах є сума витрат на переналагодження й зберігання:

(Загальні річні витрати) = (Витрати переналагодження) + (Витрати зберігання).

У позначеннях змінних моделі ми можемо виразити загальні витрати TC як:

$$TC = DS/Q + QH/2. \quad (8)$$

Часто у вираз для загальних витрат запасів включають витрати на придбання матеріалів. Ці витрати на матеріали не залежать від існуючої політики замовлень, визначеної як оптимальна. Тому розрахунок Q^* виконується незалежно від того, скільки коштує продукція, що замовляється щороку машинобудівними підприємствами.

Розглянемо випадок, коли можливий дисконт від кількості для покупця, який замовляє багато продукції кожного разу.

EOQ-модель має ще одну відмінність – вона надійна. Під надійністю ми розуміємо те, що вона дає задовільний результат навіть при значній зміні параметрів. Як ми згадували, установлення точної ціни замовлення й витрат зберігання запасів часто скрутне. Отже, ця модель зручна. Загальні витрати EOQ змінюються трохи й близькі до мінімальних. Кривизна дуже незначна. Це означає, що зміни витрат переналагодження, витрат зберігання попиту й навіть EOQ відносно мало впливають на загальні витрати машинобудівних підприємств.

Після того, як ми визначили, скільки замовляти, ми повинні дати відповідь на таке питання управління запасами: коли замовляти? Прості моделі управління матеріально-технічними запасами виходять з того, що отримання замовлення повинно бути негайним. Іншими словами, вони припускають, що машинобудівне підприємство чекатиме, поки рівень його запасів будь-якого найменування досягне нуля, перш ніж буде зроблено замовлення, і що воно одержить кількість, що замовляється, негайно. Проте час між розміщенням і отриманням замовлення, що називається часом виконання замов-

лення або часом доставки, може складати як декілька годин, так і декілька місяців. Таким чином, рішення про те, коли замовляти, виразимо терміном точка перезамовлення на машинобудівних підприємствах, воно визначається рівнем запасу, після досягнення якого повинно бути розміщено замовлення (рис. 3). Точка перезамовлення (ROP) на машинобудівних підприємствах може бути представлена рівністю:

$$ROP = (\text{Денна потреба}) \times (\text{Час виконання нового замовлення в днях}) = dL. \quad (9)$$

Рівняння для ROP припускає, що попит однорідний і постійний. Коли це не так, повинен бути доданий зайвий запас, який називається запасом безпеки.

Щоденний попит на день d визначається розподілом річного попиту D на кількість робочих днів у році.

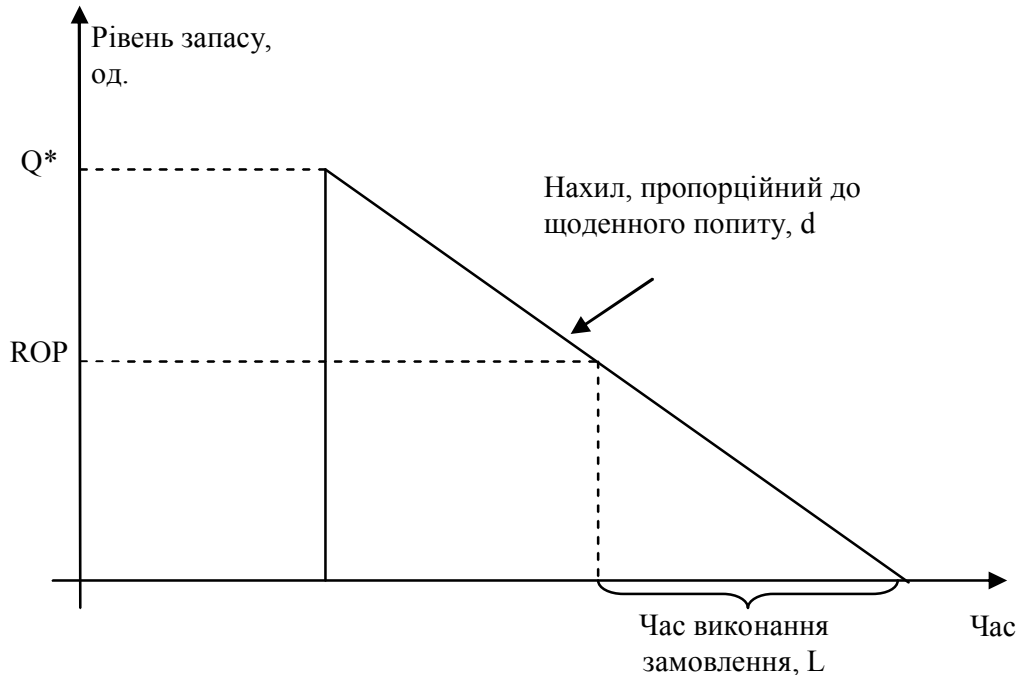


Рис. 3. Точка перезамовлення на машинобудівних підприємствах

У попередній моделі управління матеріально-технічними запасами на машинобудівних підприємствах ми припускали, що вся кількість одиниць замовлення надходила одночасно. Проте зустрічаються випадки, коли машинобудівне підприємство може поповнювати свої запаси протягом певного періоду часу. Такі випадки вимагають використання іншої моделі, яка виключає припущення про одночасність отримання замовлення. Ця модель використовується, коли матеріально-технічні запаси безперервно надходять і відновлюються через певний час, тобто коли вироби виготовляються й продаються одночасно. У таких умовах ми повинні взяти до уваги денну продуктивність (або швидкість надходження запасу) на машинобудівних підприємствах і швидкість денної витрати запасу. Рис. 4 показує рівень запасів на машинобудівних підприємствах як функцію часу.

Оскільки ця модель, головним чином, підходить для використання у виробничій ситуації, то часто називається моделлю виробничого замовлення на машинобудівних підприємствах. Вона добре себе проявляє, коли запаси нарощуються протягом часу, і традиційний показник економічного рівня замовлення вже ймовірно встановлений. Ми одержимо цю модель, вважаючи витрати на замовлення або переналагодження рівними витратам на зберігання, розрахованим для Q^* .

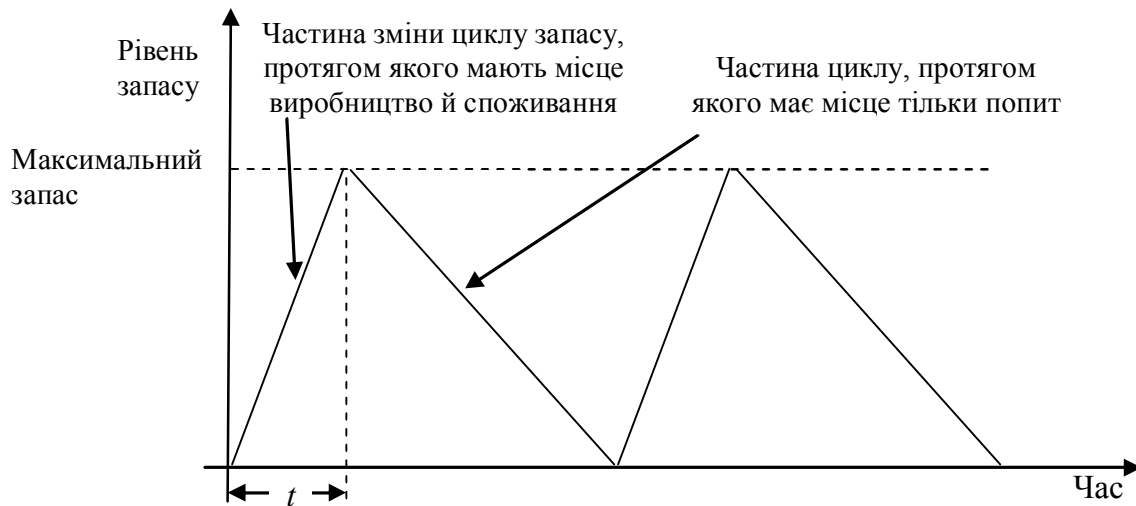


Рис. 4. Зміна рівня запасу в часі у виробничій моделі на машинобудівних підприємствах

Використовуючи такі позначення, ми можемо визначити вирази для річних витрат зберігання запасів у моделі діючого виробництва:

Q – кількість одиниць на замовлення;

H – витрати зберігання на одиницю продукції на рік;

p – денна продуктивність (швидкість виробництва);

d – щоденний попит (швидкість споживання);

t – тривалість виробничого процесу в днях.

1. (Річні витрати зберігання запасу) = (Середній рівень запасу) (Витрати зберігання одиниці в рік) = (Середній рівень запасу) H . (10)

2. (Середній рівень запасу) = (Максимальний рівень запасу)/2. (11)

3. (Максимальний рівень запасу) = (Загальний результат виробництва за період виробництва) – (Загальний результат споживання за період виробництва) = $pt - dt$.

Але Q – загальний результат виробництва = pt та $t=Q/p$.

Тому максимальний рівень запасу =
 $= p(Q/p) - d(Q/p) = Q - (d/p)Q = Q(1 - d/p)$. (12)

4. (Річні витрати зберігання запасу або просто витрати зберігання) =
 (Максимальний рівень запасу) (H)/2 = $QH(1 - d/p)/2$. (13)

Використовуючи вираз для витрат зберігання й вираз для витрат переналагодження на машинобудівних підприємствах, одержані на основі EOQ-моделі, одержимо систему рівнянь для визначення оптимального числа одиниць на замовлення:

(Витрати переналагодження) = $(D/Q)S$;
 (Витрати зберігання) = $HQ(1 - d/p)/2$. (14)

Ми пропонуємо для визначення Q^* прирівняти витрати замовлення до витрат зберігання за даними, що наведені вище.

$$\begin{aligned} DS/Q &= HQ(1 - d/p)/2, \\ Q_2 &= 2DS/(H(1 - d/p)), \\ Q^* &= \sqrt{2DS/(H \cdot (1 - d/p))}. \end{aligned} \quad (15)$$

Ми апробували цей метод управління матеріально-технічними запасами, щоб визначити оптимальне замовлення або виробничий заділ на машинобудівних підприємствах, який витрачається одночасно в процесі виробництва й споживання.

Висновки. Управління матеріально-технічними запасами на машинобудівних підприємствах відображає такі особливості:

1) розміри, час виготовлення й кількість окремих найменувань деталей, що виготовляються;

- 2) розміри й час виробництва або покупки комплектуючих;
- 3) послідовність індивідуальних замовлень або робіт;
- 4) короткострокове розміщення ресурсів для виконання індивідуальних операцій.

У ряді моделей управління матеріально-технічними запасами ми не можемо дозволити виникнення браку запасів або, інакше кажучи, не можемо допустити зберігання, яке не відповідало б поточному попиту. Проте є багато ситуацій, у яких запланований брак був би розумним. Можливий дефіцит матеріально-технічних ресурсів на машинобудівних підприємствах може призвести до зупинок у виробництві. Відповідно, на машинобудівних підприємствах дефіциту матеріально-технічних запасів за умов ринку потрібно уникати.

1. Гетьман О. О. Використання логістичних напрямків інтенсифікації використання маркетингового інструментарію на вітчизняних підприємствах / О. О. Гетьман // Вісник Дніпропетровського державного фінансово-економічного інституту. Економічні науки. – 2002. – № 2 (8). – С. 109–116.
2. Клімченкова Н. В. Вплив логістики на ефективність виробничої системи підприємства / Н. В. Клімченкова // Продуктивність. – 2004. – № 2. – С. 22–24.
3. Ткаченко А. Глобальна логістика в зовнішньоекономічній діяльності / А. Ткаченко // Вісник Національної академії державного управління при Президентові України. – К., 2004. – № 1. – С. 199–206.
4. Скоробогатова Т. М. Деякі теоретико-методологічні положення логістики в аспекті сфери послуг / Т. М. Скоробогатова // Вісник Дніпропетровського державного фінансово-економічного інституту. Економічні науки. – 2001. – № 2. – С. 98–104.

Рецензенти:

Череп А.В. – доктор економічних наук, професор кафедри фінансів та кредиту Запорізького національного університету;

Топалов А.Д. – кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри обліку і аудиту Запорізького національного університету.

УДК 336144:330341.1

ББК 65.9(2)29

Чижшин О.І.

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ КАПІТАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВИХ ВИТРАТ

Чортківський інститут
підприємництва і бізнесу,
Тернопільський національний
економічний університет,
Міністерство освіти і науки України,
кафедра бухгалтерського обліку,
48500, м. Чортків,
вул. С. Бандери, 46,
тел./факс: 0355220849,
e-mail: mazomo@rambler.ru

Анотація. У статті досліджено порядок обліку й капіталізації фінансових витрат за різних умов створення кваліфікаційних активів та отримання й використання позик на підприємстві. Дано характеристику альтернативного методу обліку фінансових витрат у певних господарських умовах, що має економічні переваги, а його застосування в недалекому майбутньому може стати імперативною нормою обліку витрат на підприємстві.

Ключові слова: фінансові витрати, кваліфікаційний актив, капіталізація фінансових витрат.

Annotation. In the article probed order of account and capitalization of financial charges at different terms creation of qualifying assets and receipt and use of loans on an enterprise. Description of alternative method of account of financial charges is given in certain economic terms, that has economic advantages, and his application in the near future can become the imperative norm of account of charges on an enterprise.

Key words: financial charges, qualifying asset, capitalization of financial charges.

Вступ. Після реформування вітчизняної системи обліку, починаючи з 2000 року, у вітчизняній обліковій термінології з'явився новий термін “фінансові витрати”. Під ним розуміють витрати, пов'язані з обслуговуванням позикового капіталу – коштів, які на умовах платності й повернення залучає підприємство для забезпечення певних заходів і виконання зобов'язань. На сьогодні наказ про облікову політику має містити інформацію щодо обраного підприємством методу обліку фінансових витрат. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 23 “Витрати на позики” визначає капіталізацію фінансових витрат, пов'язаних зі створенням кваліфікаційного активу, як дозволений альтернативний підхід [1]. Для нашої країни ця ділянка обліку є новою, незвичною й недостатньо зрозумілою, що зумовлює необхідність досліджень порядку капіталізації фінансових витрат.

У літературі питання обліку фінансових витрат і порядку їх капіталізації розкриті недостатньо. Існують окремі публікації вітчизняних авторів, насамперед В.Пархоменка [2], С.Голова [3] та зарубіжних авторів, зокрема, Велш Глена[4]. Водночас окремі проблеми обліку цих витрат після набуття чинності ПС(Б)О 31 “Фінансові витрати” залишаються невирішеними. Усе це робить питання розкриття порядку капіталізації фінансових витрат нагальними й актуальними.

Постановка завдання. Розглянути порядок обліку й капіталізації фінансових витрат за різних умов створення кваліфікаційних активів та отримання й використання позик на підприємстві.

Результати. Витрати виробництва вітчизняних підприємств до реформування обліку включали відсотки за користування кредитами. Визначена собівартість реалізованої продукції (із частиною плати за користування кредитами) впливала на фінансові результати поточного періоду. Базовий (основний) метод бухгалтерського обліку фінансових витрат, передбачений міжнародним стандартом 23 “Витрати на позики” й запроваджений у національні положення (стандарт) бухгалтерського обліку, кореспондується з принципом обачності – ст. 4 Закону України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” і п. 18 ПБО 1 “Загальні вимоги до фінансової звітності”, затвердженого наказом Міністерства фінансів України від 31 березня 1999 р. № 87 [5]. Цей принцип передбачає застосування таких правил бухгалтерського обліку, які б запобігали заниженню суми витрат і завищенню вартості активів. Витрати мають відображатися в складі Звіту про фінансові результати, якщо надходження економічних вигод у майбутньому не очікується.

МСБО 23 не виключає застосування альтернативного методу бухгалтерського обліку фінансових витрат, за яким фінансові витрати можуть включатися до первісної вартості активів, з придбанням (будівництвом, виготовленням) яких пов'язано використання позикових коштів [1].

Альтернативний метод обліку фінансових витрат також запроваджений у практику облікової політики підприємств України з 2007 р. Це передбачено наказом Міністерства фінансів України від 28 квітня 2006 р. № 415, яким затверджено Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 31 “Фінансові витрати” [6].

Під фінансовими витратами розуміють витрати на відсотки та інші витрати підприємства, пов'язані із запозиченнями. Це визначення схоже на текст п. 29 ПБО 3 – фі-

нансові витрати на відсотки та інші витрати підприємства, пов'язані із залученням позикового капіталу. Дещо розширеною формою подано схожий текст щодо фінансових витрат у п. 27 ПБО 16. Запозиченнями в П(С)БО 31 визначені позики, облігації, векселі та інші види коротко- та довгострокових зобов'язань підприємства, на які нараховуються (сплачуються) відсотки [6].

Фінансові витрати за ПБО 31 можуть включатися до первісної вартості не будь-якого активу, а тільки кваліфікаційного активу.

Кваліфікаційним активом вважається актив, який потребує суттєвого часу для його створення, а тому рекомендується суттєвим часом вважати час, що становить включення фінансових витрат до первісної вартості (собівартості) кваліфікаційного активу, здійснюється лише щодо суми тих фінансових витрат, яких можна б уникнути, якби не було витрат на створення кваліфікаційного активу.

На наш погляд, запровадження методу капіталізації фінансових витрат у певних господарських умовах має економічні переваги, а його застосування в недалекому майбутньому може стати імперативною нормою, про що йтиметься наприкінці статті.

Капіталізація фінансових витрат починається (тобто відсотки за користування позиками включаються до собівартості кваліфікаційного активу) у тому періоді, у якому визнані витрати на створення кваліфікаційного активу й фінансові витрати. Відповідно до п. 8 ПБО 3 витрати визнаються тоді, коли їх оцінка достовірно відома, тобто фактично відбулися події, які призвели до витрат – нараховано заробітну плату за виконані роботи, акцептовано до оплати рахунок за роботи (послуги), витрачено матеріальні ресурси й необоротні активи (в сумі амортизації), належить сплатити відсотки.

До собівартості кваліфікаційного активу включають не всю суму фінансових витрат підприємства, а обчислену з урахуванням витрат на його створення та процентних ставок за позиками. Якщо частину запозиченої суми підприємство тимчасово інвестувало в цінні папери або здійснило іншу фінансову інвестицію, суму отриманого за цією інвестицією доходу виключають із суми витрат, які підлягають капіталізації. Сума фінансових витрат, що підлягає у звітному періоді включенню до собівартості кваліфікаційного активу, не може перевищувати загальної суми фінансових витрат цього звітного періоду.

Розмір фінансових витрат, які включають до собівартості кваліфікаційного активу, визначають множенням витрат на створення кваліфікаційного активу (середньозваженої суми інвестиції) на норму капіталізації. Тобто при розрахунку суми фінансових витрат, які капіталізуються, потрібно визначити витрати на створення кваліфікаційного активу та норму капіталізації фінансових витрат.

Норму капіталізації фінансових витрат обчислюють як середньозважену величину фінансових витрат на всі непогашені запозичення підприємства протягом звітного періоду. Норма капіталізації дорівнює відсотку за користування позикою, якщо в підприємства є тільки одна позика. Розрахунок норми капіталізації за наявності кількох позик значно складніший.

Коли підприємство має одночасно позику, пов'язану та не пов'язану зі створенням кваліфікаційного активу, норму капіталізації за кожною із цих позик розраховують у розмірі відсотка за користування кожною з них.

Якщо підприємство має кілька позик, не пов'язаних зі створенням кваліфікаційного активу, фінансові витрати, які підлягають капіталізації, визначають множенням середньозваженої суми інвестиції на норму капіталізації, тобто:

Середньозважена сума інвестиції • Норма капіталізації фінансових витрат.

У цьому випадку норму капіталізації фінансових витрат обчислюють як середньозважену величину фінансових витрат, тобто в повній відповідності до визначення по-

няття “норма капіталізації”, діленням суми витрат на відсотки, які слід сплатити за кожним зобов’язанням на суму цих зобов’язань:

$$\frac{\sum \text{Позика} \cdot \text{Відсоток за позик}}{\sum \text{Позик}}$$

Найскладнішим для розрахунку є випадок, коли в підприємства є одночасно позики, пов’язані й не пов’язані зі створенням кваліфікаційного активу. У цьому разі витрати, які підлягають капіталізації, визначають як суму витрат на позики, пов’язані та не пов’язані зі створенням активу. При визначенні витрат на позики, не пов’язані зі створенням кваліфікаційного активу, із середньозваженої суми інвестиції вираховують суму позик, пов’язаних зі створенням кваліфікаційного активу. Тобто витрати, які підлягають капіталізації, визначають за формулою:

Витрати на позики, пов’язані зі створенням кваліфікаційного активу + (Середньозважена сума інвестиції — Позики, пов’язані зі створенням кваліфікаційного активу) • Норма капіталізації фінансових витрат, не пов’язаних зі створенням кваліфікаційного активу.

П(С)БО 31 передбачає, щоб підприємства в складі річної фінансової звітності наводили інформацію про те, який метод (базовий чи альтернативний) обліку фінансових витрат застосовує підприємство, суму фінансових витрат, включених у звітному році до собівартості кваліфікаційних активів, норму капіталізації.

Висновки.

1. Для забезпечення відповідності нормативно-методичних документів з нормами П(С)БО 31 очікується внесення змін до Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку до П(С)БО 3, П(С)БО 7, П(С)БО 8, П(С)БО 9, П(С)БО 16. Потрібно також дещо змінити методика порівняння показників про фінансові витрати у формах № 2 і № 3 фінансової звітності.

2. Ураховуючи ст. 1 Закону України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” (щодо гармонізації національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку з міжнародними стандартами), слід внести відповідні зміни в національне Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 31 у плані його повинні впровадити міжнародними стандартами, що дає підстави сподіватися на поширення на підприємствах України методу капіталізації фінансових витрат найближчим часом.

3. У разі прийняття рішення на підприємстві щодо капіталізації фінансових витрат розрахунок суми капіталізованих фінансових витрат повинен залежати від загальної суми фінансових витрат, витрат на створення кваліфікаційного активу та терміну його створення, а також від того, пов’язані чи не пов’язані запозичення підприємства зі створенням кваліфікаційного активу та чи не інвестовано частину цих запозичень.

1. Международные стандарты учета и аудита : сб. с комментариями. № 4 : Директивы Европейского экономического Сообщества / [сост. Приходько Н.Е. и др.]. 1993. – 96 с.
2. Пархоменко В. Річна фінансова звітність / В. Пархоменко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2005. – № 1. – С. 2–16.
3. Голов С. Ф. Бухгалтерський облік за міжнародними стандартами: приклади та коментарі : практ. посібник. / С. Ф. Голов, В. М. Костюченко. – К., 2001. – 840 с.
4. Велш Глен А. Основи фінансового обліку / Велш Глен А., Шорт Деніел Г.; пер. з англ. О. Мінін, О. Ткач. – К., 1999. – 943 с.
5. Закон України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” від 16 липня 1999 р. № 996-XIV.
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 31 “Фінансові витрати” [Електронний ресурс] // www.vobu.com.ua.

Рецензенти:

Задорожний В.З. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку і аудиту у виробничій сфері Тернопільського національного економічного університету;

Гладій І.Й. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародного економічного партнерства Тернопільського національного економічного університету.

УДК 658:65.015.3
ББК 65.053

Шкроміда В.В.

ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ БІЗНЕСУ ТА СУТНІСТЬ ЇХ МЕТОДІВ

Прикарпатський національний
університет імені Василя Стефаника,
Міністерство освіти і науки України,
кафедра обліку і аудиту,
56000, м. Івано-Франківськ,
вул. Шевченка, 57,
тел.: 0342596003,
факс: 034231574,
e-mail: oblik@pu.if.ua

Анотація. Розглянуто основні підходи й методи проведення оцінки вартості господарюючих суб'єктів і наведено особливості їх здійснення, виходячи з поставленої мети й виробничих потреб.

Ключові слова: вартість бізнесу, метод оцінки, доходи, витрати, фінансова звітність.

Annotation. Basic approaches and methods of realization of estimation of cost of managing subjects are considered and features over of their realization are brought, coming from the put purpose and productive necessities.

Key words: business cost, method of estimation, profits, charges, financial reporting.

Вступ. Економічна криза, яка простежується у вітчизняних галузях народного господарства, потребує нових підходів і механізмів до її вирішення. Це стосується переорієнтації принципів державного управління економікою, формування ефективної кредитної політики, створення сприятливого інвестиційного клімату за галузевими й регіональними ознаками, що в сукупності забезпечить значний поштовх у розвитку виробничих відносин та адаптації суб'єктів господарювання до нових вимог ринку.

Постановка завдання. Результатом таких змін є динамічність структури ринків, посилення конкуренції, розподіл і перерозподіл капіталу, формування інвестиційних потоків та ін. У зв'язку із цим виникають ситуації, пов'язані з купівлею-продажем діючого бізнесу або його частини; отриманням кредиту під заставу майна підприємства (іпотеки); реорганізацією (злиття, розподіл, поглинання і под.) і ліквідацією підприємства, що проводяться як за рішенням його власників, так і за рішенням арбітражного суду при банкрутстві підприємства; здійсненням інвестиційного проекту розвитку підприємства (бізнесу), коли для його обґрунтування необхідно знати вихідну вартість підприємства (бізнесу); страхування майна підприємства тощо.

У всіх випадках необхідним є проведення оцінки бізнесу (діючого підприємства), сутність і порядок здійснення якої потребує наукових досліджень і вдосконалення в напрямку адаптації до сучасних вимог.

Результати. Оцінка вартості будь-якого виду бізнесу є цілеспрямованим процесом визначення в грошовому вираженні вартості даного об'єкта з урахуванням отримання можливих доходів у конкретному ринковому середовищі. Для визначення вартості бізнесу можуть використовуватися різні методи оцінювання.

Установлено, що вибір методу оцінки залежить від причин її проведення та поставленої мети. Тобто існує ситуація, у якій одне й те ж підприємство на певну дату може мати різну оціночну вартість залежно від поставленої мети та вибору методу оцінки.

Суб'єкт оцінки	Мета оцінки
Адмінперсонал підприємства	Розробка планів розвитку підприємства Випуск акцій
Власник підприємства	Купівля-продаж підприємства або його частини Визначення ефективності роботи менеджменту
Інвестор	Визначення інвестиційної привабливості об'єкта та терміну окупності вкладень
Фінансова установа	Визначення кредитоспроможності підприємства Визначення величини застави
Державні органи	Підготовка до приватизації Визначення вартості за приписом суду та ін.

Для проведення оцінки бізнесу можуть використовуватися такі підходи:

- ✓ дохідний;
- ✓ порівняльний;
- ✓ витратний.

У процесі оцінки бізнесу з позицій дохідного підходу підприємство розглядається не як матеріально-виробнича база, а досліджується як бізнес або діяльність, які здатні приносити дохід (прибуток). Тобто основою цього підходу є визначення теперішньої вартості майбутніх доходів, що будуть надходити від діяльності вказаного суб'єкта господарювання. Таким чином, оцінка вартості підприємства, що ґрунтується на дохідному підході, у більшості випадків залежить від перспективи розвитку вказаного бізнесу, фактичної ситуації на ринку та його тенденцій у ретроспективному періоді.

Найбільшою проблемою оцінки бізнесу на основі дохідного підходу є процес прогнозування величини доходів і визначення рівня їх капіталізації. Важливим є те, що для розрахунку вартості враховується тільки та частина капіталу, яка здатна приносити економічні вигоди в майбутньому. Також одночасно визначається період часу, протягом якого майбутній власник зможе отримувати доходи, та обґрунтовується величина можливих ризиків.

На практиці дохідний підхід базується на основі таких двох методів оцінки, як метод дисконтованих грошових потоків і метод капіталізації прибутку.

Широкого застосування в рамках дохідного підходу набув метод дисконтованих грошових потоків. Він ґрунтується на компромісі, у якому потенційний покупець не заплатить за вказану фірму більше, ніж теперішня вартість її майбутніх доходів, а власник не продасть свій бізнес дешевше від теперішньої вартості прогнозованих майбутніх доходів. Отже, сторони купівлі-продажу визначають істинну ціну, що дорівнює теперішній вартості майбутніх доходів підприємства.

Оцінка бізнесу методом дисконтованих грошових потоків складається з таких етапів:

- визначення тривалості прогнозованого періоду;
- ретроспективний аналіз результатів діяльності, а саме – обсягів реалізації й витрат та їх прогнозування;
- розрахунок грошових потоків для кожного прогнозованого періоду;
- визначення ставки доходу;
- розрахунок теперішньої вартості майбутніх грошових потоків і, відповідно, визначення вартості бізнесу.

Застосування вказаного методу оцінки бізнесу є складним і трудомістким процесом, проте він часто використовується на практиці. Перевагою цього методу є те, що тут ураховуються динаміка показників діяльності підприємства в розрізі минулих пе-

ріодів, перспективи розвитку ринку, де позиціонується бізнес, а також він відповідає інтересам інвесторів.

Метод капіталізації прибутку застосовується в разі, коли є достатня наявність даних для визначення поточних грошових потоків і очікувані темпи їх росту. Цей метод найбільше використовується для підприємств, які мають стабільні прибутки та характеризуються стійкістю функціонування. Відповідно він характерний для застосування в державах з розвинутою ринковою економікою та стабільним макросередовищем.

Визначення вартості бізнесу за вказаним методом здійснюється за формулою:

$$\text{Вартість бізнесу} = \text{Прибуток} / \text{Ставка капіталізації.}$$

Процес оцінки бізнесу за методом капіталізації бізнесу складається з таких етапів, як:

- детальний аналіз фінансової звітності підприємства;
- визначення середньої величини річного прибутку;
- розрахунок ставки капіталізації;
- визначення вартості бізнесу підприємства.

Розрахунок ставки капіталізації відбувається на основі ставки дисконту за вирахуванням очікуваних середньорічних темпів росту прибутку.

Оцінка бізнесу на основі порівняльного підходу ґрунтується на використанні ринкової інформації, тобто визначення вартості підприємства здійснюється, виходячи з реальної ціни купівлі-продажу аналогічної фірми, що зареєстрована на місцевому фондовому ринку.

Перевагою порівняльного підходу є те, що вартість бізнесу фактично визначається ринком і для оцінки лише коригується реальна його ціна, виходячи з ринкової вартості акцій підприємства, існуючого попиту на них та ін. Недоліком є те, що в розрахунках не включаються перспективи розвитку підприємства в майбутньому.

Оцінка вартості бізнесу може здійснюватися шляхом застосування таких методів:

- ✓ метод галузевих коефіцієнтів;
- ✓ метод ринку капіталу.

Метод галузевих коефіцієнтів ґрунтується на використанні рекомендованих співвідношень між ціною бізнесу підприємства та відповідними фінансовими коефіцієнтами. Галузеві коефіцієнти розраховуються на основі тривалих статистичних досліджень за ціною продажу різних діючих підприємств та основних показників їх фінансово-господарської діяльності. Цей метод не набув широкого застосування у вітчизняній практиці оцінки бізнесу, оскільки в нас відсутня необхідна інформація за галузевою приналежністю.

Метод ринку капіталу базується на використанні цін, що сформовані на відкритому фондовому ринку, і складається з таких етапів:

- вибір аналогічних підприємств й організацій;
- збір необхідної інформації та детальний її аналіз;
- розрахунок оціночних мультиплікаторів і вибір найбільш вагомих;
- визначення оцінки бізнесу підприємства.

Розрахунок мультиплікаторів передбачає встановлення коефіцієнтів, що найбільш відображають співвідношення між ціною бізнесу та його основними фінансовими показниками. Прикладом мультиплікаторів є коефіцієнт ціна/обсяг реалізації, коефіцієнт ціна/вартість активів, коефіцієнт ціна/прибуток та інші, що визначаються на основі вибірки підприємств-аналогів. Залежно від конкретних виробничих ситуацій, завдань і мети оцінки кожному мультиплікатору присвоюється відсоток вагомості, здійснюється відповідне коригування і, таким чином, визначається вартість бізнесу.

Оцінка бізнесу на основі витратного підходу передбачає встановлення вартості активів (матеріальних і нематеріальних) підприємства за даними фінансової звітності за

вирахуванням зобов'язань і, у результаті, одержання вартості власного капіталу на певну дату.

Основною перевагою витратного підходу є достовірність інформації про підприємство та, одночасно, вагомим недоліком є відсутність потенційних можливостей розвитку бізнесу чи інших тенденцій на перспективу. Проте, незважаючи на недоліки, указаний підхід до оцінки бізнесу найбільш адекватний в умовах перехідної економіки порівняно з дохідним і порівняльним підходами.

Витратний підхід до оцінки бізнесу передбачає використання таких методів:

- ✓ метод заміщення;
- ✓ метод ліквідаційної вартості;
- ✓ метод чистих активів.

Метод заміщення передбачає визначення фактичних витрат у діючих цінах на побудову аналогічного підприємства, що оцінюється. Цей метод застосовується для оцінки капіталомістких підприємств. Слід відзначити, що широко метод використовувався в радянській практиці у вигляді формування проектно-кошторисної документації для будівництва об'єктів різного призначення. На сьогоднішній день указаний метод застосовується для приблизного розрахунку ринкової вартості підприємства.

Метод ліквідаційної вартості використовується для оцінки бізнесу, коли підприємство знаходиться в ситуації банкрутства чи його ліквідації, або у випадках, коли є ймовірність згорання бізнесу. Указаний метод передбачає визначення грошової суми, яку власник підприємства може отримати від ліквідації та закриття свого бізнесу шляхом розпродажу всіх активів і розрахунків з кредиторами. Потім з одержаної суми віднімаються витрати, пов'язані з ліквідацією підприємства, і, таким чином, визначається величина ліквідаційної вартості існуючого бізнесу. Метод ліквідаційної вартості дає мінімальне значення оцінки та дозволяє визначити нижній рівень вартості бізнесу.

Найбільш простим і доступним у застосуванні методом оцінки активів підприємства є метод чистих активів. Суть його полягає в тому, що з валюти бухгалтерського балансу вираховуються всі довго- та короткострокові зобов'язання і, унаслідок, визначається величина власного капіталу підприємства, тобто чиста вартість його існуючих активів. На основі цього оцінюється вартість бізнесу, яка базується на статичних даних фінансової звітності, що, у підсумку, не враховують динаміки існуючих змін і можливих тенденцій.

Висновки. У цілому розглянуті методи оцінки бізнесу є різними за змістом виконання, проте обґрунтовано доцільні для різних виробничих ситуацій, виходячи з поставленої мети та вихідної інформації. Так, у разі формування точного прогнозу доходів діяльності підприємства є можливість застосування методів оцінки бізнесу, що ґрунтуються на дохідному підході. У разі наявності достовірної інформації про купівлю-продаж підприємств-аналогів і результатів їх діяльності в рамках галузевої приналежності логічним буде застосування методів оцінки бізнесу, які базуються на порівняльному підході.

Незважаючи на різноманітність методів оцінки бізнесу, жоден з них не є універсальний. Тобто кожний має свої переваги й обмеження в застосуванні, що, у результаті висвітлюють різні вартості підприємств, які аналізуються. Отже, основним критерієм вибору підходу й методу оцінки бізнесу є поставлені мета й завдання визначення вартості господарюючого суб'єкта, а також наявність достовірної інформації його зовнішнього та внутрішнього середовищ.

1. Валдайцев С. В. Оценка бизнеса и управление стоимостью предприятия / С. В. Валдайцев. – М. : ЮНИТИ, 2001. – 720 с.
2. Сосненко Л. С. Анализ экономического потенциала действующего предприятия / А. С. Сосненко. – М. : Экономическая литература, 2004. – 208 с.

3. http://www.o-ko.ru/business_th.htm; <http://www.cfin.ru>; <http://www.gaap.ru>.

Рецензенти:

Благун І.С. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної кібернетики Прикарпатського національного університету ім. В. Стефаника;

Баран Р.Я. – кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри менеджменту і моделювання в економіці ІФІМ Тернопільського національного економічного університету.

УДК 65.012.123

ББК У9(4 Укр) 292-21

Шмиголь Н.М.

ПРИНЦИПИ УПРАВЛІННЯ ДОХОДАМИ В ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ

Запорізький національний університет,
Міністерство освіти і науки України,
69600, м. Запоріжжя,
вул. Жуковського, 66,
тел.: 0612647468,
e-mail: www.znu.edu.ua

Анотація. У статті досліджено методи управління доходами. Розглянуто поділ управління доходами на керування з прямим і зворотним зв'язком. Запропоновано впровадження керування доходами по центрах відповідальності, що включає центр відповідальності по непрямим доходах.

Ключові слова: доходи, ефективність управління, прибуток, центри відповідальності, непрямі доходи.

Annotation. The article studied the methods of income. We consider the division of revenue management to control and direct feedback. An introduction to facilities management revenue liability, including liability center for indirect revenues.

Key words: Revenues, performance management, centers responsibility, revenue, indirect income.

Вступ. Дохід – це досить складна й суперечлива економічна категорія, що виконує різноманітні функції. З одного боку, доходи є елементом національного доходу країни, джерелом постійного росту матеріального й духовного рівня життя суспільства й утворення фінансових ресурсів держав, з іншого боку, вони виступають як кінцевий результат роботи окремих підприємств, служать джерелом їхнього подальшого розвитку, поліпшення фінансово-господарської діяльності фірм [1, с.109].

Українськими економістами доходам приділялася недостатня увага. Визначення поняття, методів оцінки й особливостей формування та використання доходів в умовах ринку – фундаментальна проблема сучасної економічної теорії. Вивченню ефективності діяльності через призму вартості, валових доходів, прибутку, витрат були присвячені роботи українських науковців В.В.Полянка, Г.В.Гейера, Т.А.Гоголь, О.Л.Міклуха та інших [2, 3, 4, 5].

На керування доходами організації робить основний акцент фінансовий менеджмент – система керування фінансовими ресурсами, що включає в себе фінансову політику, методи, інструменти, а також людей, що приймають управлінські рішення на практиці з метою досягнення поставлених цілей забезпечення фінансової стабільності й росту. Світовий досвід показує, що найвищі економічні показники мають ті корпорації, у яких найбільш високий рівень організації й керування. Сьогодні якість менеджменту – головний фактор, що визначає конкурентоспроможність організації, галузі, країни [6, с.17].

Постановка завдання. У теорії керування доходами з позиції фінансового менеджменту відомі сім основних правил [7]:

1. Урівноважуючи попит і пропозицію, зосереджуйте свою увагу не на витратах, а на ціні.
2. Установлюючи ціну, виходьте не з величини витрат, а з потреби ринку.
3. Здійснюйте свої продажі не на всьому ринку, а в окремих його сегментах.
4. Приберігайте свої продукти й послуги для більш коштовних клієнтів.
5. Приймаючи рішення, ґрунтуйтеся не на своїх припущеннях і досвіді, а на вичерпній і точній інформації.
6. Незмінно визначайте споживчий цикл кожного з ваших продуктів.
7. Постійно відслідковуйте, чи всі можливості ви використовували для збільшення доходів.

Усі ці принципи побудовані на керуванні ціновою політикою організації, сегментарному керуванні, диференціації клієнтів компанії, маркетингової стратегії, що знаходить своє відбиття в керуванні доходами, маржинальному аналізі й, на наш погляд, є об'єктивними в сучасних умовах конкуренції й економічної нестабільності, а також вимагають розширення, обґрунтування й вироблення на їхній основі оптимального курсу дій підприємства щодо керування доходами. Вирішення цього завдання і є основною метою даної статті.

Результати. Вибір оптимального курсу – це порівняльна оцінка конкуруючих альтернативних курсів дій для вибору варіанта, що найбільшою мірою відповідає цілям і завданням підприємства. Очевидно, що для збільшення доходів організації існує кілька шляхів: збільшення обсягу реалізованої прибуткової продукції, збільшення ціни продукції при існуючому обсязі, збільшення виторгу, завдяки підвищенню якості продукції, що випускається, тощо. Визначення оптимального шляху подальшого розвитку є пріоритетним завданням керування доходами організації.

Планування доходів відіграє найважливішу роль у складанні плану реалізації й продажів на підприємстві на наступні періоди. Зіставлення запланованих величин доходів з фактичними показниками допомагає в прийнятті обґрунтованих управлінських рішень. Структуризація підприємства виділяє територіальні сегменти одержання доходів організації, а також центри відповідальності за певні види доходів. Стимулювання й мотивація співробітників також відіграє значну роль у керуванні доходами на підприємстві. Керівництво підприємства цікавлять доходи саме з позиції керування, прийняття стратегічних рішень. Тут простого бухгалтерського підбиття виторгу і понесених витрат недостатньо.

Керування – це процес забезпечення діяльності підприємства відповідно до його планів і для досягнення його цілей. У ході цього процесу реалізуються методи й процедури, які спрямовують діяльність співробітників на досягнення цілей підприємства. Це робиться за допомогою посадових інструкцій, спеціальних довідників, підготовки й навчання кадрів, виробничої програми, тому таке керування називається адміністративним.

На нашу думку, досить актуальний поділ керування доходами на керування з прямим і зворотним зв'язком. У цьому випадку керування доходами зі зворотним зв'язком містить у собі контроль реалізації продукції й рівня доходу, досягнутого в порівнянні з необхідним, а також здійснення будь-яких коригувальних дій у разі відхилення, якщо це необхідно. При керуванні доходами з прямим зв'язком даються оцінки очікуваної реалізації продукції й отриманого доходу до того або іншого моменту в майбутньому замість того, щоб порівнювати фактичну реалізацію з необхідною. Якщо ці оцінки відрізняються від запланованих показників, то вживають відповідні дії, щоб звести до мінімуму ці розходження. Мета такого керування – установити контроль до

того, як виникнуть які-небудь відхилення від необхідної величини доходів. Інакше кажучи, при керуванні з прямим зв'язком можливі помилки можуть бути відвернені, тобто початі кроки, щоб уникнути їх, а при керуванні зі зворотним зв'язком фактичні помилки розпізнаються згодом і коректування проводять для того, щоб досягти необхідної величини доходу.

Складання плану, бюджету доходів – це процес керування з прямим зв'язком. Коли результати далекі від необхідних, розглядаються варіанти дій доти, доки план не буде складений так, щоб можна було досягти необхідних результатів.

Зіставлення фактичних отриманих і запланованих доходів для виявлення відхилень і здійснення коригувальних дій з метою погодити майбутні результати з бюджетними показниками – приклад системи керування зі зворотним зв'язком.

Деякі підприємства використовують як механізм контролю з прямим зв'язком безперервний план. Наприклад, кожний квартал складаються безперервні тримісячні плани доходів і зіставляються з річним планом на наступні три місяці. Використовуючи цей підхід, підприємство постійно визначає прогнози діяльності. Здійснюється контроль відхилень початкового й безперервного планів на наступні три місяці й уживаються заходи для забезпечення відповідності фактичних результатів запланованим. За цим самим принципом будується й ковзний річний бюджет доходів організації.

Керування доходами у центрах відповідальності здійснюється за принципом визнання зон індивідуальної відповідальності, як це зафіксовано в організаційній структурі підприємства. Ці зони називаються також центрами відповідальності. Центр відповідальності може бути визначений як сегмент підприємства, де керівник відповідає за роботу сегмента.

Як правило, на підприємстві можна виділити три центри відповідальності:

- центр витрат, у рамках якого менеджер відповідає за видатки, що перебувають під його контролем;
- центр прибутку або доходів, у рамках якого керуючий відповідальний за надходження від реалізації й видатки, наприклад підрозділ компанії, що займається випуском і реалізацією продукції;
- центр інвестування, у рамках якого керуючі звичайно відповідальні за надходження від реалізації й видатки, але, крім того, відповідають за прийняття рішень щодо капіталовкладень і, таким чином, можуть впливати на розмір інвестицій.

Можна запропонувати виділити на підприємстві також центр відповідальності щодо так званих непрямих доходів, у рамках якого керуючий відповідав би за надходження доходів від корпоративної соціальної відповідальності, ефективної логістики, реклами, упровадження інформаційних інновацій.

Мета керування у центрах відповідальності полягає в нагромадженні даних про доходи по кожному центрі відповідальності таким чином, щоб відхилення від плану могли бути віднесені на відповідальну особу. Дані по центрах відповідальності відображаються у звітах про виконання плану, що складаються через короткі проміжки часу; із цих звітів керівники центрів відповідальності одержують інформацію про відхилення від плану за різними статтями доходів. Керування у центрах відповідальності засновано на тім принципі, що краще враховувати по центрі тільки ті доходи, на які значно впливає керівник цього центру відповідальності. Усі розбіжності між фактичними й запланованими доходами обов'язково повинні бути відображені у звіті, щоб можна було виявити причини відхилень, установити відповідальність і вжити коригувальних заходів.

Ще одною системою керування доходами є керування доходами за функціями. Мета системи полягає в тому, щоб безпосередньо контролювати причини виникнення доходів, процеси їхнього утворення, а не самі доходи як такі. Причому споконвічно процесний підхід сформувався як інструмент калькулювання собівартості. Однак зго-

дом став застосовуватися для керування процесами, у тому числі процесом одержання доходів. Керування процесом виникнення доходів забезпечує довгостроковий контроль за доходами. Процесний підхід, обраний для кожної групи продукції, робіт, послуг, повинен якнайкраще відобразити надходження доходу від даного виду діяльності.

На сучасному ринку компанії жорстко конкурують щодо якості продукції, надійності, зручності доставки, післяпродажного обслуговування, а також ступеня задоволення клієнтів. Жоден з названих параметрів не знаходить відображення в традиційних системах обліку у центрах відповідальності, незважаючи на те, що саме вони відображають основні якості промислових компаній, а отже, приносять компаніям додатковий дохід. Якщо увага зосереджена переважно на витратах, виникає небезпека того, що система звітності про виконання кошторисів буде стимулювати керуючих приділяти увагу винятково зниженню витрат й ігнорувати інші джерела підвищення прибутку, стабілізації компанії, а відповідно, збільшення прибутковості.

Висновок. При керуванні доходами підприємства необхідно враховувати ряд принципів і напрямів, завдяки впровадженню яких дохід і прибутковість підприємства максимізуються. Актуальний поділ керування доходами на керування з прямим і зворотним зв'язком, упровадження керування доходами у центрах відповідальності, що включає центр відповідальності у непрямих доходах.

Облік доходів за функціями існує недавно, і поки ще важко оцінити його внесок у підвищення ефективності керування доходами. Але застосування системи обліку доходів за функціями дозволяє краще зрозуміти динаміку доходів, випуску продукції, причини виникнення доходів, процеси їхнього утворення.

Тенденція останніх років показує, що накладні видатки стали займати набагато більше істотну частину сукупних видатків компанії. На цьому тлі вступні доходи стали розтягуватися в часі, стали частиною політики довгострокового планування. Пройшла пора блискавичного одержання доходів, швидкого й багаторазового збільшення активів компанії. Отже, необхідно розуміти їхню динаміку й більш активно управляти ними. Найчастіше підприємства роблять основний упор на максимізацію обсягу випуску, забуваючи про непрямі фактори збільшення доходу. Робітники заохочуються до нарощування випуску продукції, навіть якщо це призводить до збільшення запасів і фінансових витрат. Але максимізація випуску продукції не обов'язково максимізує прибутковість у довгостроковому плані.

1. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – 3-е изд. – М. : Инфра-М, 2002. – 478 с.
2. Полянко В. В. Стратегія управління доходами торговельного підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук / В. В. Полянко – К. : КНЕУ, 2002. – 24 с.
3. Гейер Г. В. Управление предприятием в условиях инновационной конкуренции : автореф. дис. на соискание уч. степени экон. наук / Г. В. Гейер – Донецк : ДНУЭиТ им. М. Туган-Барановского, 2007.
4. Гоголь Т. А. Облік та аудит доходів підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук / Т. А. Гоголь – К. : КНЕУ, 2006.
5. Облік та аудит надзвичайних доходів і витрат підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук / О. Л. Міклуха – К. : КНТЕУ, 2006.
6. Киселев В. В. Управление банковским капиталом : теория и практика / В. В. Киселев. – М. : ОАО “Издательство “Экономика”, 1997. – 256 с.
7. Роденко Д. Идеология управления доходами / Д. Роденко. Электронный ресурс: <http://www.marketingua.com/articles.pdp?artcleld=348>.

Рецензенти:

Череп А.В. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів та кредиту Запорізького національного університету;

Колісник Ю.О. – доктор економічних наук, доцент кафедри економічної кібернетики та статистики Класичного приватного університету.

**ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОГО ТА
СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ**

УДК 336.71

ББК У₉ (4 Укр) 262.10

Бех М.С., Бех Н.М., Хорощак Р.Я.

**БАНКІВСЬКА СИСТЕМА УКРАЇНИ В УМОВАХ ПРИПЛИВУ
ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ**

Чортківський інститут
підприємництва і бізнесу,
Тернопільського національного
економічного університету,
Міністерство освіти і науки України,
48500, м. Чортків,
вул. С. Бандери, 46,
тел.: 20849, факс: 20849,
e-mail: mazomo@ Rambler.ru

Анотація. У статті проаналізовано вплив іноземного капіталу на розвиток вітчизняної банківської системи. Досліджено проблеми й переваги залучення іноземного капіталу в банківський сектор економіки України.

Ключові слова: іноземний капітал, банківська система, кредитні відносини, іноземні банки.

Annotation. The influence of foreign capital on the development of native bank system is analyzed in the article. The problems and advantages of drawing of foreign capital in the bank sector of the economy of Ukraine are investigated.

Key words: foreign capital, bank system, credit relationships, foreign banks.

Вступ. Фінансовий розвиток України в умовах глобалізації супроводжується активним припливом іноземного капіталу, насамперед, у банківську систему. Цей процес є об'єктивним і має низку переваг та недоліків для вітчизняної банківської системи й економіки в цілому.

Вивченню проблем присутності іноземного капіталу присвячено праці і вітчизняних, і зарубіжних учених: В.В.Корнєєва, В.Є.Новицького, В.І.Міщенко, І.В.Бурковського, В.В.Вітлінського, В.М.Гейця, В.Д.Базилевича. У процесі глобалізації утворюються великі фінансові групи, у які входять не тільки банки, а й страхові, інвестиційні й лізингові компанії. Проникнення їх на фінансові ринки країн Центральної і Східної Європи почалося давно, а за останні 10–15 років значно посилювалося. Питання припливу іноземного капіталу до банківської системи нашої держави стало актуальним у 2005–2006 рр.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування доцільності залучення іноземного капіталу в банківську систему. Для досягнення цієї мети було використано методи індукції та дедукції, порівняння, аналіз, а також дані статистики й НБУ.

Результати. Для врегулювання процесу припливу іноземного капіталу в банківську систему України в листопаді 2006 р. були прийняті зміни до Закону України “Про банки і банківську діяльність”, основним призначенням яких було впорядкування процесу отримання іноземними банками права відкривати на території України філіали й здійснення ними банківської діяльності [1]. З 2006 р. в Україні з'явилося більше десятка іноземних фінансових груп, які інвестували в українські банки понад 10 млрд дол. США.

За станом на 1 квітня 2009 р. в Україні було зареєстровано 199 банків, 12 з них знаходилися в стані ліквідації [4].

На початок 2009 року частка іноземного капіталу в українській банківській системі складала 36,7% (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка участі іноземних банків у банківській системі України

№ п/п	Назва показника	01.01. 2002	01.01. 2003	01.01. 2004	01.01. 2005	01.01. 2006	01.01. 2007	01.01. 2008	01.01. 2009
1.	Кількість зареєстрованих банків	189	182	179	181	186	193	198	198
2.	Кількість діючих банків	152	157	158	160	165	170	175	184
2.1.	З них з іноземним капіталом	21	20	19	19	23	35	47	53
2.1.1.	У тому числі зі 100-відсотковим іноземним капіталом	6	7	7	7	9	13	17	17
3.	Частка іноземного капіталу в статутному капіталі банків, %	12,5	13,7	11,3	9,6	19,5	27,6	35,0	36,7

Як видно з таблиці, динаміка кількості іноземних банків, які працюють на фінансовому ринку України, позитивна, хоча станом на 1 квітня 2009 р. із 185 фінустанов, що працюють в Україні, кількість банків з іноземним капіталом зменшилась (52 банки), але кількість банків із 100%-процентним іноземним капіталом залишилась сталою (17 банків).

Складність дослідження цієї проблеми полягає в тому, що Україна має дуже незначний досвід функціонування іноземних банків, хоча за останні роки присутність іноземних банків на фінансових ринках України значно зросла.

Варто брати до уваги географічну структуру іноземного капіталу: на сьогоднішній день найбільша частка іноземних активів контролюється інвесторами з Росії й Австрії, а також французькими, італійськими, угорськими, німецькими, шведськими інвесторами, що свідчить про зацікавленість у контролі над українським банківським бізнесом фінансових інститутів з Європейського Союзу. Наявність банків з іноземним капіталом в Україні позитивно впливає на розвиток фінансової системи, сприяє залученню іноземних інвестицій і розширенню ресурсної бази соціально-економічного розвитку.

Проте є досить серйозні фінансові й економічні ризики швидкого росту частки іноземного банківського капіталу, пов'язані з можливою втратою суверенітету у сфері грошово-кредитної політики, можливим посиленням нестабільності, несподіваними коливаннями ліквідності банків, спекулятивними змінами попиту та пропозиції на грошово-кредитному ринку, можливим відтоком фінансових ресурсів. Тому вирішення питання про форми й масштаби розширення присутності іноземного банківського капіталу на ринку банківських послуг повинне бути підпорядковане стратегічним цілям соціально-економічного розвитку, підвищення національної конкурентоздатності, економічної безпеки, зміцнення грошово-кредитної системи України. У цій ситуації велика роль належить НБУ, який за допомогою нормативних актів повинен не допустити надмірної концентрації іноземного банківського капіталу на одному із сегментів ринку банківських послуг [3].

На нашу думку, приплив іноземного капіталу в банківську систему проходить не тільки в Україні, такі процеси давно відбуваються у всьому світі, тому було б доречним проаналізувати досвід інших країн у цьому питанні. Дослідження наукової літератури засвічує, що для дієвого регулювання процесу зростання присутності іноземних банків необхідно чітко усвідомлювати мотиви їх входження в країну. Основними на сьогодні є: прагнення до захоплення нових ринків і отримання високого прибутку; можливість

використання потенціалу розвитку ринку роздрібних банківських послуг; необхідність обслуговування бізнес-структур з материнської країни, створення умов для репатріації їхніх прибутків; використання сприятливішого регуляторного середовища в умовах неповного впровадження міжнародних стандартів банківського регулювання, порівняно слабкого нагляду й ліберального ліцензування.

Фінансова криза стала індикатором, який дозволив установити значення іноземних банків для економіки України. Розширення присутності іноземних банків мало багато позитивних наслідків для України:

- сприяння вирішенню проблеми капіталізації банківської системи в спосіб отримання ресурсів від материнської компанії, що водночас сприяло підтриманню платіжного балансу й припливу іноземної валюти в країну;
- посилення ефективної конкуренції на ринку банківських послуг і розширення спектра якісних банківських продуктів;
- поліпшення диверсифікації ризиків завдяки застосуванню новітніх технологій їх страхування;
- активніший перехід до міжнародних стандартів нагляду й регулювання банківської практики;
- підвищення кваліфікації банківських працівників;
- розширення пропозиції кредитних ресурсів: останні два-три роки кредитний портфель збільшувався щонайменше на 50% щороку, насамперед, завдяки дешевим зарубіжним позикам [3].

Аналізуючи присутність іноземних банків в Україні можна виділити три групи цих банків, які по-різному впливають на розвиток вітчизняної банківської системи. До першої групи належать банки, що претендують на статус глобальних гравців, схильні “відзначитися” в багатьох країнах світу. На сьогоднішній день до числа основних гравців на ринках Східної та Центральної Європи входять середні за світовими масштабами регіональні європейські банки, а саме: бельгійський КВС, австрійські Bank Austria, Erste і Raiffeisen, італійські UniCredito та BCI Intesa, французький Societe Generale, німецькі Commerzbank та Dresdner Bank. Останнім часом спробу стати регіональними зробили деякі грецькі банки: Alpha Bank, National Bank of Greece, Piraeus Bank, однак їхня експансія обмежується рамками Балканського регіону (Болгарія, Румунія, Македонія, Албанія) [4].

Що ж стосується глобальних гравців, які входять до другої групи, то, як зазначав журнал The Banker, “найбільші банки світу мають тенденцію уникати посткомуністичного регіону. Очевидний виняток – це Citigroup, найбільший у світі банк. Крім Citigroup, більш-менш помітні позиції в Східній Європі зайняли голландські ING і ABN AMRO, німецький Deutsche Bank”.

Існує ще третя група банків, які прагнуть придбати недооцінені та розрізнені активи в окремих країнах Східної Європи за відсутності комплексної стратегії розвитку в цьому регіоні.

Основним фактором привабливості національної банківської системи для іноземних банків є отримання більш високого прибутку за умови прийнятної ризику. Частка іноземного капіталу залежить від величини банківської чистої маржі, прибутковості банківського сектора, кредитоспроможності країни, економічної та політичної стабільності, торговельних зв'язків, особливостей банківських систем, економічних факторів. У більшості випадків присутність іноземного банківського капіталу є потужнішою за низького рівня оподаткування й концентрації в банківській сфері. Тому Україні сьогодні потрібно активніше вживати заходів щодо підвищення рівня концентрації національного банківського капіталу.

Дослідження показали, що прихід іноземного капіталу в банківську сферу є більш вигідним для країни з уже високою часткою іноземного капіталу. Вплив на національну

банківську систему є двоступеневим і має певний проміжний “поріг”, за яким поява нових банків різко посилює ефект присутності іноземного банківського капіталу. Це пояснюється тим, що в країнах із невисокою присутністю іноземного банківського капіталу іноземні банки не стільки конкурують з національними, скільки займаються обслуговуванням іноземних клієнтів [5].

Важливо, що залучення іноземного капіталу сприятиме зменшенню корупції, легалізації заробітної плати та відповідному збільшенню соціальних відрахувань, підвищенню стандартів гарантування вкладів.

Проте для розширення присутності банків з іноземним капіталом і підвищення привабливості національного ринку банківських послуг існують певні умови. Це – стабільність національної грошової одиниці, сучасна система державних регулятивних інститутів, збалансоване законодавче забезпечення іноземних інвестицій і банківської діяльності; розвинений ринок банківських послуг, наявність сучасної банківської інфраструктури та кваліфікованого персоналу.

Разом з тим залучення іноземного капіталу несе й серйозні проблеми не лише для банківської системи, а й для вітчизняної економіки й економічної безпеки держави в цілому. Виділяємо основні із цих проблем:

1) структурні ризики “залежного розвитку” та загострення через це всього комплексу економічних, соціальних і політичних проблем;

2) загроза “обвальної” глобалізації національної господарської системи та втрати економічного суверенітету;

3) загроза для економічної безпеки країни через можливий неконтрольований відплив капіталу та фінансових ресурсів;

4) відносна дешевизна й легкість доступу до зовнішніх джерел фінансових ресурсів слугували вагомим аргументом на користь кредитування в іноземній валюті, що посилювало доларизацію в Україні;

5) кредитування населення в іноземній валюті для купівлі імпортованих товарів вело до погіршення зовнішнього та внутрішнього товарно-грошового балансу, вимивання коштів з України, падіння попиту на продукцію вітчизняних виробництв, орієнтованих на внутрішній ринок;

6) прискорене нарощування капіталізації банків за рахунок зовнішніх джерел порушувало збалансованість зовнішнього балансу: великий профіцит фінансового рахунку платіжного балансу зумовлював ревальваційний тиск на курс національної валюти, що змушувало НБУ викуповувати надлишкові обсяги іноземної валюти, провокуючи тим самим монетарно-інфляційні наслідки;

7) українські банки не завжди витримували посилення конкуренції, що виштовхувало їх з прибуткових сегментів банківських послуг, зумовлювало втрату великих корпоративних клієнтів;

8) агресивна стратегія розвитку іноземних банків привела до утворення надлишкової кількості відділень – у 2007 р. Україна стала першою серед країн ЦСЄ за кількістю відділень банків на 1 млн населення.

Підсумкові наслідки зростаючої присутності іноземного капіталу в банківській системі України є неоднозначними. Можна сказати, що іноземні банки більш активно кредитували населення, ніж галузі української економіки, що пов’язано з різницею процентних ставок і світовими тенденціями ведення банківського бізнесу. Відтак позитивний вплив на економіку України з боку банківської системи залишався на низькому рівні, а випереджаючі темпи розвитку фінансового сектора сприяли лише поглибленню розриву між ним і реальним сектором. Зважаючи в якому стані сьогодні знаходиться банківська система України, сміливо констатуємо, що, незважаючи на збільшення активних операцій і капіталізацію банківської системи, не спостерігалось здешевлення

кредитів і подовження термінів їх надання, підвищення показників прибутковості банківської діяльності; не відбулося очікуваного зниження процентних ставок у силу значних темпів інфляції, високої облікової ставки НБУ та ризиків кредитування реального сектора економіки України; помилки, допущені західними банками в процесі їх діяльності в Україні, не дозволяють стверджувати про вищу порівняно з вітчизняними банками ефективність ризик-менеджменту, якість антикризового управління та управління кредитним портфелем.

Висновки. Проаналізувавши позитивні й негативні сторони припливу іноземного капіталу в банківську систему України, можна зробити висновок, що процес інтеграції іноземного капіталу в банківський сектор України може негативно вплинути на банківську систему, від якої залежить стабільний економічний розвиток країни. Поряд з негативними проявами сьогодні розширюється спектр банківських послуг, виникають нові форми бізнесу, способи комунікацій і ринки збуту. За таких умов загострюється конкуренція, що вимагає від банківських установ уміння активно реагувати на зміни, що відбуваються.

Треба брати до уваги й те, що досягти позитивного ефекту від приходу іноземного капіталу можна за рахунок забезпечення належного рівня прозорості джерел зовнішнього інвестування, а також розробки системи заходів, спрямованих на запозичення передового досвіду. Для ефективного контролю іноземного капіталу в банківській системі України необхідно здійснювати ретельний підбір нових партнерів і потенційних інвесторів.

Отже, на наш погляд, для ефективної роботи банківській системі України потрібно поступово розвивати мережу закордонних підрозділів і підвищувати технічні та комунікаційні можливості вітчизняних банків. У сучасних умовах фінансової глобалізації банківська система має певні недоліки функціонування, які потребують негайного виправлення.

1. Закон України "Про банки і банківську діяльність" від 16.11.2006 р.
2. Бутенко О. Роль іноземного капіталу у формуванні інноваційних національних банківських систем / О. Бутенко // Банківська справа. – 2008. – № 1. – С. 79–89.
3. Дзюблюк О. В. Глобалізаційні процеси та участь іноземного капіталу у розвитку вітчизняної банківської системи / О. В. Дзюблюк // Банківська справа. – 2008. – № 2. – С. 37–45.
4. Офіційний сайт Асоціації українських банків. Довідка АУБ щодо питання відкриття в Україні філій іноземних банків.
5. Полозенко Д. В. Банківська система України в умовах функціонування іноземних банків / Д. В. Полозенко // Фінанси України. – 2006. – № 5. – С. 91–94.
6. Торяник Ж. І. Роль іноземного капіталу у забезпеченні достатності ресурсного потенціалу банків / Ж. І. Торяник // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 3. – С. 182–188.

Рецензенти:

Луців Б.Л. – доктор економічних наук, професор кафедри банківського менеджменту і обліку Тернопільського національного економічного університету;

Гладій І.Й. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародного економічного партнерства Тернопільського національного економічного університету.

Прикарпатський національний
університет імені Василя Стефаника,
Міністерство освіти і науки України,
кафедра економічної кібернетики,
56000, м. Івано-Франківськ,
вул. Шевченка, 57,
факс: 034231574,
e-mail: kek@pu.if.ua

Анотація. Досліджено фондовий ринок за допомогою чисел Фібоначчі. Визначено моменти зміни величини фондового індексу за допомогою ціново-часового аналізу.

Ключові слова: фондовий ринок, індекс ПФТС, числа Фібоначчі, теорія Еліотта.

Annotation. A fund market is explored by the Fibonacci numbers. The moments change of size fund index are certain for help price-time analysis.

Key words: fund market, PFTS index, Fibonacci numbers, theory of Elliott.

Вступ. Досліджуючи фондовий ринок відповідно до теорії Еліотта, очікування людини при прийнятті рішень виникають у відповідності, близькій до “золотого перерізу”. Оскільки зміни в курсах акцій на біржі значною мірою відображають людські погляди, оцінки й очікування, то саме числа Фібоначчі й “золота пропорція” визначають рух біржових акцій. Запропонована Р.Фішером техніка є достатньо точним методом прогнозування змін ринкових тенденцій.

Постановка завдання. Існують три основні способи використання коефіцієнтів Фібоначчі для аналізу фондових бірж [1, 2]:

- ✓ стосовно часу – часовий аналіз;
- ✓ щодо ціни – ціновий аналіз;
- ✓ по відношенню до часу й ціни – ціново-часовий аналіз.

Перший з них базується на теорії Еліотта, у якій передбачається, що довжина окремих ринкових хвиль, узятя в природних одиницях часу (днях, тижнях, місяцях), виражається певними числами Фібоначчі. Якщо даний рух продовжується, наприклад 10 днів, то потрібно чекати поворотного пункту після 13 днів, якщо ж довше ніж 13 днів, то потрібно чекати поворотного пункту на 21 день.

Основою для часового аналізу є теза, що вісь часу підлягає золотим поділам, коли за пункти поділу беруться істотні вершини й заглиблення величин біржових індексів. Ефектом такого підходу є концепція дня зміни тренду TGD (time goal day). Ефектом використання концепції TGD є прогнозування цільових днів (ЦД). Перевага такого підходу в тому, що тут немає хвиль у розумінні теорії Еліотта, а розглядається ринок, який росте, спадає або є сталим. Недоліком є те, що можна передбачити цільовий день, але не можна визначити, коли буде вершина або заглибина. Обидві ситуації переважно однаково вірогідні. Найголовнішим є те, що у вказаному цільовому дні буде поворотний пункт. При малому часовому горизонті застосування такого підходу дає шанс визначити напрям зміни. На рис. 1 показаний приклад прогнозу цільових днів на підставі двох вершин.

Як видно з рис. 1, інвестор має чотири можливості. На практиці потрібно враховувати всі можливості. Ідеально, коли цільовий день, установлений на підставі вершин, збігається з цільовим днем, визначеним на підставі заглиблень. Проте такий варіант

дуже рідкісний. Коли отримано два різних пункти цільових днів, що знаходяться близько один від одного, то з великою вірогідністю буде вказаний пункт, де наступить корегування або зміна тренду.



Рис. 1. Приклад прогнозування цільових днів

Якщо вершини з рис. 1 позначити відповідно A і B , а цільові дні як C , то положення пункту C в днях або іншій часовій одиниці можна визначити, користуючись такою формулою: $C = B + 0.618(B - A)$.

Щоб оптимізувати часовий аналіз на практиці, Г.Фішер пропонує поєднати три елементи [2]: фільтр, цільові дні, правила відкриття й відновлення позиції, а також лінію захисту.

У часовому аналізі під фільтром руху ціни розуміють мінімальну зміну ціни, при якій можна говорити про рух ринку. Рівень фільтра залежить, з одного боку, від роду ринку, а з іншого, – від часового масштабу (аналіз денний, тижневий, місячний, річний). Стійкий для даного ринку фільтр трактується як визначена, властива для нього стала. Вдало вибраний фільтр дозволяє значно зменшити кількість фальшивих сигналів і, відповідно, збільшити вірогідність ухвалення правильного інвестиційного рішення.

Аналітики ринків капіталу стверджують, що коли числа Фібоначчі мають значення і є обґрунтовані при ухваленні рішення, то величина фільтра повинна бути сталою характеристикою даного ринку. Відповідно, використовуючи фільтр, можна швидше визначити вершини, точки спаду, а також цільові дні, для яких величина ціни менша за величину фільтра. Іншим важливим правилом є те, що чергові пункти (вершини або точки спаду) повинні змінювати один одного, принаймні через 15 днів. Якщо горизонт змін довший, то прогнозування величини цін на ринку стає неможливим, тобто збільшується інвестиційний ризик. Природно, що це правило має значення тільки тоді, коли на підставі історичних даних буде правильно вибраний певний фільтр, що знаходить мінімальну зміну ціни (пунктів), яка буде істотною.

На жаль, при затяжних трендах, що рівномірно ростуть або спадають, такий метод може бути ненадійним, бо цільові дні дуже віддалені. Найкращий вихід у цій ситуації – видозміна фільтра.

Правила відкриття позиції відповідно до пропозиції Р.Фішера-Снедекора [2]: ціна (величина індексу) повинна мало змінюватися щодо величини фільтра; ціна має змінюватися в цільовий день; ціна закриття кожного дня після цільового дня повинна бути нижчою від найнижчої ціни цільового дня або бути меншою за мінімальну ціну останніх чотирьох днів.

Ці правила відносяться до відкриття короткої позиції на ринку (продаж акції). Аналогічно формулюються правила для відкриття довгої позиції (купівля акції).

Лінія захисту є ціновим квадратом, має довжину п'ять днів котирувань (на діаграмі в системі денної) або п'ять тижнів у тижневій системі. Ця довжина безпосередньо залежить від ціни (відповідно до осі ціни). На практиці завжди, коли відкривають позицію, інвестор повинен виробити позицію захисту. Ціновий квадрат є одним з кра-

щик методів визначення лінії захисту на всіх видах діаграм. На практиці потрібно вибирати так, щоб ціновий квадрат знаходився вище за максимальну ціну дня локального максимуму, що утворився перед сигналом продажу, і нижче за найнижчу ціну дня локального мінімуму, що утворився перед сигналом покупки.

Правило відновлення позиції полягає в тому, що завжди, коли довга позиція залишається закрита на лінії захисту, можна її відкрити знову, якщо ринок зберігатиме нормальні умови позиції відкриття. Винятком є ситуація, коли після закриття довгої позиції на лінії захисту наступить рух вгору вище за величину фільтра. Таке правило відновлення позиції належить до позиції короткої. Як виняток, після закриття короткої позиції на лінії захисту, якщо рух цін униз досягне величини фільтра, позицію не потрібно оновлювати.

Другий спосіб, який використовує коефіцієнти Фібоначчі для аналізу фондових бірж, це ціновий аналіз. У рамках теорії хвиль можна спостерігати пропорції між сусідніми хвилями. Частіше за все це є хвиля імпульсу й корективи. Пропорції, природно, виражаються коефіцієнтом Фібоначчі 1,618 і його протилежним 0,618, а також похідними коефіцієнтами, що виникають унаслідок таких операцій:

$$0,618 \cdot 0,618 = 0,382 \quad 1,618 \cdot 1,618 = 2,618$$

$$0,382 \cdot 0,618 = 0,236 \quad 2,618 \cdot 1,618 = 4,236.$$

На рис. 2 наведено приклад золотих ринкових пропорцій, які є головною підставою цінового аналізу.

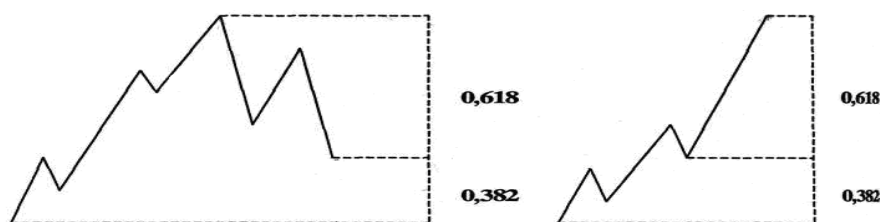


Рис. 2. Приклади пропорції в ринкових утвореннях відповідно до коефіцієнта Фібоначчі

Використовуючи дану інформацію на практиці, встановлено, що обидва наведені варіанти однаково ймовірні. У ціновому аналізі застосовується також фільтр, описаний у часовому аналізі.

Провівши ціновий аналіз, приходимо до висновку, що статистичний аналіз золотих розподілів повністю підтверджує їх обґрунтованість. Пропорції Фібоначчі в ціновому аналізі допускають визначення пунктів (не менше двох) підвищеної ймовірності зміни тренду.

Для підвищення ефективності аналізу, що використовує числа Фібоначчі, пропонується третій, загальний ціново-часовий аналіз, у якому головною підставою для ухвалення рішень є сигнали, які виходять з поєднання цих аналізів. При такому підході вищезазначені правила застосовуються одночасно. Це означає, що для підтвердження справедливості сигналу купівлі або продажу необхідно одержати однаковий прогноз як за допомогою часового, так і цінового аналізу.

Сучасний ціново-часовий аналіз, запропонований Г.Фішером, використовує логарифмічну спіраль, що допускає зручне поєднання цінових і часових прогнозів [1]. Головною основою є коефіцієнт Фібоначчі. Тобто це означає, що два суміжні сегменти спіралі відрізняються на величину, яка впливає з пропорції Фібоначчі. Логарифмічна спіраль служить, перш за все, для прогнозування поворотних пунктів. На підставі історичних даних легко довести, що коли початок спіралі вибрано правильно, то поворотні пункти очікуються з найбільшою вірогідністю з усіх застосованих методів.

Багато аналітиків підтверджують, що такий підхід є універсальним і може відноситися до руху цін на всіх ринках.

Форма логарифмічної спіралі завжди однакова. Після визначення початку спіралі, розгортаємо її пропорційно з коефіцієнтом Фібоначчі. Формально логарифмічну спіраль можна подати так: $ctg \alpha = \frac{2}{\pi \ln \varphi}$.

На практиці потрібно визначити, у який бік буде загорнута спіраль, і правильно визначити фільтр, що ідентифікує мінімальний рух цін і є істотним для інвестора. У період розвинених комп'ютерних технологій, доступних для інвесторів, практичне застосування логарифмічної спіралі не складає проблеми. Перешкодою є не техніка, а час, необхідний для проведення аналізу й ухвалення рішення.

Щоб чітко проводити аналіз, використовуючи вищезгадані правила, потрібна розробка відповідної техніки, що автоматизує велику частину аналітичного процесу.

Результати. На розвинених ринках капіталу практичне застосування мають чотири різні лінійні пропозиції, що використовують числа Фібоначчі, а саме: дуги, віяла, рівень повороту й часові зони. Кожна із цих пропозицій може бути використана незалежно, проте найкращі результати можна отримати, застосовуючи всі чотири пропозиції одночасно.

Для використання дуги Фібоначчі, застосовується такий алгоритм. Спочатку шукають два пункти, у яких є екстремум, один з яких вершина, а другий – заглиблення. Потім сполучаємо ці пункти прямою лінією (як правило, її називають лінією тренду, хоча це не є трендом у розумінні технічного аналізу). Після цього малюють три дуги, центром яких є другий з екстремумів (у порядку їх виступу). Ці дуги перетинають відрізок, що сполучає екстремуми в пунктах, які визначають рівень Фібоначчі: 38,2% і 61,8%. Утворені дуги Фібоначчі дозволяють відшукати рівні сприяння й опору в місцях, де ціни доходять до дуг. Приклад використання дуг Фібоначчі наведений на рис. 3.

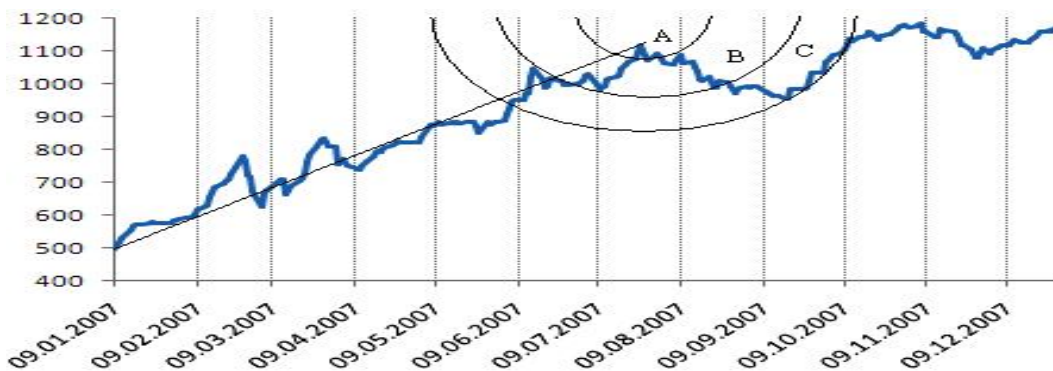


Рис. 3. Використання дуг Фібоначчі для індексу ПФТС у період з 9 січня по 31 грудня 2007 року

Інтерпретація дуг Фібоначчі зводиться до знаходження рівнів сприяння й опору в місцях, де ціни доходять до дуг. Перетин дуг з лінією цін підтверджує зміну тренду. Околиці зміни позначені буквами А, В і С [2].

Віяло Фібоначчі складається з прямих ліній, що сполучають два протилежні цінові екстремуми. Початок кожної прямої виходить з першого екстремуму. При цьому малюється вертикальна пряма лінія, що проходить через другий пункт екстремуму. Вона розділена таким чином, що окремі відрізки визначають рівень Фібоначчі: 38,2%, 50,0% і 61,8%. На останньому кроці малюють три прямі, починаючи з першого екстре-

муму, так, що вони проходять через пункти, визначені розподілом прямої відповідно до пропорцій Фібоначчі. Приклад віяла Фібоначчі на рис. 4.

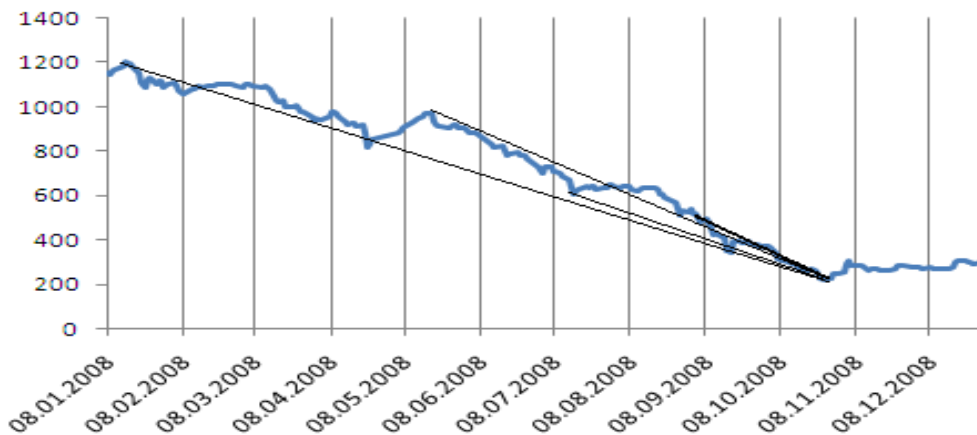


Рис. 4. Віяло Фібоначчі для індексу ПФТС у період з 8 січня по 31 грудня 2008 року

Віяло Фібоначчі для індексу ПФТС указує зміну цін відповідно з лініями, що утворюють віяло та визначають рівень сприяння й опору для зміни цін. Рівні повороту Фібоначчі виникають аналогічно як дуги й віяла. На першому кроці потрібно вибрати два визначальні екстремуми цін (вершину й заглиблення) і з'єднати їх прямою лінією. Потім малюється шість прямих, що визначають пропорції Фібоначчі: 0,0%, 23,6%, 38,2%, 50,0%, 61,8%, 100,0%. Вони паралельні до осі часу. Граничні прямі від вершини й заглиблення проходять відповідно через вершину й заглиблення. Ідея цього методу впливає з факту, що при виникненні істотної зміни ціни (зростання або спад) ціни часто відступають назад, нівелюючи зміну частково або повністю. Виявляється, що такі відступи викликають рівні сприяння або опору, які дуже часто пов'язані із числами Фібоначчі. На рис. 5 наведений приклад рівня відступу (повороту) Фібоначчі для індексу ПФТС.

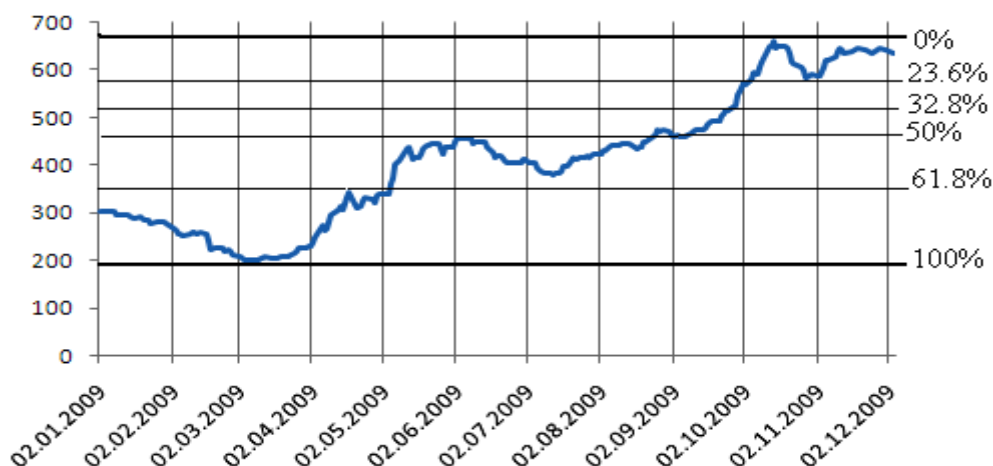


Рис. 5. Рівень повороту Фібоначчі для індексу ПФТС у період з 9 січня по 31 грудня 2009 року

Як видно з рис. 5, лінії, що утворюють рівень повороту Фібоначчі, ідентифікують рівень сприяння й опору для ціни, що змінюється в часі.

Часові зони Фібоначчі у своїй конструкції формально дуже схожі на рівні повороту. Основна відмінність полягає в тому, що в часових зонах малюються прямі вертикальні лінії, а в рівнях повороту – горизонтальні. Щоб скористатися ескізом часових зон, по-

трібно вибрати один характеристичний пункт (екстремум) і, починаючи від нього, провести прямі паралельні осі ціни на відстанях, що відповідають проміжкам 1, 2, 3, 5, 8, 13, 21, 34 і т. д. Користуючись даною технікою, відшукують істотні зміни цін поблизу намальованих таким чином прямих. Приклад часових зон Фібоначчі поданий на рис. 6.

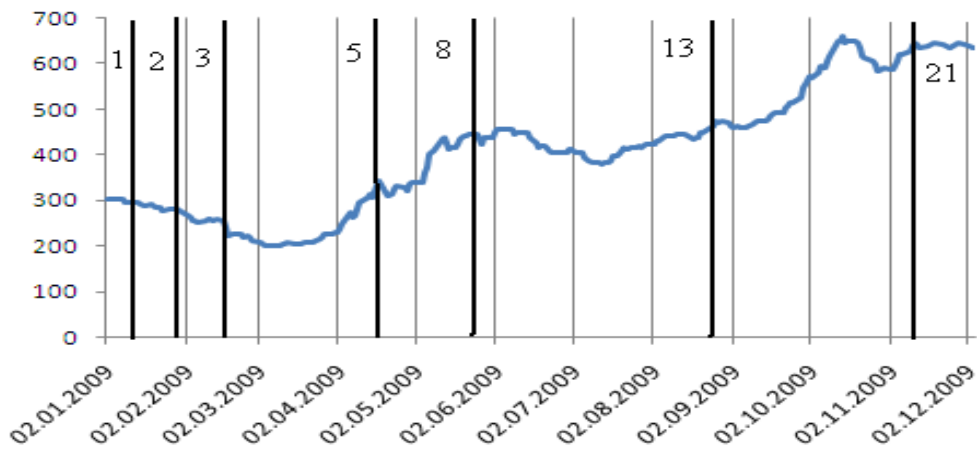


Рис. 6. Часові зони Фібоначчі для індексу ПФТС у період з 9 січня по 31 грудня 2009 року

З рис. 6 видно правдивість припущень про те, що є істотні зміни цін поблизу прямих, що ідентифікують зони Фібоначчі. На практиці для досягнення високої правдоподібності оцінки даної ситуації потрібно застосовувати одночасно всі вищенаведені правила Фібоначчі для того ж періоду.

Висновки. Ключовим елементом успішного аналізу з використанням чисел Фібоначчі є правильно вибрані основні екстремуми (вершини й заглиблення), для чого необхідне, у свою чергу, правильне визначення мінімального руху цін.

Описані вище правила можуть бути вже застосовані також на українському ринку капіталу. Немає сумніву, що на українському ринку капіталу найважчим є визначення фільтра, оскільки ринки, що розвиваються, частіше за все є нестійкими, і спроби визначення для них яких-небудь меж часто закінчуються безрезультатно. Якщо застосувати числа Фібоначчі до даних з минулих періодів, то завжди вдасться знайти адекватну ситуацію. У разі практичного ухвалення рішення це не є простим завданням навіть на розвинених стабільних ринках.

Вважається, що для ринків, що розвиваються, найкращим є аналіз біржових індексів, які за певним узагальненням для ринку правилом визначені як у міру стійкі (втрачається ефект граничних змін). Справа стосується тут стратегічного рішення, яке базується на істотній зміні тренду.

У рамках цінового аналізу найбільш презентабельним є метод передбачення поворотних пунктів, використання золотої пропорції. Для зображення даного правила використана гранична вершина біржового індексу ПФТС, а також істотні заглиблення, що є після вершин.

Для практичного застосування чисел Фібоначчі необхідна відповідна часова перспектива. В умовах зміни ПФТС можна використовувати підходи, зазначені вище, хоча часовий горизонт незначний (з 03.11.1997 р.). Наведені приклади вказують на те, що запропонована техніка може бути надзвичайно корисна, але потрібно обережно використовувати числа Фібоначчі для аналізу акцій, оскільки на ринках, що розвиваються, значно більше випадковостей, вони менш стійкі й легко на них спекулювати. Усе це сприяє тому, що для конкретної акції може бути дуже велика кількість фальшивих сигналів.

1. Буртняк І. В. Аналіз перерозподілу фінансових ресурсів / І. В. Буртняк // Моделювання регіональної економіки : зб. наук. праць. – Івано-Франківськ : Плай, 2006. – №1 (6). – С. 25–38.
2. Найман Э. Л. Малая энциклопедия трейдера / Э. Л. Найман ; пер. с англ. – К. : ВИРА-Р, Альфа Капитал, 1999. – 236 с.

Рецензенти:

Благуи І.С. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної кібернетики Прикарпатського національного університету ім. В.Стефаника;

Пілько А.Д. – кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної кібернетики Прикарпатського національного університету ім. В.Стефаника.

УДК 368.9

ББК 65.26

Войтенко Ю.М.

НАКОПИЧУВАЛЬНА СТРАХОВА СИСТЕМА В УКРАЇНІ

Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника,
Міністерство освіти і науки України,
кафедра фінансів,
76000, м. Івано-Франківськ,
вул. Шевченка, 57,
тел.: 0342596176,
факс: 0342231574,
e-mail: kfin@pu.if.ua

Анотація. У статті розглянуто проблеми накопичувальної страхової системи України. Роз'яснено законодавчу базу накопичувального страхування. Здійснено аналіз законів України щодо страхування життя в порівнянні з програмами страхових компаній.

Ключові слова: пенсійне страхування, накопичувальне страхування, недержавний пенсійний фонд, страхові компанії, накопичувальний пенсійний фонд, загальнообов'язкове державне страхування.

Annotation. Problems accumulated insurance system of the Ukraine is specified in article. Feature of the legislative base accumulated insurances is made. Analysis of the laws of the Ukraine is made with life insurances in comparison with program of the insurance companies.

Key words: pension insurance, accumulated insurance, not state pension fund, insurance companies, accumulated pension fund, state compulsory insurance.

Вступ. В основу накопичувальної системи в Україні покладено закони України, що пов'язані з накопичувальним страхуванням життя – це Закон України “Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування” і Закон України “Про страхування” зі змінами та доповненнями. Для порівняння в наших дослідженнях використано програми страхування основних і додаткових ризиків страхування життя СК “Аліко АІГ Життя”.

Постановка завдання. Проаналізувати законодавчу базу існування накопичувальної страхової системи України. Порівняти умови накопичувального страхування життя державою та страховими компаніями.

Результати. Закон України “Про страхування” регулює відносини у сфері страхування й спрямований на створення ринку страхових послуг, посилення страхового захисту майнових інтересів фізичних осіб, підприємств, установ та організацій, однак він не поширюється на державне соціальне страхування.

Закон України “Про загальнообов’язкове державне пенсійне страхування” (надалі – Закон про пенсійне страхування) визначає принципи, засади та механізми функціонування системи загальнообов’язкового державного пенсійного страхування, надання соціальних послуг із коштів Пенсійного фонду, а також регулює порядок формування накопичувального пенсійного фонду та фінансування за рахунок його коштів, видатків на оплату договорів, страхування довічних пенсій або одноразових пенсій застрахованим особам, або особам, передбаченим цим законодавством.

З обох законів проаналізуємо статті, які відповідають за регулювання накопичувальних страхових відносин.

Розглянувши розділ 1 “Загальні положення” обох законів, звернемо увагу на те, що ЗУ “Про пенсійне страхування” не надає визначення ні терміну “страхування”, ні терміну “пенсійне страхування” та “накопичувальне страхування”. ЗУ “Про страхування” дає визначення “страхуванню”, та не роз’яснює інші два терміни.

Під пенсійним страхуванням розуміємо вид цивільно-правових відносин щодо захисту майнових інтересів фізичних осіб у разі настання пенсійного віку, визначеного договором страхування, за рахунок грошових фондів, що формуються шляхом сплати фізичними особами страхових платежів до Пенсійного фонду або недержавних накопичувальних фондів і доходів від розміщення цих фондів.

Під накопичувальним страхуванням нами розглядається вид цивільно-правових відносин щодо захисту майнових прав та інтересів фізичних осіб у разі настання певних подій (страхових випадків), визначених договором страхування, за рахунок грошових внесків фізичною особою, що формують накопичувальний фонд, а також інвестуються з метою отримання інвестиційного доходу на користь застрахованих осіб.

ЗУ “Про пенсійне страхування” дає визначення поняттю “страхувальники” – це роботодавці та інші особи, які відповідно до цього Закону сплачують страхові внески на загальнообов’язкове державне пенсійне страхування. Тобто страхувальником є фізичні особи-роботодавці, але не особа, із заробітку якої утримують кошти на пенсійне страхування.

ЗУ “Про страхування” дає пояснення та більш ширше характеризує поняття “страхувальники” – юридичні особи та дієздатні фізичні особи, які уклали із страховиками договори страхування або є страхувальниками відповідно до законодавства України.

Страхувальники можуть укладати із страховиками договори про страхування третіх осіб (застрахованих осіб) лише за їх згодою, крім випадків, передбачених чинним законодавством. Застраховані особи можуть набувати прав і обов’язків страхувальника згідно із договором страхування.

Страхувальники мають право, при укладанні договорів особистого страхування, призначати за згодою застрахованої особи, фізичних осіб або юридичних осіб (вигодонабувачів) для отримання страхових виплат, а також замінювати їх до настання страхового випадку, якщо інше не передбачено договором страхування.

Як бачимо, поняття “страхувальники” в системі пенсійного забезпечення обмежене, й має неповне значення.

Згідно із ЗУ “Про пенсійне страхування” система пенсійного забезпечення в Україні складається з трьох рівнів:

- перший рівень – солідарна система загальнообов’язкового державного пенсійного страхування (далі – солідарна система), що базується на засадах солідарності й субсидування та здійснення виплати пенсій і надання соціальних послуг за рахунок коштів Пенсійного фонду на умовах і в порядку, передбачених цим Законом;

- другий рівень – накопичувальна система загальнообов’язкового державного пенсійного страхування (далі – накопичувальна система пенсійного страхування), що базується на засадах накопичення коштів застрахованих осіб у Накопичувальному фонді та здійснення фінансування витрат на оплату договорів страхування довічних пенсій і одноразових виплат на умовах і в порядку, передбачених законом;
- третій рівень – система недержавного пенсійного забезпечення, що базується на засадах добровільної участі громадян, роботодавців та їх об’єднань у формуванні пенсійних накопичень з метою отримання громадянами пенсійних виплат на умовах і в порядку, передбачених законодавством про недержавне пенсійне забезпечення.

Перший і другий рівні системи пенсійного забезпечення в Україні становлять систему загальнообов’язкового державного пенсійного страхування. Другий і третій рівні системи пенсійного забезпечення в Україні становлять систему накопичувального пенсійного забезпечення. Громадяни України можуть бути учасниками й отримувати пенсійні виплати одночасно з різних рівнів системи пенсійного забезпечення в Україні.

На перший і другий рівні вплив працівника здійснюється опосередковано, залежно від його трудового стажу та розмірів заробітної плати. Третій рівень дає змогу роботодавцю та самому працівникові самостійно потурбуватися про розмір своєї додаткової недержавної пенсії.

Отже, схематично система пенсійного накопичувального страхування виглядає так (рис. 1).

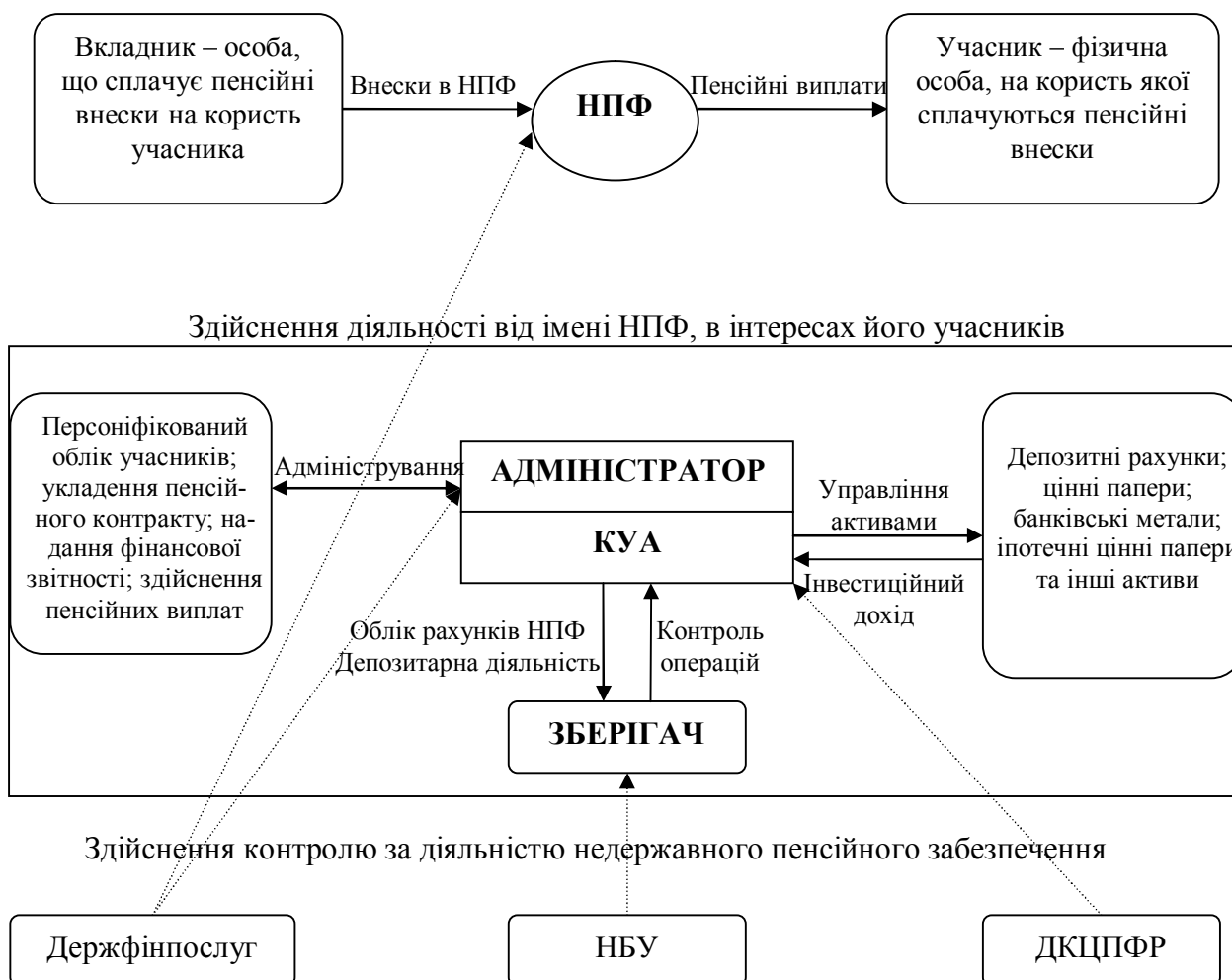


Рис. 1. Система накопичувального пенсійного страхування

Розглянемо детальніше напрями інвестиційної діяльності, що відповідають законодавству в Накопичувальному фонді, Пенсійному фонді та страховій компанії.

Сукупний інвестиційний дохід Накопичувального фонду формується за рахунок прибутку, що отримується від інвестування пенсійних активів у цінні папери; відсотків, що нараховуються на пенсійні активи, розміщені на банківських депозитних рахунках; доходу від інших видів інвестування, дозволених законом.

На жаль, про інші види інвестиційної діяльності Накопичувального фонду, що не суперечать закону, нічого детально не сказано. Розглянемо джерела формування інвестиційного прибутку в страховій компанії з накопичувального страхування життя, причому страховикам забороняється здійснення інших видів кредитної діяльності.

Сукупний інвестиційний дохід страхової компанії може формуватися за рахунок:

- банківських вкладів (депозитів);
- валютних вкладень згідно з валютою страхування;
- нерухомого майна;
- акцій, облігацій, іпотечних сертифікатів;
- цінних паперів, що емітуються державою;
- інвестицій у житлове будівництво;
- банківських металів;
- кредитів страхувальникам.

Порівнявши вимоги законодавства до Накопичувального фонду та страхових компаній, ми виявили, що спектр його інвестиційної діяльності обмежений і чітко врегульований, що зменшує ризик неприбутковості проекту, але й зменшує рівень інвестиційного прибутку. Страховики мають право займатися вільною інвестиційною діяльністю в найприбутковіших напрямках економіки, але в чітко визначені галузі. Ці напрями є ширшими й мають вільний вибір компанією інвестиційного напрямку.

Відповідальність страхувальника згідно із ЗУ “Про страхування” є обмеженою, не складною і не залежною, а поняття “застрахований” не розглядається. Страхувальник згідно із ЗУ “Про пенсійне страхування” залежний від органів Пенсійного фонду та застрахованою особою, причому він зобов’язаний вести облік і звітуватися перед ними.

Найважливішим критерієм вільного вибору компанії-зберігача коштів будь-якої людини, тим більше, забезпечення пенсії, є умови забезпечення платоспроможності й надійності такої установи. Виходячи із законодавства, ми виявили ряд критеріїв, що застосовуються під час формування компанії з управління активами для Накопичувального фонду, і вимоги, що ставляться до страхових компаній згідно із законодавством. Порівняльні характеристики організаційно-правового забезпечення компаній наведено в табл. 1.

Кандидатом на місце компанії з управління активів може бути організація, що займається відповідною діяльністю протягом не менш як п’ять років із вартістю власного капіталу 1 млн євро за офіційним курсом НБУ на дату підписання угоди. Зазначимо, що власний капітал містить у собі статутний капітал, який для страховика становить як мінімум 1,5 млн євро, і, звичайно, сума власного капіталу є більша. Щодо стажу роботи на фінансовому ринку, то довірити свої кошти компанії-новачку досить ризиковано.

Компанія з управління активами для Накопичувального фонду обирається строком на п’ять років з можливістю продовження ще до двох років шляхом щорічного продовження цього строку (ст.85 п.2 ЗУ “Про загальнообов’язкове пенсійне страхування”). Це могло означати, що така компанія має можливість працювати з пенсійними активами протягом 7 років максимально або щороку, після п’яти років, таку компанію будуть поновлювати в правах, а можливо, не поновлять. У разі помилки Ради Накопичувального фонду можуть втратитись усі заощадження громадян. Для страхової компанії не встановлено період співпраці між нею та клієнтом, а такий термін регламентується договором страхування.

Аналіз фінансово-економічних і правових умов створення та функціонування компаній з управління активами та страховими компаніями з накопичувального страхування життя

Показник	Компанія з управління пенсійними активами	Страхова компанія з накопичувального страхування життя
Мінімальний строк досвіду діяльності компаній	Не менше п'яти років досвіду роботи з управління активами	Не обмежений
Максимально допустимий строк роботи з компанією	Обирають на п'ять років з можливістю продовження строку до 2 років за рішенням Ради	Не обмежений
Власний капітал компанії	1 млн євро за офіційним курсом НБУ	Не обумовлюється законодавством
Статутний капітал	Не обумовлюється законодавством	1,5 млн євро за офіційним курсом НБУ
Звітування	Перед Радою Накопичувального фонду, Правлінням Пенсійного фонду, Державною комісією з регулювання ринків фінансових послуг і цінних паперів і фондового ринку	Перед уповноваженим органом
Напрями інвестиційної діяльності	Акції, облігації, банківські вклади в національній валюті	Акції, облігації, іпотечні сертифікати, банківські вклади в національній та іноземній валюті, банківські метали, нерухоме майно
Розмір направлення активів на інвестиційну діяльність	Суворо визначені розміри (5–20%) суми активів на один проект залежно від напрямку інвестування	На розсуд компанії
Контроль за діяльністю	Інформацію готує виконавча Дирекція Пенсійного фонду, за потреби здійснюється аудит компанії	Щорічне проведення незалежного аудиту
Дія закону	Дія закону відбудеться лише за умов економічного зростання країни протягом двох останніх років, ВВП зростав не менше ніж 2% кожного року порівняно з попереднім	Діє із 7 березня 1996 року

Пенсійні активи, що знаходяться в розпорядженні Компанії з управління активами, супроводжуються суворим контролем з боку Ради Накопичувального фонду, Правління пенсійного фонду, Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг, Державної комісії з регулювання цінних паперів і фондового ринку. Таке різноманіття контролю над виконанням обов'язків управителя активами гальмує процес вирішення фінансових рішень, разом з тим запобігає прийняттю нераціональних рішень. Для страхової компанії така тенденція відсутня.

Одним із джерел доходності компаній є інвестиційна діяльність. Для компанії з управління активами така діяльність суворо регламентована й законодавчо обмежена, про що детальніше розглядалося вище. Для страхової компанії перелік напрямів інвестиційної діяльності є ширшим згідно законодавством, що дає можливість використати більш прибуткові галузі для інвестування.

Спрямування частини страхових внесків до Накопичувального фонду здійсниться лише за умови економічного зростання країни протягом двох останніх років, а саме – якщо в кожному з них валовий внутрішній продукт зростав не менше ніж на 2% порівняно з попереднім роком.

Аналіз умов пенсійного забезпечення Накопичувальним пенсійним фондом і Страховою компанією з накопичувального страхування життя

Показник	Накопичувальний фонд	Страхова компанія
Вступний вік	З моменту виходу на роботу або з інших причин входження до системи загальнообов'язкового пенсійного забезпечення та до віку чоловікам 40, а жінкам 35 років	18 років і в окремих випадках з народження і до 55 років
Вік призначення пенсії	Чоловіки – 60 років, жінки – 55 років	При закінченні дії договору, незалежно від віку особи
Тривалість накопичення	При досягненні пенсійного віку Фонд перераховує кошти до страхової компанії, яка проводить виплату пенсій за договорами довічних пенсій	Не менше 10 років і до досягнення 65-річного віку застрахованої особи
Фактори впливу на розмір забезпечення	1) розмір заробітної плати; 2) рівень інвестиційного доходу; 3) період участі у Фонді; 4) компетенція та досвід органів управління активами та Фондом, радників і працівників; 5) платоспроможність компанії з управління активів	1) розмір страхової премії; 2) термін дії договору; 3) вступний вік; 4) рівень інвестиційного доходу; 5) досвід діяльності колективу та дирекції компанії; 6) платоспроможність страхової компанії
Розмір внесків	До 7% від заробітної плати, щомісячно	У розмірі страхової премії зазначеної договором, щороку
Види виплат	1) довічна пенсія з установленим періодом; 2) довічна обумовлена пенсія; 3) довічна пенсія подружжя; 4) одноразова виплата	1) виплата страхової суми частинами у визначений період; 2) виплата страхової суми визначеними частинами; 3) виплата у формі довічної пенсії; 4) виплата у формі довічної пенсії, що гарантована на визначений строк; 5) виплата у формі довічної пенсії, що може бути передана спадкоємцю у розмірі 60%; 6) одноразова виплата
Участь у системі пенсійного страхування	Обов'язково	Вільний вибір
Страхове забезпечення	Відсутнє	Усі види страхового захисту життя та здоров'я людини
Фінансове забезпечення	У розмірі накопичення, та інвестиційного прибутку, якщо такий існує	У розмірі накопичення, інвестиційного прибутку, але не менше 4% річних і фонду індексації сум
Участь в індексації	Відсутня	Можлива на добровільних засадах за рахунок клієнта
Спосіб вибору компанії	Не залежить від волевиявлення людини, обирається на основі тендеру Радою Накопичувального фонду	Вільний вибір

Оскільки Компанія з управління активами розпоряджається й підпорядковується Накопичувальному пенсійному фондові, то розглянемо, які умови створені для людини

в пенсійному та страховому забезпеченні Накопичувальним фондом і Страховою компанією з накопичувального страхування життя. Багато нюансів зі страхового забезпечення не визначені законодавством, але вказуються в Правилах страхування, затверджених Уповноваженим органом.

Найбільш важливим у пенсійному страхуванні є те, щоб фінансово забезпечити потреби людини при пенсійному віці. З позиції людини хотілось зазначити, щоб процес накопичення був зовсім не відчутний для сьогодення, разом з тим, щоб і в майбутньому вистачало на людські потреби. Найкраще було б, щоб батьками розпочиналося формування пенсійного вкладу для власних дітей, це забезпечення, як мінімум, утримає їх у ті періоди, коли вони не матимуть роботи. Пенсійні накопичення, на нашу думку, не повинні мати обмежень у віці, ніколи не рано й ніколи не пізно накопичувати кошти, навіть, якщо ними скористаються спадкоємці.

Багато людей, при сучасній екологічній ситуації, уже в 40 років не мають змоги за станом здоров'я працювати, але не підлягають під групу за інвалідністю, на жаль, при пенсійній системі Недержавного накопичення потрібно працювати обов'язково до пенсійного віку. Страхова компанія може призначити пенсійні виплати в будь-якому віці після закінчення дії договору страхування. Якщо людина почала власні накопичення у 18 років сама чи з допомогою когось, то, маючи програму страхування на 10 років, може призначити собі пенсію у 28 років. Звичайно, чим більший строк дії договору, тим більші суми виплат.

Не всі люди вміють заощаджувати, тому щомісячна проплата внесків є ідеальним варіантом для накопичення, що пропонується Накопичувальним фондом. Те, що роботодавці здійснюють усі утримання й перерахування до Фонду, теж полегшує завдання накопичення для людини. На жаль, у страхову компанію людина власноруч має відкладати кошти, а також перераховувати їх.

Накопичувальний фонд здійснює пенсійні накопичення, але не дбає про страховий захист життя й здоров'я людини, чим, власне, і займаються страхові компанії. Розмір прибутку Накопичувального фонду може бути дуже низьким, а можливо, і нульовим. Для страхової компанії законодавчо встановлений мінімальний розмір інвестиційного доходу 4%.

Розмір внесків до Накопичувального фонду вираховується в розмірі не більше 7% від заробітної плати. Так, наприклад, при мінімальній заробітній платі населення станом на 31 березня 2009 року 605 грн розмір внеску до Накопичувального фонду складе 42,35 грн у місяць, а в рік – 508,2 грн. За двадцять років, уявимо, що гроші не знецінилися, сума накопичення становитиме 10164 грн і людина досягла пенсійного віку. Сучасна статистика свідчить, що в середньому жінка живе 74 роки, а чоловік – 59 років. Отже, після виходу на пенсію статистично жінка живе ще 19 років, а чоловіки можуть і не вийти на пенсію. Тому забезпечити 19 років життя жінки на суму 10164 грн – нонсенс.

Важливим моментом формування накопичення є захист коштів від інфляції. На жаль, законодавчо не обумовлено, хто і в якому розмірі повинен індексувати кошти людей, тому страхові компанії здійснюють індексацію за рахунок клієнта, за його бажанням, а в Накопичувальному фонді такої послуги не передбачено. Звичайно індексуватися повинна заробітна плата, відповідно, і суми внесків будуть інвестуватись, але на жаль, у приватній діяльності ніхто такі операції не здійснює. Припустимо, що індексація повинна перебиватись інвестиційним прибутком, але тоді дохід компанії повинен перевищувати офіційну ставку індексу інфляції. Наприклад, у 2008 році офіційний коефіцієнт індексації становив 11,65%, у цьому ж році лідери на страховому ринку одержали прибуток у середньому 12%, тому нічого привабливого для клієнта ми не отримаємо.

Накопичувальний фонд залежить від компетентності та рівня прибутковості компанії з управління активами, яка обирається на основі тендера (відкритого конкурсу). На першому етапі тендера беруть участь не менше трьох претендентів, де Рада нако-

пичувального фонду розглядає й перевіряє відповідність тендерної документації, оголошуються тендерні пропозиції, повідомляють про день і місце оголошення результату протягом одного місяця. Другий етап конкурсу відбувається протягом наступного місяця з дня оголошення результатів першого етапу за участі компаній, що отримали найбільші оцінки. Рада на відкритому засіданні розглядає відповіді на поставлені нею питання, а також веде співбесіду з представниками компаній. Якщо переможця не визначено, то оголошується повторний тендер, якщо визначено – підписується договір. Коли на другий етап потрапив один претендент, він теж може стати переможцем. У будь-якому випадку компанія не зможе задовольнити всіх учасників недержавного пенсійного забезпечення, адже мова йде про довіру до компанії, причому частина громадян України вже має накопичувальні страхові поліси в інших компаніях. Щодо рівня прибутковості такої управлінської компанії, то перед тим, як нарахувати прибуток, учасникам потрібно сплатити такі основні платежі: винагороди виконавчій дирекції Пенсійного фонду, компаніям з управління активами, зберігачу, раднику з інвестиційних питань, аудитору Накопичувального фонду за послуги, надані для функціонування Накопичувального фонду щороку.

Компанія з Управління активами несе відповідальність усіма коштами й майном, що належить їй на праві власності, перед Пенсійним фондом за збитки.

Отже, маючи широке уявлення про нову пенсійну систему України, можемо зробити висновок, що закон не вдосконалений і має багато нерозкритих запитань. Ми виявили багато переваг і недоліків у новій системі накопичувального пенсійного забезпечення й забезпечення страховими компаніями (табл. 3). Перевагу відмічаємо знаком “+”, недоліки відзначаємо знаком “-”.

Таблиця 3

Тенденції розвитку пенсійного забезпечення в Україні

Показник	Система загально-обов’язкового пенсійного страхування	Система накопичувального страхування життя
Вільний вибір компанії з пенсійного забезпечення	-	+
Рівень інвестиційного прибутку для вкладника	-	+
Доступність інформації для вкладника	+	-
Можливість виходу із системи	-	+
Страховий захист життя та здоров’я людини	-	+
Оплата та відрахування на пенсійне забезпечення	+	-
Розмір внесків на накопичення	-	+
Оподаткування накопичених сум	-	-
Пільги учасникам-вкладникам системи	-	+
Вплив стажу, віку та розміру зарплати на накопичення	-	+
Можливість захисту від інфляції сум вкладів	-	+
Вступний вік учасника до системи	-	+
Довіра до системи	-	+
Контроль за здійсненням управлінсько-інвестиційних рішень	+	-
Напрями інвестиційної політики	-	+
Проведення аудиту й перевірок	+	+
Розмір статутного капіталу компанії-управителя	-	+
Забезпечення резервів	-	+
Централізація відповідальності та прийняття рішень	-	+
Витрати на адміністрування компанії	-	+
Контроль за здійсненням управлінсько-інвестиційних рішень	+	-
Досвід діяльності в системі	-	+
Конкуренція	-	+

Висновки. Ще можна навести багато критеріїв і визначати переваги та недоліки, основні з них ми вже розглянули. Оскільки система загальнообов'язкового накопичувального пенсійного забезпечення лише планується вводитися в дію, а страхові компанії вже працюють і мають результати, то повноцінно можемо оцінювати лише страховиків. Звичайно, коли система пенсійного забезпечення запрацює, буде внесено багато поправок до закону. Ми маємо власне бачення щодо цих змін і пропонуємо:

1. Надати можливість вкладникам здійснювати внески не лише із заробітку, але й з інших джерел доходу.
2. Не обмежувати вік входження до системи.
3. Компанією з управління активами пенсійного фонду надати можливість бути і страховим компаніям, що відповідають вимогам Закону України “Про страхування” і займаються накопичувальним страхуванням життя.
4. Внески на пенсійне накопичення сплачувати не в Пенсійний фонд, а відразу в страхову компанію.
5. Пенсійне страхування повинно супроводжуватися страхуванням життя та здоров'я людини.
6. Розширити список напрямів інвестиційної діяльності, що є високоприбутковими для компанії з управління активами.
7. Здійснити пробний етап введення накопичувальної системи на добровільних засадах.

1. Закон України “Про внесення змін до Закону України “Про страхування” від 04.10.2001р. № 2745-III // <http://www.kmu.gov.ua>.
2. Закон України “Про внесення змін до Закону України “Про страхування” від 07.07.2005 р. № 2774 IV // <http://www.kmu.gov.ua>.
3. Закон України “Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування” від 09.07.2003 р. №1058-IV // <http://www.kmu.gov.ua>.
4. Закон України “Про недержавне пенсійне забезпечення” від 09.07.2003 р. № 1057-IV // <http://www.kmu.gov.ua>.
5. Закон України “Про страхування” від 7 березня 1996 р. № 85/96-ВР // Відомості Верховної Ради України. –1996. – № 18. – С. 78.

Рецензенти:

Ткачук І.Г. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів Прикарпатського національного університету ім. В.Стефаника;

Кропельницька С.О. – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Прикарпатського національного університету ім. В.Стефаника.

УДК 336.025-048.445

ББК 65.26

Глуценко А.С., Загорська Д.М.

**КЛЮЧОВІ ОЗНАКИ ПОБУДОВИ КЛАСИФІКАЦІЙНИХ УГРУПУВАНЬ
ПОХІДНИХ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ**

Харківський національний університет
імені В.Н. Каразіна,
Інститут економіки та міжнародних відносин,
Міністерство освіти і науки України,
кафедра фінансів та кредиту,
61002, м. Харків, вул. Миросицька, 1,
тел.: 7075291

Анотація. Проведено аналіз різновидів похідних фінансових інструментів. Визначено основні ознаки, які застосовуються для побудови класифікацій деривативів.

Розмежовано стандартні похідні фінансові інструменти на безумовні та умовні. Запропоновано підхід щодо побудови класифікаційного угруповання існуючої множини похідних фінансових інструментів.

Ключові слова: дериватив, класифікація, опціон, своп, базовий актив, похідні інструменти.

Annotation. The analysis of varieties of derivative financial instruments is conducted. Certainly basic signs which are used for the construction of classifications of derivativiv. Standard derivatives are delimited financial instruments on absolute and conditional. Offered approach in relation to the construction of classification groupment of existent plural of derivative financial instruments.

Key words: derivative, classification, option, swop, base asset, derivative instruments.

Вступ. Ринкова економіка передбачає гармонійність функціонування та розвитку всіх її складових і сегментів (реального сектора, фінансового ринку, інституціональних надбудов тощо). При цьому як одним з провідних, так і проблемним сегментом ринкової економіки можна вважати фінансовий ринок, що зумовлено як багатовекторністю формованих їм впливів на розвиток усієї економіки, так і багатоплановістю його структурування. Тобто це й множинність постачальників і споживачів фінансового капіталу, регулятивних й інфраструктурних органів і, звісно, структурна розгалуженість фінансового ринку, де, зокрема, слід виділити національний і міжнародний фінансовий ринок, первинний і вторинний ринок, грошовий, валютний, фондовий ринок тощо. Відповідно то такої розгалуженості фінансового ринку виникає ціла система взаємних впливів окремих його сегментів один на одного, а відтак постає питання щодо нівелювання негативної дії таких впливів і підсилення позитивних наслідків взаємних впливів окремих сегментів фінансового ринку. Певною мірою розв'язання відміченого аспекту покладено на фондовий ринок. При цьому ключовим фактором подальшого розвитку як фондового, так і фінансового ринку є захист стійкого їх функціонування, досягнення чого можливе, зокрема, завдяки ринку похідних фінансових інструментів. Це ґрунтується на тому, що головне макроекономічне призначення ринку похідних фінансових інструментів полягає у виявленні та розподілі ризиків в умовах невизначеної економічної кон'юнктури та формуванні впливів на процес ціноутворення щодо базисних активів. При цьому використання похідних фінансових інструментів дозволяє учасниками проведення операцій на фінансових і товарних ринках самим визначати вартість і форму відповідальності за ризики, що виникають у разі здійснення таких операцій, за допомогою множини різновидів похідних фінансових інструментів. Це, у підсумку, і визначає актуальність обраного напрямку дослідження.

Постановка завдання. Наявність множини різновидів похідних цінних паперів вимагає, насамперед, їх аналізу та визначення класифікаційних ознак. Це пов'язано із загальним визначенням методології проведення будь-якого дослідження, де висвітлення теоретичних питань є основою подальших напрацювань. До того ж, як показує аналіз літературних джерел, існують різні побудови класифікаційних угруповань різновидів цінних паперів, виходячи із цілей та об'єкта окремого дослідження. Прикладом таких досліджень можна назвати праці У.Едвардеса, Я.М.Міркіна, А.Б.Фельдмана, Дж.Халл, Б.Луціва [1, 2, 3, 4, 5], у яких докладно розглядаються різні похідні фінансові інструменти та надається їх характеристика. Отже, зазвичай, виникає питання стосовно узагальнення таких досліджень з метою пошуку характерних ознак побудови класифікаційних ознак похідних фінансових інструментів або навіть визначення підходу щодо побудови такого угруповання. Тож розкриття відміченого питання й слід визначити як головну мету даної роботи.

Результати. Визначаючи змістовну навантаженість терміна “похідний”, який узагальнює природу виникнення відповідних інструментів фінансового ринку залежно від застосування, насамперед, базових різновидів активів, об’єктивно розглядати, перш за все, множину різновидів похідних фінансових інструментів саме від таких активів. Однак більш значимою ознакою різновидів похідних фінансових інструментів слід вважати ті економічні відносини, які вкладаються в окремі різновиди їх понять. Відповідно до цього загалом можна визначити права та зобов’язання з приводу придбання первинного активу стосовно зміни його ціни в майбутньому. За такою ознакою розподіляють, у першу чергу, так звані стандартні похідні фінансові інструменти, до яких відносять: форвардні та ф’ючерсні контракти, опціони та свопи.

Так, форвардні контракти визначають зобов’язання між учасниками ринку, що підписали угоду з купівлі/продажу базового активу в майбутньому. Аналогічні дії щодо економічних відносин між учасниками ринку, які підписали угоду з приводу придбання базового активу, мають і ф’ючерсні контракти. При цьому відмінністю форвардних і ф’ючерсних контрактів є те, що форвардні контракти – це інструмент позабіржового ринку, а ф’ючерсні контракти – інструмент біржового ринку, а відтак вони більш стандартизовані.

На відміну від форвардних і ф’ючерсних контрактів опціони віддзеркалюють зміст угоди між учасниками ринку з приводу реалізації, передусім, права покупця при відповідних зобов’язаннях продавця отримати базовий актив у майбутньому за визначеною ціною. Цей різновид похідного фінансового інструменту застосовується як на позабіржовому, так й біржовому ринках.

Нарешті, свопи – це, у першу чергу, домовленість між учасниками ринку про обмін у майбутньому базовими активами у вигляді грошових коштів. Переважно своп є інструмент позабіржового ринку.

Тож, у цілому, відповідно до поданого вище, стандартні похідні фінансові інструменти відповідають характерним їм властивостям, до яких відносяться строковість і похідність. Різниця ж у розглянутих похідних фінансових інструментах полягає як у сутності виникаючих економічних відносин між покупцем і продавцем окремого різновиду цінного паперу, так і місцем реалізації зазначених відносин – у межах біржового або позабіржового ринку, що також вносить свої корективи в реалізацію стосунків між учасниками ринку. При цьому варто підкреслити, що стандартні похідні фінансові інструменти є звичайною та простою формою виразу економічних відносин між різними учасниками ринку щодо обертання окремих різновидів цінних паперів, де похідність визначається безпосередньо з погляду одного із задіяних інструментів. Тобто в стандартизованих похідних фінансових інструментах характерна їх властивість – похідність реалізується за схемою:

базовий актив – похідний інструмент, без додаткових умов.

Однак, незважаючи на це, здається, просте визначення стандартного похідного фінансового інструменту, але між різними дослідниками все одно відбувається дискусія з приводу структурування таких цінних паперів відповідно до розподілу за їх строковістю та похідністю. Зокрема, такої думки дотримується О.М.Сохацька [6], відповідні зауваження містяться й у роботі Я.М.Міркина, який відмічає, що останнім часом у російських дослідженнях зустрічається думка щодо визначення стандартних похідних фінансових інструментів як строкових фінансових інструментів [3]. Певною мірою надати пояснення такій розбіжності в точках зору різних авторів допомагає аналіз праці П.Ю.Соловйова, який, зокрема, серед стандартних похідних фінансових інструментів визначає також такі, як форвардна угода про процентну ставку та форвардна валютна

угода [7]. Згідно з дослідженням Дж.Халл, на яке й опирається П.Ю.Соловйов, форвардна угода про процентну ставку передбачає умову про визначеність такої ставки із часом, величина якої, у свою чергу, прив'язана до суми майбутніх зобов'язань, форвардна валютна угода передбачає визначеність валютного курсу, який є залежним від суми переведення зобов'язань з однієї валюти в іншу [7, 5]. Таким чином, загалом основою форвардних умов про процентну ставку та валютну угоду є страхування ризиків унаслідок зміни попиту та пропозиції на кредитні ресурси й коливання валютного курсу в майбутньому. При цьому, якщо строковість відповідного фінансового інструменту однотайно підкреслюється, то похідність також, виявляється, є залежною від двох складових – обсягів майбутніх зобов'язань і величини процентної ставки або обмінного валютного курсу. Хоча в цілому можна пов'язати як величину процентної ставки або обмінного валютного курсу від обсягів майбутніх зобов'язань. Інакше кажучи, у даному випадку треба говорити як про базовий актив, так і про інструменти з його реалізації. Така думка є цілком виправданою, бо звісно, що невід'ємною частиною кредитної угоди є як безпосередньо тіло кредиту, яке можна також назвати тілом базового активу в цілому, так і відсоткова ставка. Таким чином, базовий актив, так би мовити, розкладається на окремі складові частини, які узагальнюють єдине ціле. Звідси й складається уявлення, що похідність не є однозначно залежною лише від базового активу. Проте, на нашу думку, відмічена можливість розкладання базового активу на складові частини є об'єктивним фактом, а відтак властивість похідності означених фінансових інструментів слід вважати ґрунтовною. До того ж така похідність стосується безпосередньо основного тіла базового активу. Отже, розглянутий вище різновид похідних фінансових інструментів можна узагальнити за допомогою такої схеми:

базовий актив – інструмент реалізації базового активу – похідний інструмент,
без додаткових умов.

У підсумку, наведені узагальнення та міркування дозволяють розглядати як безумовно стандартні похідні фінансові інструменти, так й умовно стандартні похідні фінансові інструменти. Головна різниця між визначеними різновидами похідних фінансових інструментів полягає в можливості об'єктивного розпаду базового активу на окремі складові з визначенням так званого тіла базового активу. Таке припущення характеризує непорушність економічних відносин між різними учасниками ринку з приводу обігу умовних стандартних похідних фінансових інструментів, де ключовим предметом таких відносин залишається базовий актив у вигляді такої його складової, як тіло базового активу.

Відповідно до стандартних похідних фінансових інструментів також розглядають і нестандартні похідні фінансові інструменти, які загалом характеризуються або наявністю додаткових умов обертання такого різновиду цінних паперів, або наявністю декількох фінансових інструментів, що реалізують відповідну похідність узагальненого похідного фінансового інструменту. Тож, у цілому, нестандартні похідні фінансові інструменти мають свою множинність їх узагальнення.

Зокрема, відповідно до дослідження М.Ю.Глухова [8], П.Ю.Соловйова [7], В.М.Нижник та Ю.В.Єгорової [9], множину нестандартних похідних фінансових інструментів можна розподілити на:

- гібридні, до яких відносять ті інструменти, базовий актив яких визначається індексними акціями, змінами форвардного контракту протягом його дії, рейтинговими індексами тощо;
- структуровані продукти, які поєднують боргові та похідні фінансові інструменти: облігацію з плаваючою процентною ставкою, конвертовану облігацію зі змінною

процентною ставкою, облігацію з варантом, облігацію з опціоном на кредитоспроможність, опціон на природні катаклізми, облігацію з індексованою сумою основного боргу тощо;

- структуровані продукти, які поєднують пайові та похідні фінансові інструменти: привілейовані акції з дохідністю, що змінюється; конвертовані привілейовані акції, опціони на акції тощо.

Доцільність застосування нестандартних похідних фінансових інструментів полягає в необхідності реалізації декількох умов обігу цінних паперів на ринку з метою задоволення потреб учасників ринку в змінному ринковому середовищі та під впливом дії конкурентного середовища. Тож можна говорити про те, що нестандартні похідні фінансові інструменти узагальнюють можливу розгалуженість економічних відносин з приводу їх обертання між різними учасниками ринку. Отже, різновиди нестандартних похідних фінансових інструментів можна визначити за допомогою таких схем:

базовий актив – похідний інструмент – умови впровадження похідного інструменту,

різновиди базового активу – похідний інструмент – умови впровадження похідного інструменту,

базовий актив – різновиди похідних інструментів – умови впровадження похідних інструментів,

різновиди базового активу – різновиди похідних інструментів – умови впровадження похідних інструментів.

Разом із цим відмітимо, що аналіз літературних джерел дозволяє говорити про те, що існує безліч класифікацій, які визначають деякі автори при розгляді окремих різновидів похідних фінансових інструментів. Тож надалі розглянемо такі класифікації, виділяючи при цьому переважно класифікаційні ознаки різновидів похідних фінансових інструментів.

Так, досить розповсюдженою є побудова класифікацій похідних цінних паперів у розрізі одного з їх стандартних різновидів. Мається на увазі те, що, зокрема, визначається класифікаційне угруповання форвардних і ф'ючерсних контрактів, опціонів, свопів. Прикладом визначення таких класифікацій слід назвати дослідження О.М.Сохацької, яка досить ретельно розглядає ф'ючерси, особливо звертаючи увагу на такі їх класифікаційні ознаки, як: форма обігу та бухгалтерського обліку, характер контрактних відносин, місце обертання, строковість і похідність [6].

Вітчизняними дослідженнями, де обговорюються питання визначення класифікаційних ознак опціонів, слід назвати роботи О.Сохацької та Н.Расевича [10], Н.Іващука [11], а також Є.А.Шаповалова [12].

Так, О.Сохацька та Н.Расевич визначають шість типів опціонів, заснованих на перевагах, які вони надають: відстрочка, багаторівневі інвестиції, зміна масштабу, відмова, переключення, зростання [10]. Як класифікаційні ознаки групування опціонів О.Сохацька та Н.Расевич виділяють, переважно, строковість та застосування відповідного різновиду похідних фінансових інструментів для економічних потреб, тобто класифікують їх за економічною спрямованістю.

Разом із цим Є.А.Шаповалов розглядає, передусім, опціони з погляду їх економічної спрямованості, роблячи наголос на можливості застосування різноманітних опціонів як інструменту інвестування [12].

Натомість Н.Іващук, перш за все, розглядає конструкції з опціонів, які відносять до нестандартних похідних фінансових інструментів. Відповідно до цього він класи-

фікує такі опційні конструкції за складністю їх побудови [11]. Тож як класифікаційну ознаку Н.Івашук розглядає структуру такого похідного фінансового інструменту.

Окремо валютні деривати розглядає Я.Ю.Крамаренко, розподіляючи їх за такими ознаками, як обсяги, строки, ціна, документація щодо поставки валюти [13]. Тобто як ключові ознаки групування Я.Ю.Крамаренко виділяє строковість, ціну й особливі умови поставки та обертання валютних деривативів.

Узагальнені класифікації різновидів похідних фінансових інструментів можна знайти в працях В.О.Гниляк [14], В.В.Гоффе [15], П.Ю.Соловйова [7], А.Б.Фельдмана [16, 4].

Натомість дещо іншим від розглянутих підходів до визначення структурної класифікації похідних фінансових інструментів є підхід до розгляду різновидів деривативів, який запропоновано А.Б.Фельдманом [16]. Сутність підходу, який визначає А.Б.Фельдман, полягає в узагальненні похідних фінансових інструментів, виходячи переважно з умов їх обертання та форми відтворення певних економіко-правових відносин [16]. Відповідно до цього він виділяє три ймовірні групи різновидів похідних фінансових інструментів, які є вкладними, що дозволяє йому узагальнити можливі зміни в структурі визначення тих або інших деривативів і зміни нормативно-правової бази. Так, А.Б.Фельдман відмічає, що уявлення конкретних інструментів може змінюватися із часом відповідно до змін характеру того або іншого способу виробництва [16]. Тож це надає гнучкості запропонованій класифікації, але, з іншого боку, дає підставу для невизначеності, бо окремі похідні інструменти можуть розташовуватися на перетинах окремих груп. А.Б.Фельдман також підкреслює, що можливі переходи різновидів похідних фінансових інструментів з однієї групи до іншої. Таким чином, у підсумку не враховуються характерні властивості похідних фінансових інструментів при визначенні їх класифікаційних угруповань. Уникнути такого недоліку з побудови класифікаційного угруповання похідних фінансових інструментів дозволяє визначення, насамперед, так званого поля їх різновидів за різним ступенем деталізації. У такому ж полі варто навести окремі, найбільш поширені класифікаційні ознаки похідних фінансових інструментів. Тоді змінність деталізації такого поля можна розглядати відповідно до зауважень А.Б.Фельдмана, тобто з погляду зміни економіко-правових відносин, а класифікаційні ознаки при цьому можуть бути незмінними. Водночас це дозволяє вводити й інші можливі ознаки класифікаційного угруповання різновидів похідних цінних паперів, що не буде суперечити як незмінності вже встановлених класифікаційних ознак, так і можливій змінності деталізації такого поля.

На рис. 1 (запропоновано авторами) наведено один з варіантів структурного подання класифікаційних ознак похідних фінансових інструментів на основі визначення поля різновидів відмічених інструментів.

При цьому ми навмисно не наводимо конкретні ознаки та різновиди похідних фінансових інструментів, бо будь-який приклад може бути розглянутий з іншої позиції. Тобто, насамперед, пропонується підхід щодо визначення класифікаційного угруповання різновидів похідних фінансових інструментів, урахувавши множинність таких інструментів, їх ознак і змінність економіко-правових відносин обертання цих інструментів.

Відмітимо також, що багатоманітні поля різновидів окремих економічних питань розглядаються, наприклад, у дослідженнях В.О.Васюренка [17], В.Ю.Подчесової [18]. Проте відмінністю запропонованого нами підходу є його узагальнена формалізація та додавання змінного елемента розгляду поля різновидів похідних фінансових інструментів відповідно до зміни економіко-правових відносин, які ці інструменти віддзеркалюють. До того ж і предмет розгляду такого поля значно відрізняється від досліджень В.О.Васюренка та В.Ю.Подчесової.

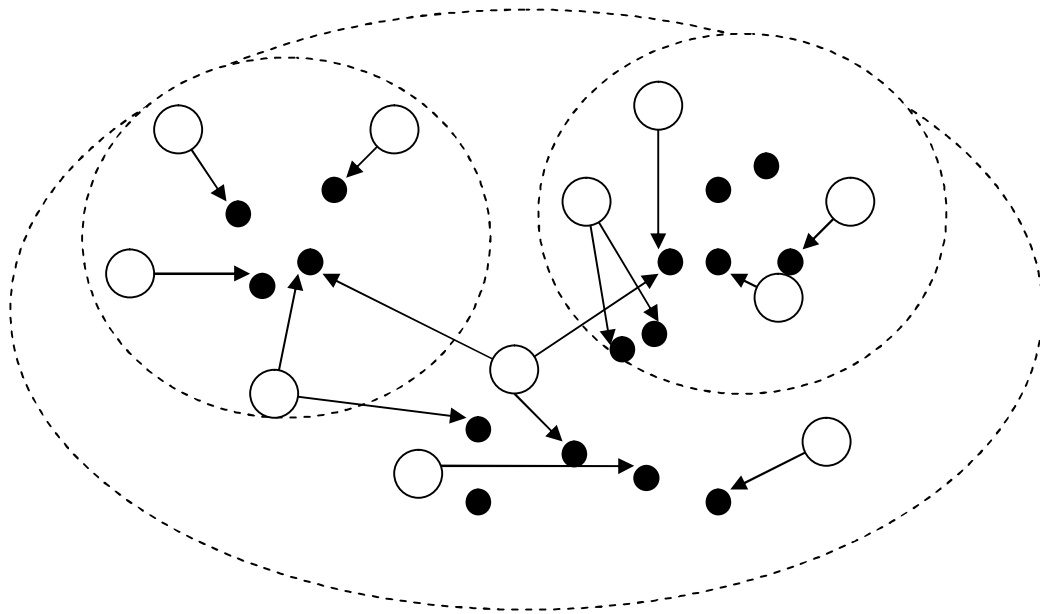


Рис. 1. Поле різновидів можливої побудови класифікаційного угруповання існуючої множини похідних фінансових інструментів

- – окремі класифікаційні ознаки;
- – різновиди похідних фінансових інструментів;
- – умови змінності деталізації поля різновидів класифікаційного угруповання існуючої множини похідних фінансових інструментів з погляду існуючих економіко-правових відносин.

Висновки. Таким чином, у даній роботі зроблена спроба узагальнення множини різновидів похідних фінансових інструментів, що сприяло визначенню основних їх класифікаційних ознак, серед яких, зокрема, відмічені умови обертання, строковість, форма обігу, місце обертання, форма обліку, економічна спрямованість, структурна побудова та різновид базового активу похідних фінансових інструментів. Також у роботі розглянуто похідні фінансові інструменти за ознакою їх стандартності, що, у цілому, відображує виникаючі економічні відносини між різними учасниками ринку з погляду різновидів базових активів, застосованих різновидів деривативів та умов обертання задіяних цінних паперів. Це дозволило виділити клас безумовно й умовно стандартних похідних фінансових інструментів і надати формалізований опис за такою ознакою похідних фінансових інструментів у вигляді ланцюжкової схеми. Не менш важливим здобутком роботи є й запропонований авторами загальний підхід щодо побудови класифікаційного угруповання існуючої множини похідних фінансових інструментів, який дозволяє узагальнювати існуючу множину таких фінансових інструментів, незважаючи на змінність економіко-правових відносин їх обігу. Утім як напрям подальшого дослідження слід визначити розгляд множини похідних фінансових інструментів стосовно узагальнення їх місця та ролі в інтеграційних процесах на фінансових ринках.

1. Едвардес У. Ключові фінансові інструменти. Орієнтування та інновації у світі деривативів / У. Едвардес ; пер. Р. А. Семків. – К. : Наук. думка, 2003. – 255 с.
2. Луців Б. Фондовий ринок України: правові засади функціонування / Б. Луців, Т. Стечишина // Світ фінансів. – 2006. – Вип. 4. – С. 137–143.
3. Миркин Я. М. Рынок ценных бумаг России: воздействие фундаментальных факторов, прогноз и

- политика развития / Я. М. Миркин. – М. : Альпина Паблишер, Финансовая академия при правительстве РФ, 2002. – 623 с.
4. Фельдман А. Б. Производные финансовые и товарные инструменты : учебник / А. Б. Фельдман. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 304 с.
 5. Hull J. C. Options, Futures & Other Derivatives: Fourth Edition / J. C. Hull. – Prentice Hall Inc., 2000. – 698 p.
 6. Сохацька О. М. Ф'ючерсні ринки: глобальні тенденції та становлення в Україні : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д. е. н. : спец. 08.04.01 "Фінанси, грошовий обіг і кредит" / О. М. Сохацька. – Тернопіль : Тернопільська академія народного господарства, 2003. – 38 с.
 7. Соловьёв П. Ю. Биржевой рынок производных финансовых инструментов: система управления рисками и ликвидностью : дис. ... к. э. н. : спец. 08.00.10 "Финансы, денежное обращение и кредит" / П. Ю. Соловьёв. – М. : Финансовая академия при правительстве РФ, 2004. – 286 с.
 8. Глухов М. Ю. Структурированные финансовые продукты в системе финансового инжиниринга : дис. на соиск. уч. ст. к. э. н. : спец. 08.00.10 "Финансы, денежное обращение и кредит" / Глухов М. Ю. – М., 2007. – 173 с.
 9. Нижник В. М. Аналіз інноваційних інструментів залучення підприємствами інвестиційних ресурсів / В. М. Нижник, Ю. В. Єгорова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2008. – Т. 2. – № 3. – С. 20–23.
 10. Сохацька О. Використання реальних опціонів у корпоративному управлінні / О. Сохацька, Н. Равевич // Наукові записки. – 2005. – Вип. 14. – С. 59–62.
 11. Івашук Н. Сутність та класифікація екзотичних опціонів / Н. Івашук // Економічний аналіз. – 2007. – Вип. 1 (17). – С. 157–161.
 12. Шаповалов Є. А. Формування та розвиток ринку похідних фінансових інструментів на сучасному етапі / Є. А. Шаповалов // Збірник наукових праць. – К. : ІСЕМВ НАН України, 2000. – Вип. 27. – С. 156–164.
 13. Крамаренко Я. Ю. Валютні деривативи : сутність, класифікація, призначення / Я. Ю. Крамаренко // Економіст. – 2000. – № 10. – С. 44–47.
 14. Гниляк В. О. Організація та регулювання ринку товарних деривативів на сільськогосподарську продукцію : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня к. е. н. : спец. 08.07.02 "Економіка сільського господарства і АПК" / В. О. Гниляк. – К. : Нац. аграрний ун., 2006. – 22 с.
 15. Гоффе В. В. Ринок деривативів: зарубіжний досвід та перспективи розвитку в Україні : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня. к. е. н. : спец. 08.04.01 "Фінанси, грошовий обіг і кредит" / В. В. Гоффе. – К. : Київ. екон. ун., 2005. – 24 с.
 16. Фельдман А. Б. О производных финансовых инструментах / А. Б. Фельдман // Финансы. – 1998. – № 11. – С. 45–48.
 17. Васюренко В. О. Структурність множини впливів на зовнішньоекономічну діяльність підприємства / В. О. Васюренко // Збірник матеріалів Всеукраїнської науково-практичної конференції "Розвиток наукової думки – 2008" (10 жовтня 2008 р.). – Миколаїв, 2008. – С. 41–44.
 18. Подчесова В. Ю. Кредитний ризик як різновид банківського ризику та його основні класифікації / В. Ю. Подчесова // Вісник УАБС. – 2008. – № 2 (25). – С. 70–75.

Рецензенти:

Бабич В.П. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки та менеджменту ХНУ ім. В.Н.Каразіна;

Соболев В.М. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри статистики, обліку і аудиту ХНУ ім. В.Н.Каразіна.

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ АКЦІЙ КОРПОРАТИВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Національний університет
біоресурсів і природокористування України,
Міністерство освіти і науки України,
03041, м. Київ,
вул. Героїв Оборони, 15,
тел.: 0445278242,
факс: 442577155,
e-mail: rektorat@nauu.kiev.ua, www.nubip.edu.ua

Анотація. У статті визначено суть і зміст поняття “інвестиційна привабливість акцій” і систематизовано фактори, які визначають інвестиційну привабливість акцій. Вивчено питання курсової динаміки акцій, причин її відмінності від інвестиційної вартості та контролю інвестицій в акціонерний капітал.

Ключові слова: цінні папери, інвестиційна привабливість, акції, ризик, фондовий ринок.

Annotation. In the article certainly essence and maintenance of concept “investment attractiveness of actions”. Factors, which determine the investment attractiveness of actions and the question of course dynamics of actions, reasons of its difference is studied an investment value and control of investments in equity, are systematized.

Key words: securities, investment attractiveness, actions, risk, fund market.

Вступ. Сьогодні питання інвестиційної привабливості акцій є найактуальнішим починаючи з 1930-х, оскільки фондовому ринку властиве побоювання, що безпрецедентний набір стимулюючих програм і засобів, спрямованих на те, щоб рекапіталізувати банки державними коштами, буде недостатнім для досягнення успіху. Протягом двох минулих століть світовий капіталізм пережив подібні кризи росту й спаду, завжди одужував і продовжував діяти, щоб досягти ще вищих рівнів матеріального достатку. Світові ціни на акції сягнули свого піку в кінці жовтня 2007 р. і тоді, майже за рік до краху банку Lehman Brothers, поступово зменшувалися. Глобальні втрати в цінах акцій корпорацій у вільному обігу до того часу склали \$16 тис. мільярдів. Через 10 тижнів після дефолту Lehman Brothers втрати майже подвоїлися, спричинивши кумулятивні глобальні втрати майже до \$35 тис. мільярдів, зменшення вартості ринку цінних паперів більше, ніж на 50% і фактичне подвоєння кредитного плеча в корпорацій.

Постановка завдання. Про актуальність проблем фондового ринку та ціноутворення акцій підприємств говорять численні дослідження не лише останнім часом. Так, західні вчені зосереджували свою увагу на фундаментальних і практичних проблемах вартості та курсової динаміки акцій корпорацій: У.Шарп – на моделі ціноутворення акціонерного капіталу, Дж.Гітман – процесах інвестування в умовах сучасних фондових ринків та управління акціонерним капіталом підприємств, Г.Марковіц – теорії вибору оптимального портфеля, Р.Шилер, Дж.Кампбел, Дж.Доу та ін. – факторах впливу на дохідність і процеси ціноутворення акціонерного капіталу.

Вітчизняні науковці проводять дослідження як теоретичних, так і практичних аспектів розвитку фондового ринку (І.А.Бланк, Є.Р.Зельцер, М.А.Гольцберг, Ю.М.Лисенков, О.М.Мозговий, В.Є.Новицький, О.Ю. Ромашко та ін.).

Незважаючи на значний вклад праць названих учених у розвиток теорії функціонування фондового ринку, необхідні подальші дослідження теоретичних і практичних питань інвестиційної діяльності у сфері обігу акціонерного капіталу. Особливого зна-

чення набуває вивчення курсової динаміки акцій, причин її відмінності від інвестиційної вартості та контролю інвестицій в акціонерний капітал.

Метою нашого дослідження є дослідження стану фондового ринку в Україні, з'ясування сутності інвестиційної привабливості акцій та аналіз курсової динаміки акцій українських корпоративних підприємств.

Результати. Інвестиційна привабливість акцій впливає на процеси формування капіталу корпорації шляхом зміни ринкової вартості й попиту на акції, а також на кредитоспроможність підприємства. Цей вплив відбивається на обсязі коштів, отриманих від продажу акцій, і можливості розміщення нової емісії акцій. Тому формування інвестиційної привабливості акцій має бути невід'ємною складовою системи формування капіталу корпорації.

У сучасній науковій літературі існує значна кількість тлумачень інвестиційної привабливості підприємства.

Так, скажімо М.Н.Крейніна розглядає інвестиційну привабливість з позиції доцільності вкладення коштів у дане підприємство [1].

В.П.Савчук, С.І.Прилипко і Є.Г.Величко під інвестиційною привабливістю підприємства розуміють “інтегральну характеристику окремих підприємств як об'єктів наступного інвестування з позицій перспектив розвитку, обсягів і перспектив збуту продукції, ефективності використання активів, їх ліквідності, стану платоспроможності й фінансової стійкості” [2].

Уперше згадка про інвестиційну привабливість акцій з'являється в Принципах корпоративного управління України, де, зокрема, зазначено: “Товариство повинно забезпечити інвестиційну привабливість емітованих ним акцій протягом всього періоду діяльності товариства” [3].

Сучасний стан розвитку українського ринку цінних паперів, на наш погляд, не забезпечує необхідних умов для повної практичної реалізації інвестиційних властивостей акцій. Фактично, як застава приймаються лише акції інвестиційно-привабливих підприємств і таких, чиї цінні папери мають стійкий попит на ринку. У свою чергу, недосконалість податкового законодавства та його неоднозначність з питань, що стосуються нарахованих і виплачених дивідендів, є однією з основних причин несплати дивідендів акціонерними товариствами.

Успішне інвестування в акції вимагає від інвесторів застосування науково обґрунтованих підходів щодо аналізу поведінки їх курсової динаміки. Подібні дослідження звичайної акції, як цінного паперу, неможливо проводити без урахування ступеня розвитку фондового ринку. Лише за умов його максимальної ліквідності, прозорості та технічної розвиненості інфраструктури, як у випадку країн Західної Європи, США та Японії, можна провести максимально об'єктивне дослідження процесів обігу та ціноутворення акціонерного капіталу. Проблеми становлення національного ринку акцій полягають не лише у світовій фінансовій кризі, незначній фінансовій ємності, інфраструктурній відсталості, але й у низькій загальній культурі інвестування та помітній недовірі основної маси населення до звичайних акцій як інструмента інвестицій.

Усе різноманіття факторів, які визначають інвестиційну привабливість акцій, традиційно поділяють на дві групи – об'єктивну й суб'єктивну.

Об'єктивні фактори характеризують загальний стан економіки країни, особливо її фінансової системи, рівень розвитку фондового ринку (його організаційно-правову оформленість, обсяг капіталізації, ліквідність, методи державного регулювання та взаємодію з іншими сегментами фінансового ринку), а також фінансовий стан і рівень корпоративної культури емітента.

Групу суб'єктивних факторів складають чинники, які у своїй основі мають “поведінську” природу та характеризують реакцію й очікування окремих суб'єктів

ринку на ситуацію, що вже склалася або можлива в перспективі. Тобто, крім зазначених характеристик акцій як потенційних об'єктів інвестування, поняття їх інвестиційної привабливості нерозривно пов'язано з визначенням мотивації суб'єктів інвестування – інвесторів.

Аналіз впливу економічної ситуації на курсову динаміку акції, з одного боку, передбачає визначення залежності динаміки фондового ринку в цілому від економічних показників і на основі встановленої взаємодії між динаміками фондового ринку та ціни акції прогнозування майбутньої поведінки останньої, а з іншого, – з'ясування безпосереднього зв'язку між курсовою динамікою акції й економічними показниками.

До зовнішніх показників, що характеризують фондовий ринок, відносять динаміку біржових індексів, рівень конкуренції між фондовим і фінансовим ринками, рівень конкуренції на фондовому ринку та рівень оподаткування на фондовому й фінансовому ринках.

Аналіз стану фондового ринку України свідчить, що протягом перших дев'яти місяців 2009 р. ціновий тренд на українському фондовому ринку знаходився під впливом тенденцій на світових торговельних майданчиках. На початку 2009 р., коли весь світ не міг дати відповідь на запитання щодо тривалості кризи, ціни на більшість фондових активів знизилися. Починаючи із середини другого кварталу 2009 р., на світовому ринку капіталу, у тому числі й в Україні, розпочався період зростання. Найбільше зростання спостерігалось на ринках країн, що розвиваються.

За 9 місяців 2009 року індекс ПФТС зріс на 83,56% – з 301,42 до 553,29 пункта. У результаті, він посів друге місце за темпами зростання серед світових індексів. Перше місце належить індексу ММВБ (Росія), який зріс на 93,24%. При цьому за січень-вересень минулого року загальний обсяг торгів на ФБ ПФТС дорівнював 8,6 млрд грн.

У вересні загальний обсяг торгів на біржі склав 1,04 млрд грн, що майже у два рази перевищує показник попереднього місяця (566,16 млн грн). Обсяг торгів корпоративними облігаціями становив 406,4 млн грн, акціями – 376,8 млн грн, ОВДП – 172,5 млн грн, цінними паперами ІСІ – 64,1 млн грн, муніципальними облігаціями – 19,5 млн грн.

Індекс ПФТС протягом місяця збільшився на 17,94% – з 469,11 до 553,29 пункта. Зростання індексу ПФТС у вересні було досягнуто, перш за все, за рахунок підвищення цін на акції ВАТ “Концерн “Стірол”, ВАТ “Азовсталь” та ВАТ “Єнакієвський металургійний завод”.

Капіталізація біржового списку ПФТС протягом вересня зросла на 15,8% – з 212,69 млрд грн до 246,2 млрд грн.

За станом на 1 жовтня 2009 року в біржовому списку ПФТС перебувало 867 цінних паперів: 13 – у Котирувальному списку першого рівня, 179 – у Котирувальному списку другого рівня та 675 – у Списку позалістингових цінних паперів.

Загальний обсяг торгів фондової біржі ПФТС у жовтні 2009 р. склав 2,05 млрд грн, що у два рази перевищує показник вересня 2009 р.

Індекс ПФТС протягом жовтня збільшився на 6,96% – з 553,29 до 591,82 пункта, а за 8 місяців 2009 р. – на 96,34% – з 301,42 до 591,82 пункта. 14 жовтня індекс ПФТС досяг нового річного максимуму – 661,1 пункта.

Зростання індексу ПФТС у жовтні забезпечили акції підприємств трубної промисловості (ІНТЕРПАЙП Нижньодніпровський трубопрокатний завод – +46,3%), зв'язку (Укртелеком – +32,2%), машинобудування (Сумське машинобудівне НВО ім. Фрунзе – +28,5%, Маріупольський завод важкого машинобудування – +22,8%, Крюківський вагонобудівний завод – +18,4% та Мотор Січ – +6,4%), хімії (концерн “Стірол” – +27,1%) й енергетики (Західенерго – +4,8%, Донбасенерго – +1,8%, Центренерго – +1,3%). У той самий час ціни акцій підприємств металургії (Єнакієвський металургій-

ний завод – -17,1%, Алчевський металургійний комбінат – -15,9%, Полтавський ГЗК – -12,5% й Азовсталь – -12,2%) та банківських установ (Райффайзен Банк Аваль – -9,4% й Укрсоцбанк – -4,6%) у жовтні знизилась.

Щодо рівня конкуренції між фондовим і фінансовим ринками, можна зробити висновок, що фондовий ринок є складовою фінансового. Зростання конкуренції у вітчизняному фінансовому секторі відображається в диверсифікації спектра фінансових послуг, коли ініціаторами новачків виступають не тільки спеціалізовані установи, але й дедалі частіше їх клієнти.

Фондовий ринок в Україні є центральною ланкою ринку фінансового, оскільки він – відмінна лабораторія для випробування теорій: зміни відображаються кількісно, а необхідні дані легкодоступні, фондовий ринок найбільше відповідає критерію досконалої конкуренції.

На цих ринках дуже важливе значення має конкуренція, але в найкращому випадку це досконала конкуренція, про яку важко говорити в період наслідків світової фінансової кризи.

Дослідивши стан фондового ринку в Україні, розглянемо прибутковість акцій українських емітентів.

Відкрите акціонерне товариство “Вінніфрут” створено шляхом проведення відкритої підписки на акції та зареєстровано 25.12.00 р. З моменту створення на підприємстві засновано 11 дочірніх підприємств.

У складі ВАТ працює три виробничих заводи, два з яких розташовані у Вінницькій області й один у Житомирській. Організовані підприємства є цілісними майновими комплексами з виробництва концентрованих соків; овочевих, фруктових соків і пюре; безалкогольних напоїв та мінеральної води.

Активи підприємства за період з 2001 по 2007 роки зросли із 42 млн грн до 396 млн грн, власний капітал за весь час діяльності зріс із 42 млн грн до 180 млн грн, за 2007 рік активи компанії виросли на 33%, а приріст власного капіталу на 57%.

У 2007 р. ВАТ “Вінніфрут” здійснило додатковий випуск акцій у розмірі 43% статутного капіталу. У результаті приватного розміщення залучено 40 млн гривень.

Щодо стратегії подальшого розвитку, то ВАТ “Вінніфрут” орієнтоване на максимізацію акціонерної вартості, яка може бути реалізована в одному з двох магістральних сценаріїв протягом 3 років: вихід на IPO на фондові площадки світового рівня зі збереженням управлінського й корпоративного контролю суттєвим менеджментом або продаж компанії стратегічному інвесторові.

Проаналізуємо інформацію про випуск акцій (табл. 1).

ВАТ “Вінніфрут” двічі здійснювало емісію акцій за період з 2005 по 2007 рр., які котирувалися на фондовій біржі ПФТС.

У 2005 р. спосіб розміщення акцій був відкритий, а у 2007 р. закритий (приватний). Основною метою додаткової емісії було спрямування коштів на розвиток реклами, маркетингові заходи, розвиток збутової структури товариства, а також на поповнення обігових коштів і придбання основних засобів.

Оскільки основна мета фінансових інвесторів – це вигідні вкладення капіталу з метою отримання реальних фінансових вигод у майбутньому, то доцільним буде отримання даних про розмір прибутку на акцію та дивіденду на акцію.

Прибутковість акції – основний статистичний індикатор, який дає змогу порівняти доходність акцій різних корпорацій, а також акцій з іншими альтернативними видами заощаджень.

Прибуток на акцію (англ. Earnings per share, EPS) – фінансовий показник, що дорівнює відношенню чистого прибутку компанії, доступного для розподілу, до середньорічної кількості звичайних акцій.

Таблиця 1

Інформація про випуск акцій ВАТ “Вінніфрут”

Дата реєстрації випуску	Номер свідоцтва про реєстрацію випуску	Найменування органу, де зареєстровано випуск	Код цінного паперу	Тип цінного паперу	Форма існування та форма випуску	Номінальна вартість акцій (грн)	Кількість акцій, штук	Загальна номінальна вартість (грн)	Частка в статутному капіталі (у %)
10.10.2005	446/1/05	ДКЦПФР	UA0201353002	На пред'явника	Документ на пред'явника	100	515204	51520400	56,61
20.12.2007	369/1/07	ДКЦПФР	UA0201351006	Іменні прості	Документ. іменні	100	394796	39479600	43,38

Прибуток на акцію є одним з основних показників, які використовуються для порівняння інвестиційної привабливості й ефективності компаній, що діють на фондовому ринку. Міжнародні стандарти фінансової звітності МСФЗ визначають методику розрахунку прибутку на акцію і встановлюють вимоги до публікації цього показника в річній звітності.

Прибуток на акцію визначається за формулою:

$$EPS = (In - Dp) / Sa,$$

де:

In – нерозподілений прибуток звітного періоду;

Dp – дивіденди з привілейованих акцій, нараховані за звітний період;

Sa – середньозважене число звичайних акцій, що знаходилися в обігу у звітний період.

У тому разі, коли обчислене значення EPS менше від нуля, слід говорити про збиток на акцію.

Для визначення та аналізу курсової динаміки акцій застосовується технічний метод, за допомогою якого безпосередньо аналізується зміна ринкових цін акції протягом певного проміжку часу (табл. 2).

Таблиця 2

Динаміка прибутковості акцій ВАТ “Вінніфрут”

Дата	Курс	Прибутковість акцій
08.01.09	301,91	X
09.01.09	293,79	-0,027
12.01.09	295,17	0,005
13.01.09	293,72	-0,005
14.01.09	292,87	-0,003
15.01.09	289,98	-0,010
16.01.09	288,64	-0,005

19.01.09	288,95	0,001
20.01.09	285,92	-0,010
21.01.09	282,46	-0,012
22.01.09	284,41	0,007
23.01.09	277,12	-0,026
26.01.09	278,45	0,005
27.01.09	278,41	0,000
28.01.09	277,98	-0,002
29.01.09	278,55	0,002
30.01.09	274,59	-0,014
02.02.09	266,32	-0,030
03.02.09	260,29	-0,023
04.02.09	254,94	-0,021
05.02.09	253,31	-0,006
06.02.09	250,76	-0,010
09.02.09	255,93	0,021

Таким чином, максимальна прибутковість – 0,021, а збитковість – 0,030.

Ефективність інвестиційного процесу є узагальнюючим показником і включає в себе елементи прибутковості та ризику. Грунтовний аналіз показників ризику й доходності становить передумову прийняття розумних рішень щодо реалізації того чи іншого проекту. Аналіз доходу дає можливість порівняти розміри дійсного та прогнозованого потоку надходжень.

Висновки. Фондовий ринок є одним із головних цивілізованих механізмів реалізації процесів інвестування економічного розвитку. Нині в Україні він не відповідає рівню ринкових відносин, які забезпечують його ефективне функціонування. У міжнародній теорії і практиці існують два підходи до оцінки інвестиційної привабливості окремих інструментів фондового ринку – фундаментальний і технічний аналізи. Роль фондових індексів як барометрів розвитку не лише фондового ринку, а й економіки в цілому досить обмежена в Україні. Це зумовило необхідність затосування технічного аналізу. За допомогою технічного методу в статті визначено та проаналізовано курсову динаміку й прибутковість акцій. Доведено, що важливим елементом прийняття рішення про інвестування в акції є аналіз ефективності фінансових вкладень.

1. Крейнина М. Н. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности акционерных обществ в промышленности, строительстве и торговле / М. Н. Крейнина – М. : АО “ДИС”, “МВ – Центр”, 1994. – 256 с.
2. Савчук В. П. Анализ и разработка инвестиционных проектов : учебное пособие / В. П. Савчук, С. И. Прилипко, Е. Г. Величко. – К. : Абсолют–В, Ольга, 1999. – 304 с.
3. Принципи корпоративного управління України від 11.12.2003 р., № 571 // Цінні папери України. – 2004. – № 1. – С. 9–24.

Рецензенти:

Мартиненко В.П. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів Національного університету біоресурсів і природокористування України;

Кропивко М.Ф. – доктор економічних наук, професор, академік УААН, завідувач відділу Національного наукового центру “Інститут аграрної економіки” Української академії аграрних наук.

ОЦІНКА ВАРТОСТІ ГАРАНТІЇ МІНІМАЛЬНОЇ ВИПЛАТИ В
ІНВЕСТИЦІЙНОМУ СТРАХУВАННІ ЖИТТЯ

Львівський національний університет
імені Івана Франка,
Міністерство освіти і науки України,
кафедра інформаційних систем у менеджменті,
79008, м. Львів,
просп. Свободи, 18,
тел.: 0322394026,
e-mail: isystem@franko.lviv.ua

Анотація. У статті проведено аналіз основних продуктів інвестиційного страхування життя та висвітлено класичні методи управління фінансовими потоками для договорів такого типу. Виконано розрахунок економічно обґрунтованої ціни гарантії з урахуванням здійснення управління інвестиційним портфелем на основі методу динамічного хеджування.

Ключові слова: інвестиційне страхування життя, мінімальна гарантія, динамічне хеджування.

Annotation: In the article the analysis of the main equity-linked life insurance contracts and classical methods of cash flows management for such policies is conducted. The calculation of economically sound price of investment guarantee providing assets are managed by dynamic hedging is performed.

Key words: investment life-insurance, minimum guarantee, dynamic hedging.

Вступ. Закономірним етапом розвитку ринку страхування життя в Україні є впровадження продуктів інвестиційного страхування життя, що передбачають залежність страхової виплати від динаміки фондового індексу (equity-linked contracts) чи вартості паїв відповідного інвестиційного фонду (unit-linked contracts). Ця особливість (по суті основна відмінність від класичного страхування життя, у якому страхові суми фіксовані й немає можливості отримувати високі доходи) і зумовила широке поширення інвестиційного страхування життя в країнах Європи та США наприкінці ХХ ст. В Україні, у зв'язку з розвитком і швидкими темпами зростання ринку страхування життя, широко обговорюються питання, пов'язані із запровадженням страхових продуктів з інвестиційною складовою. Тому актуальними є як дослідження зарубіжного досвіду в цій сфері, так і розробка власних механізмів страхування. Недостатньо дослідженими в Україні нині є питання аналізу особливостей інвестиційного страхування життя та економічних механізмів цих страхових продуктів, а також методів управління фінансовими ризиками страховика, розрахунок економічно обґрунтованого рівня гарантій.

Теоретичні та практичні аспекти цієї проблематики досліджені такими вченими, як Х.Мао, А.Мельников, К.Остажевські, О.Офутін, Ю.Романюк, М.Харді та іншими. В [1] наведено теоретичні основи методів управління фінансовими потоками в інвестиційному страхуванні життя. Дослідження залежності ціни договору від очікуваної величини виплат і ризику неплатоспроможності компанії проведено у [2]. У роботі на основі оптимізаційної моделі авторами визначено оптимальні значення кількості договорів і гарантованої ставки, для яких досягається максимальний прибуток при заданому рівні ризику неплатоспроможності. У [3] виведено формули для оцінки вартості страхового поліса, виплата за яким залежить від декількох базових активів. Цитовані

дослідження опираються на припущення про слідування ціни активу вінерівському випадковому процесові, що не завжди має місце на практиці. У статті проаналізовано можливість використання інших моделей дохідності базового активу для українського фінансового ринку й особливості розрахунку математично обґрунтованої ціни гарантії та величини додаткового капіталу.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз світового досвіду інвестиційного страхування життя, основних типів гарантій, методів управління ризиком і розробка підходів до оцінки оптимальної вартості гарантії мінімальної виплати. Для досягнення мети використано методи аналізу, синтезу, математичного моделювання (імітаційне моделювання) та економетричні методи (метод максимальної правдоподібності).

Результати. Інвестиційне страхування – вид страхування в галузі страхування життя, який передбачає обов'язок страховика в разі настання страхового випадку здійснити страхову виплату, розмір якої залежить від результатів розміщення коштів технічних резервів за договором.

Уведення нового виду страхування передбачено проектом Закону України “Про страхування” [4, с.54]. Страховики, у свою чергу, розуміючи потребу ринку в продуктах, що дають можливість отримати більшу дохідність, ніж договори класичного страхування життя, дохідність за якими часто не перевищує ставку банківських депозитів, спільно з інвестиційними фондами та компаніями з управління активами (КУА) у другій половині 2008 року почали впроваджувати аналоги зарубіжних страхових договорів з інвестиційною складовою. Серед перших таких продуктів можна назвати програми “Інвестор” (страхова компанія “Renaissance Life” спільно з компанією “Invest Consulting”) і “Інвест-захист” (страхова компанія “Оранта-Життя” спільно з КУА “Мілленіум Ессет Менеджмент”).

У світовій практиці серед продуктів інвестиційного страхування життя відповідно до напрямів інвестування коштів виділяють два основні види:

1) з прив'язкою до індексу акцій (equity-linked) – це поліс страхування життя на випадок смерті, згідно з яким уся сума премій чи її частина розміщується на особовому рахунку (separate account), з якого інвестується у звичайні акції. Є різновидом страхування життя зі змінною страховою сумою;

2) з прив'язкою до дохідності інвестиційного (пайового) фонду (unit-linked) – поліс страхування на дожиття, за яким виплати залежать від дохідності портфеля акцій інвестиційного фонду. Одна частина сплачених премій іде на забезпечення страхового захисту, інша – на купівлю паїв в інвестиційному фонді.

Розглянемо економічний механізм інвестиційного страхування життя та основні методи управління фінансовими потоками для цього типу договорів. Під *економічним механізмом страхового продукту* розуміють грошові потоки, унаслідок яких за рахунок внеску-нетто формуються страхові резерви й здійснюються страхові виплати, і за рахунок навантаження до внеску-нетто формуються кошти на утримання страхової компанії [4, с.56].

Перші договори інвестиційного страхування життя передбачали розміщення внесків страхувальника у вибрану ним інвестиційну стратегію (інвестиційний портфель). За час дії договору капітал клієнта міг зростати чи зменшуватися відповідно до дохідності вибраного портфеля активів. Виплата при настанні страхового випадку становила суму коштів на особовому рахунку страхувальника за вирахуванням витрат компанії. Проте після фінансової кризи 2000–2001 років, коли величина страхових виплат не перевищувала навіть суми початкових внесків, частка премій за договорами інвестиційного страхування життя в Європейському Союзі скоротилася з 47% до 32% у структурі валових премій [5, с.10]. Тоді страховики почали впроваджувати страхові продукти з гарантіями мінімальних виплат.

Як правило, страхувальник має можливість включити такі гарантії [1, с.4–5; 6, с.36]: 1) гарантований мінімум виплати на дожиття (Guaranteed Minimum Maturity Benefit, GMMB); 2) гарантований мінімум виплати на випадок смерті (Guaranteed Minimum Death Benefit, GMDB); 3) гарантований мінімум викупної суми (Guaranteed Minimum Withdrawal Benefit, GMWB); 4) гарантований мінімум виплати з накопичення (Guaranteed Minimum Accumulation Benefit, GMAB); 5) гарантований мінімум виплати за доходами (Guaranteed Minimum Income Benefit, GMIB).

Перші три гарантії передбачають виплату гарантованої суми при настанні страхового випадку (GMMB і GMDB) чи розірванні договору (GMWB) в разі несприятливої динаміки фондового ринку.

Включення GMAB-гарантії передбачає складніший механізм руху фінансових потоків. При укладанні договору визначається гарантована страхова сума та формується особовий рахунок клієнта, капітал якого інвестується у вибраний індекс чи пайовий фонд. Через визначені проміжки часу є можливість перевизначити (reset) умови договору. У цьому випадку, якщо динаміка фондового ринку була несприятливою, то гарантована сума не змінюється й страхова компанія вносить на рахунок клієнта кошти в розмірі, необхідному для зрівняння величини рахунку до рівня гарантованої суми. При зростанні величини капіталу понад гарантовану суму остання зростає до розміру особового рахунку. Таким чином, здійснюється фіксація накопиченого прибутку страхувальника.

В інвестиційному страхуванні життя важливим завданням є правильна організація управління інвестиційними ризиками. Так, для традиційних видів страхування на дожиття чи на випадок смерті основними ризиками є смертність та інвестиційний ризик. При цьому ризик смертності можна диверсифікувати шляхом укладання великої кількості договорів. Оцінити кількість страхових випадків і величину страхових виплат можна на основі апарату теорії ймовірностей. Інвестиційний ризик зменшують шляхом формування максимально консервативних портфелів, що дають змогу забезпечити гарантовану ставку дохідності.

Для інвестиційного страхування життя не є характерною диверсифікація фінансового ризику за рахунок укладання великої кількості договорів. При падінні фондового індексу нижче від установленої гарантії відбувається генерація страхових виплат за всіма договорами, при зростанні – за жодним (тобто неможливо визначити величину страхових виплат на основі математичного сподівання страхового випадку за законом великих чисел). Тому важливим завданням стає визначення ризику падіння фондового індексу з метою формування достатніх резервів для покриття зобов'язань за договорами.

Відповідно до зарубіжної практики, для управління фінансовими активами з метою забезпечення покриття майбутніх зобов'язань використовують актуарний метод і динамічне хеджування [1, с.11–14].

Моделювання фінансових потоків за договором інвестиційного страхування життя передбачає насамперед вибір моделі дохідності активу чи портфеля активів (як правило, використовується фондовий індекс), у котрій інвестуються внески, і параметрів страхового договору (гарантії, величина управлінських витрат, безризикова ставка відсотка).

Згідно з актуарним методом [1, с. 95–114], далі проводиться імітаційне моделювання майбутніх грошових потоків, у результаті якого отримують оцінку актуарної теперішньої вартості майбутніх зобов'язань та її функцію щільності розподілу. Цей метод дає можливість оцінити ймовірність виконання зобов'язань виплати гарантованої суми, проте не враховується можливість переформування інвестиційного портфеля відповідно до динаміки фондового ринку.

Тому все більшого поширення серед актуаріїв набуває метод динамічного хеджування, що ґрунтується на теорії ціноутворення опціонів Блека-Шоулса [1, с.133–156; 2, с.34–35; 3, с.6–9].

Основним принципом теорії є *принцип відсутності арбітражу*, тобто відсутності можливості отримання безризикового прибутку. У цьому випадку ідентичні за математичним сподіванням і варіацією дохідності грошові потоки повинні мати однакову вартість. В [1, с.9–11] показано, що основні типи гарантій, які передбачаються контрактами інвестиційного страхування життя, можна розглядати як опціони й, отже, застосовувати принципи ціноутворення опціонів для оцінки вартості страхового договору. Потрібно побудувати відтворюючий (дублюючий) портфель, ціна якого дорівнюватиме ціні інвестиційної гарантії, передбаченої контрактом.

Основним результатом теорії Блека-Шоулса є те, що похідний цінний папір може бути оцінений на основі дисконтованої очікуваної вартості з використанням штучного нейтрального до ризику розподілу ймовірностей майбутньої ціни активу:

$$P_0 = e^{-rT} E_Q[\max(K - S_T, 0)], \quad (1)$$

де P_0 – ціна опціону; r – безризикова ставка відсотка; T – термін дії опціону; K – ціна виконання; S_T – ціна базового активу в момент часу T ; Q – нейтральний до ризику закон розподілу дохідності базового активу; E – оператор математичного сподівання.

Підставляючи замість ціни виконання величину гарантії, а ціни активу – величину особового рахунку (капіталу) страхувальника й ураховуючи, що динаміка активу описується броунівським рухом, відповідно до якого нейтральний до ризику розподіл Q є логнормальним розподілом, можна отримати формули для оцінки вартості інвестиційної гарантії [1, с.134–139]:

$$\text{для GMMB-гарантії: } H(0) = BSP(0, t) \cdot {}_tP_x, \quad (2)$$

$$\text{для GMDB-гарантії: } H(0) = \sum_{t=1}^T BSP(0, t) \cdot {}_{t-1}P_x \cdot {}_{t-1}q_x, \quad (3)$$

для GMAВ-гарантії:

$$H(0, t_3) = (BSP(0, t_1) + S_0(1 - m)^{t_1})(1 + P(t_2 - t_1)(1 + P(t_3 - t_2))) + (1 - m)^{t_2 - t_1} P(t_3 - t_2) - S_0(1 - m)^{t_1}, \quad (4)$$

де

$$BSP(0, t) = G \cdot e^{-rt} N(-d_2) - S_0(1 - m)^t \cdot N(-d_1),$$

$$d_1 = \frac{\ln(S_0(1 - m)^t / G) + (r + \sigma^2 / 2)t}{\sigma\sqrt{t}}, \quad d_2 = d_1 - \sigma\sqrt{t},$$

де ${}_tP_x$ – імовірність того, що особа у віці x проживе ще t років; ${}_{t-1}q_x$ – імовірність того, що особа у віці x проживе ще $t-1$ років і помре протягом наступного року; G – величина гарантії; r – безризикова ставка відсотка; σ – середньоквадратичне відхилення дохідності базового активу; F_t – величина особового рахунку страхувальника на момент часу t ; m – частка витрат на управління портфелем; t_i – час i -го пролонгування договору; $P(t)$ – ціна опціону продажу з початковою вартістю базового активу $(1-m)^t$, ціною виконання одиниця та терміном дії t .

Фактично купівлі опціону не відбувається, ціна опціону є ціною включеної гарантії, а на основі формул Блека-Шоулса здійснюється формування інвестиційного портфеля.

Проте на практиці основні припущення теорії Блека-Шоулса не справджуються. Це, зокрема, такі, як слідування ціни активу вінерівському процесові, відсутність транзакційних витрат, стала варіація дохідності активу, неперервне перебалансування порт-

феля в часі. Для оцінки додаткового капіталу для покриття виникаючих зобов'язань використовують поняття *нехеджованих зобов'язань* [1, с.143–150].

Нехеджовані зобов'язання становлять ту частину коштів, яка має бути внесена для покриття зобов'язань за ризиками, що не враховуються теорією Блека-Шоулса; ця величина розраховується як різниця між ціною гарантії на момент часу t і доходом, отриманим на момент часу t в результаті формування портфеля відповідно до формули Блека-Шоулса в момент часу $t-1$.

Припустимо, що в нас відсутні транзакційні витрати. Отже, нехеджовані зобов'язання на момент часу t становитимуть величину ймовірного збитку чи прибутку страховика за період від $t-1$ до t . Коли як міру ризику прийняти умовне математичне сподівання збитку (conditional tail expectation), то величину додаткового запасу платоспроможності можна розрахувати за формулою:

$$CTE_{\alpha}(L) = E[L | L > V_{\alpha}], \quad (5)$$

де α – довірча ймовірність; L – теперішня вартість збитку; V_{α} – α -квантиль закону розподілу теперішньої вартості збитків.

Ця міра ризику показує суму коштів, котру достатньо інвестувати в безризиковий актив для покриття майбутніх зобов'язань з імовірністю α .

Моделювання ціни базового активу (для дослідження вибрано середньомісячні значення індексу Першої Фондової Торговельної Системи (ПФТС) за період з листопада 1997 р. по жовтень 2009 р. [7]) проведемо на основі моделей AR(1), RSLN-2, ARCH(1), GARCH(1,1), які наведено в табл. 1, де y_t – логарифмічні віддачі індексу ПФТС; ρ_t – режим у момент часу t ; ε_t – незалежні однаково розподілені випадкові величини з нормальним законом розподілу. При цьому варто зазначити, що, як показали експерименти, з практичної точки зору дані моделі не дають можливості точно передбачити значення індексу в наступний момент часу, проте дозволяють виявити характерні особливості динаміки часового ряду, які можуть проявитися в майбутньому (наприклад, можливість різкого зростання чи спаду, найбільш імовірну динаміку ринку, варіацію доходності тощо). Ця інформація є насамперед важливою для визначення величини необхідного додаткового капіталу (запасу платоспроможності) для покриття імовірних збитків.

Таблиця 1

Оцінки параметрів моделей доходності індексу ПФТС

Модель	Параметри
AR(1): $y_t = \mu + \alpha(y_{t-1} - \mu) + \sigma\varepsilon_t$	$\mu = 0, \alpha = 0.409707, \sigma = 0.110241$
RSLN: $y_t = \begin{cases} \mu_1 + \sigma_1\varepsilon_t, & \rho_t = 1 \\ \mu_2 + \sigma_2\varepsilon_t, & \rho_t = 2 \end{cases}$	$\mu_1 = 0.0354, \sigma_1 = 0.0817, p_{12} = 0.0173$ $\mu_2 = -0.0846, \sigma_2 = 0.1837, p_{21} = 0.0433$ $\pi_1 = 0.71424, \pi_2 = 0.28576$
ARCH(1): $y_t = \mu + \sigma_t\varepsilon_t$ $\sigma_t^2 = \alpha_0 + \alpha_1(y_{t-1} - \mu)^2$	$\mu = 0, \beta = 0.0087, \alpha_1 = 0.4446$
GARCH(1,1): $y_t = \mu + \sigma_t\varepsilon_t$ $\sigma_t^2 = \alpha_0 + \alpha_1(y_{t-1} - \mu)^2 + \beta\sigma_{t-1}^2$	$\mu = 0.0208, \alpha_0 = 0.0014$ $\alpha_1 = 0.4479, \beta = 0.5009$

Параметри розглянутих моделей оцінено на основі методу максимальної правдоподібності й наведено в табл. 1. Відповідно до тесту Дікі-Фулера ряд логарифмічних віддач індексу ПФТС є стаціонарним (ADF-статистика становить -4.38 при критичному значенні -2.90 для рівня значущості 5%), тому отримані оцінки є незміщеними.

Вибір моделі для подальших розрахунків здійснено на основі критеріїв Акайке, Шварца та відношення правдоподібності (табл. 2). Згідно з критеріями Акайке та Шварца краще описує часовий ряд модель GARCH(1,1), а згідно з відношенням правдоподібності – дворежимна логнормальна модель (RSLN-2). З допомогою однієї з вибраних моделей здійснено розрахунок ціни включення додаткової гарантії за договором інвестиційного страхування життя та необхідної величини додаткового капіталу.

Таблиця 2

Значення інформаційних критеріїв для оцінюваних моделей

Модель	Критерій Акайке	Критерій Шварца	Функція правдоподібності
AR(1)	-1.5602	-1.5394	111.7755
RSLN-2	-1.6383	-1.5140	123.1385
ARCH(1)	-1.5013	-1.4598	109.3420
GARCH(1,1)	-2.0069	-1.8804	76.2467

Розглянемо контракт, що передбачає виплату більшої з величин – накопиченого капіталу чи гарантованої суми – у випадку дожиття застрахованого до закінчення терміну договору (GMMB-гарантія). Припустимо, що страховий внесок сплачується одноразово при укладенні договору, $r = 0.1$, $T = 10$ років, $m = 0.03$, динаміка активу описується моделлю RSLN-2. Закон розподілу для обчислення величини додаткового капіталу за формулою (5) одержано в результаті проведення 1000 імітаційних експериментів для вибраної моделі доходності активу та розрахунку теперішньої вартості збитку для кожного експерименту. Значення волатильності логарифмічних віддач для індексу ПФТС (σ) згідно зі статистичними даними становить 0,1209. Проте, як показали подальші розрахунки, таке значення може бути дещо заниженим і вимагатиме залучення значних обсягів додаткового капіталу. Тому важливим є вибір обґрунтованого рівня очікуваної волатильності.

Таблиця 3

Ціна опціону залежно від величини гарантії та очікуваної волатильності й відповідні величини необхідного додаткового капіталу

G	σ	0.12	0.2	0.3	0.4	0.5	0.6	0.7
90	H _{GMMB} (0)	0.12	1.48	4.87	8.96	13.08	16.92	20.32
	СТЕ _{95%}	16.80	13.71	9.48	5.28	1.31	-1.29	-2.62
	H _{GMMB} (0)+ СТЕ _{95%}	16.92	15.19	14.35	14.24	14.39	15.63	17.70
	σ	0.12	0.2	0.3	0.4	0.5	0.6	0.7
100	H _{GMMB} (0)	0.26	2.19	6.26	10.86	15.38	19.53	23.18
	СТЕ _{95%}	18.94	16.10	10.65	5.32	1.39	-1.73	-2.90
	H _{GMMB} (0)+ СТЕ _{95%}	19.20	18.29	16.91	16.18	16.77	17.80	20.28
	σ	0.12	0.2	0.3	0.4	0.5	0.6	0.7
110	H _{GMMB} (0)	0.5	3.07	7.79	12.88	17.77	22.21	26.1
	СТЕ _{95%}	23.14	17.47	11.01	5.86	1.16	-1.95	-3.20
	H _{GMMB} (0)+ СТЕ _{95%}	23.64	20.54	18.80	18.74	18.93	20.26	22.90

Як відомо, ціна опціону зменшується при зменшенні волатильності базового активу. Тому, приймаючи менше значення очікуваної волатильності, при розрахунку ціни гарантії отримуємо менше значення ціни, отже, страховий продукт стане привабливішим для клієнта. Проте для страховика в цьому випадку вища ймовірність не виконати взяті зобов'язання, що потребує більшої величини додаткового резервного капіталу. У процесі дослідження виявлено, що сума ціни гарантії та додаткового капіталу має мінімум за волатильністю (табл. 3).

У наведеній табл. $H_{GMMB}(0)$ позначає ціну гарантії у відсотках від суми внеску, $STE_{95\%}$ – мінімальний рівень додаткового капіталу для покриття можливих збитків з довірчою ймовірністю 95%. Значення волатильності на рівні 0,4 є компромісним і забезпечує прийнятний рівень ціни гарантії й обсяг додаткового капіталу для страховальника та страховика відповідно.

Висновки. Введення продуктів інвестиційного страхування життя з гарантією мінімальної виплати є перспективним для українського страхового ринку. Управління портфелем можна здійснювати на основі методу динамічного хеджування, за яким співвідношення між ризиковим і безризиковим активом, а також ціна гарантії, визначаються за формулами Блека-Шоулса. Дослідження показали, що для моделювання динаміки логарифмічних віддач індексу ПФТС найкраще підходять моделі RSLN-2 та GARCH(1,1). При розрахунку вартості включення гарантованої величини виплат рівень очікуваної волатильності базового активу доцільно приймати на основі співвідношення ціни гарантії та величини додаткового резервного капіталу.

Перспективними напрямками досліджень є продовження аналізу для інших типів гарантій, урахування змінної ставки гарантованої дохідності.

1. Hardy M. Investment Guarantees: modeling and risk management for equity-linked life insurance / Mary Hardy. – New Jersey : John Wiley & Sons, Inc., 2003. – 286 p. – ISBN 0-471-39290-1.
2. Mao H. Pricing Equity-Linked Life Insurance Contracts with Minimum Interest Rate Guarantee in Partial Equilibrium Framework [Електронний ресурс] / Hong Mao, Krzysztof M. Ostaszewski // German Risk and Insurance Review. – 2008. – P. 29–52. – Режим доступу : http://www.risk-insurance.de/aufsaeetze/200802/Mao_Ostaszewski.pdf.
3. Melnikov A. Efficient Hedging and Pricing of Equity-Linked Life Insurance Contracts on Several Risky Assets [Електронний ресурс] / Alexander Melnikov, Yuliya Romanyuk. – Bank of Canada Working Paper. – Ottawa : Bank of Canada, 2006. – 57 p. – ISSN 1192-5434. – Режим доступу : <http://dsp-psd.pwgsc.gc.ca/Collection/FB3-2-106-43E.pdf>.
4. Шумелда Я. Організаційні схеми та економічні механізми страхування життя / Ярослав Шумелда // Страхова справа. – 2007. – № 3 (27). – С. 52–61.
5. The European Life Insurance Market in 2004 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.cea.eu/uploads/DocumentsLibrary/documents/eco_22_vie.pdf.
6. Офугін О. Тенденції розвитку продуктів unit-linked в Європі в умовах фінансової кризи / Олександр Офугін // Страхова справа. – 2009. – № 1 (33). – С. 34–37.
7. Індекс ПФТС [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kinto.com/research/marketupdate/pftsindex/t_pfts/0/0/1970/7/10/2009.html.

Рецензенти:

Слейко В.І. – професор, доктор економічних наук, завідувач кафедри економетрії та статистики, Львівська комерційна академія;

Приймак В.І. – професор, доктор економічних наук, професор кафедри інформаційних систем у менеджменті, Львівський національний університет ім. І.Франка.

УДК 336.77:332.2.131.5

ББК 65.26-32

Костюк В.А.

УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕДУР ПРИ НАДАННІ ІПОТЕЧНИХ КРЕДИТІВ ПІД ЗАСТАВУ ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ

Національний університет біоресурсів
і природокористування України,
Кабінет Міністрів України,
03041, м. Київ,
вул. Героїв Оборони, 15,
тел.: 0445278890,
e-mail: www.nubip.edu.ua

Анотація. Досліджено шляхи вдосконалення процедур при наданні іпотечних кредитів під заставу земельних ділянок сільськогосподарського призначення. Обґрунтовано заходи, що повинні проводитися урядом для зменшення ризиків інвесторів при іпотечному кредитуванні.

Ключові слова: іпотечне кредитування, застava, землі сільськогосподарського призначення, агротоваровиробники, сільськогосподарський інвестиційний проект, кредитні ризики, оцінка кредитоспроможності.

Annotation. Investigational ways of perfection of procedures are at the grant of mortgage credits in security for lot lands of the agricultural setting. Grounded measures which must be conducted a government for diminishing of risks of investors at the mortgage crediting.

Key words: mortgage crediting, mortgage, earths of the agricultural setting, agrotovarovirobniki, agricultural investment project, credit risks, estimation of solvency.

Вступ. Іпотечні кредити є різновидністю кредитного забезпечення аграрного сектора економіки, пов'язаного із залученням довгострокових фінансових ресурсів. Тому механізм здійснення такого виду кредитних відносин базується на загальних засадах кредитування, але має певні особливості, пов'язані з гарантуванням повернення кредитів через заставу нерухомого майна та земельних ділянок. Дослідженню поставленої проблеми присвячені праці багатьох відомих учених, серед яких І.В.Вишняков, Т.Е.Гершенгореп, О.І.Драпиковський, А.М.Поддєрьогін. Тому обов'язковим етапом кредитування при одержанні іпотечного кредиту сільськогосподарським товаровиробникам є здійснення комплексного оцінювання кредитоспроможності позичальник, складовими якого є наявність відповідного бізнес-плану чи інвестиційного проекту, аналіз фінансового стану й оцінка застави.

Постановка завдання. Провести аналіз ефективності використання кредитних ресурсів через удосконалення процедур при іпотечному кредитуванні під заставу земельних ділянок сільськогосподарського призначення.

Результати. Сільськогосподарський інвестиційний проект може бути визначений як специфічна інвестиційна діяльність сільгосппідприємств, коли ресурси використовуються протягом певного строку. При цьому очікується, що через тривалий період часу використовуватиметься збільшений потік.

Проекти сільськогосподарського розвитку розробляються з метою виробництва заданої кількості конкретних видів продукції тваринництва або рослинництва. Зазвичай при проектному аналізі прийнято виділяти два основні підходи – фінансовий і економічний.

Фінансовий аналіз передбачає оцінку життєздатності проекту з погляду привабливості для товаровиробника й інвесторів, що беруть участь у проекті. Досить часто проводять різні оцінки – для казначейства, кредитних інститутів, кооперативів, інших агентств, які допомагають фінансувати проект і надають послуги.

Економічний аналіз оцінює рентабельність виробничої діяльності об'єкта, який пропонується у проекті. Це пов'язано з оцінкою ресурсів за їх альтернативною вартістю, яка може відрізнятись від ринкової ціни. Тому при переході від фінансового до економічного аналізу проводяться коректування.

Оцінка інвестиційних сільськогосподарських проектів включає аналіз дохідності господарств і аналіз грошових потоків. При цьому аналіз прибутковості господарства здійснюється для оцінки платоспроможності й кредитоспроможності учасника проекту. Аналіз потоків фондів зазвичай робиться для оцінки ліквідності господарства у зв'язку із середньо- або довгостроковою позикою.

Оцінка проектів сільськогосподарських інвестицій базується на аналізі дисконтованих потоків готівки.

Основна маса витрат переважно доводиться на початок проекту, а вигоди з'являються пізніше. Якщо проект здійснюється впродовж декількох фінансових років, вартість потоку витрат і вигод повинна бути стандартизована, щоб можна було робити порівняння.

У зв'язку із застосуванням методу дисконтування потоків готівки при оцінці сільськогосподарських інвестицій важливе проходження фаз у часі як витрат, так і вигод. При оцінці проекту головним завданням проходження фаз – відокремити цифри доходу й витрат за досліджуваній рік від цифр, що відносяться до попереднього або наступного року. Із цієї причини капітальні витрати фазуються як щорічна амортизація, що відображає ту частину капіталу, яка була використана в досліджуваному році. При прогнозуванні майбутніх доходів в основному використовується поняття “урожай року”, тобто період, у якому витрати й дохід віднесені до одного урожаю.

Завдання оцінки сільськогосподарських проектів полягає у визначенні доцільності додаткових інвестицій у сільськогосподарське виробництво. При цьому основними критеріями є прибутковість усіх форм вкладень, задіяних в освоєнні інвестицій, і прибутковість ресурсів, що вносяться самим фермером.

Прибутковість вкладення всіх ресурсів відображає те, наскільки ефективно використовуватимуться додатковий капітал, земля та інші ресурси в разі інвестицій незалежно від того, кому вони належать. Економічна оцінка виключає трансфертні платежі, такі як податки й субсидії, і включає вторинні вигоди для економіки в цілому, але не обов'язково для самого сільгосптоваровиробника.

Використання іпотечного механізму в сільському господарстві пов'язане з наданням банківських позик і гарантій. У зв'язку із цим оцінку інвестиційного проекту слід проводити у два етапи. На першому оцінюється сам проект з позиції ефективності й ліквідності, виявляються періоди потреби в додаткових засобах, що покриваються за рахунок позики. На другому етапі розглядаються можливості механізму кредитування й вибирається відповідна схема кредитування.

Важливо відзначити, що в практиці сільськогосподарського іпотечного кредитування доцільно використовувати метод погашення позики в кредит окремими частинами, розподіленими в часі. У зв'язку із цим термін кредитування розбивається на три періоди, протягом яких реалізується кредитний договір: період використання позики; пільговий період, протягом якого позика ще не погашається. Він пов'язаний з тим, що позичальникові дається час на те, щоб використовувати кредит і мобілізувати ресурси для його відшкодування. У цей період відсотки за кредит нараховуються й можуть виплачуватися або капіталізуватися шляхом збільшення до суми основного боргу та

нарахування на них відсотка; період погашення – термін, протягом якого позика погашається [3, с.102].

Найчастіше постає завдання не просто оцінити вплив кредиту на результат інвестиційного проекту, але й зіставити декілька доступних схем кредитування. При цьому використовуються такі характеристики кредиту: повний період кредиту, середній термін кредиту ($1/2$ терміну використання + продовження пільгового періоду + $1/2$ терміну погашення), вартість кредиту, оцінка субсидій щодо кредитів.

Після того, як визначені умови можливої угоди та встановлено, коли й у якій кількості здійснюватимуться платежі, проводиться оцінка проекту в цілому з урахуванням кредитування.

Як було виявлено, не існує одного абсолютного критерію ефективності інвестицій. На практиці використовується значна кількість показників, тому ми зупинимося на найбільш загальноприйнятих.

Для оцінки проектів, що враховують концепцію дисконтування, застосовуються три основні показники: внутрішня ставка прибутковості, чиста теперішня вартість, відношення вигод до витрат.

Показник співвідношення вигод до витрат дозволяє порівняти теперішню вартість вигод і теперішню вартість витрат.

При різних методах розрахунку співвідношення вигод і витрат результат може бути різним. Зазвичай для схвалення проекту значення повинне бути більше 1.

Чиста теперішня вартість (NPV) – це різниця між поточною вартістю вигод і поточною вартістю витрат на проект. Інакше кажучи, це різниця між сумою грошових потоків майбутніх вигод, що дисконтуються, і початковими інвестиціями як і при використанні співвідношення вигод і витрат, норма дисконтування зазвичай є альтернативною вартістю капіталу. Для схвалення проекту NPV повинна бути позитивною.

Внутрішня норма рентабельності вважається основним показником щодо вартості проекту. У разі, коли ресурси обмежені, проекти в першу чергу потрібно проранжувати відповідно до економічної норми рентабельності.

Проте проекти ніколи не вибираються лише на основі одного показника. Основне місце займає проблема оцінки проекту з погляду дохідності та ліквідності, які оцінюються за допомогою таких характеристик: діаграма грошових потоків (кеш-флоу); період окупності – час, необхідний для того, щоб сума грошових потоків від проекту дорівнювала сумі початкових інвестицій; аналіз чутливості – оцінка впливу найбільш змінних параметрів (об'ємів продаж, цін, витрат, схем кредитування) на результативні критерії; аналіз беззбитковості – до якої величини може знизитися дійсний валовий дохід сільськогосподарського підприємства, перш ніж проект буде приносити збитки; коефіцієнт покриття боргу – співвідношення чистого операційного доходу й річної суми обслуговування боргу.

Значний вплив на фінансові результати позичальника роблять можливості кредитного механізму. Слід зупинитися на них докладніше. Як було відмічено раніше, у світовій практиці склалися два основні методи фінансування сільськогосподарського виробництва з використанням іпотечного механізму – іпотечне кредитування з постійною відсотковою ставкою та іпотечне кредитування із змінною відсотковою ставкою. Тоді як остання показує теперішні погляди короткострокових грошових ринків, фіксована ставка відображає погляд довгострокових грошових ринків, які прагнуть злагодити непостійні зміни короткострокової відсоткової. Як правило, фіксована ставка рухається у вужчих рамках, ніж плаваюча.

Фіксована процентна ставка встановлюється на обумовлений у кредитному договорі період. Позичальник знає точно, які процентні платежі він здійснюватиме. Зазвичай при достроковому погашенні суми за кредитним договором з фіксованою ставкою

застосовують штрафні санкції. Кожен кредитор має власну політику з приводу дострокових виплат.

До характеристик іпотечного кредитування з постійною нормою відсотка належать: величина періодичності платежів, річна сума обслуговування боргу, залишок кредиту, відсоток сплаченого кредиту.

Одним з механізмів, що захищають кредиторів від непередбаченого зростання інфляції, є схема іпотечного кредитування із змінною нормою відсотка.

Основними характеристиками, які властиві всім видам кредиту із змінною нормою відсотка, є: базова ставка, маржа, період коригувань, дострокове погашення, індексація, конвертованість.

Вважаємо, у наших умовах при використанні інструмента плаваючих ставок доцільно орієнтуватися на облікову ставку Національного банку України. При цьому визначається маржа, тобто кількість відсоткових пунктів, що додаються до базової ставки. Слідуючи динаміці базової ставки, із збільшенням маржі складається теперішня ставка. Одночасно в кредитному договорі обмежуються відсоткові пункти коливань теперішніх ставок при кожному перегляді, а також межі коливань упродовж усього терміну позики.

Разом з тим, на наш погляд, слід у сільському господарстві використовувати метод фінансування з використанням опціону. Опціонна іпотечна позика дозволяє комбінувати гнучкість плаваючих процентних ставок із стабільністю виплат при фіксованій процентній ставці, що відповідає умовам сільськогосподарського виробництва. Так, 25-річна позика з урахуванням змін економічних умов може фінансуватися таким чином:

1. На початковому етапі позика надається на умовах плаваючої ставки.
2. По закінченню 5-річного періоду, якщо плаваючі ставки починають підвищуватися, позичальник може вибрати фіксовану ставку на 7 років.
3. До кінця 7-річного періоду процентні ставки підвищилися, тому прогнозується їх зростання, але ставки можуть і знизитися. Тому позичальник страхується, вибираючи фіксовану ставку на наступних три роки.
4. Попередній прогноз виявився правильним. Процентні ставки знизилися, і позичальник вирішує повернутися до плаваючих ставок, тому що припускає їх зниження в майбутньому.
5. Після закінчення 4 років з плаваючою ставкою позичальник, виходячи з умов на фінансовому ринку, вибирає фіксовану ставку на період позики, що залишився.

При використанні механізму іпотечного кредитування в сільському господарстві важливе місце належить способам погашення позики. У сучасній економічній літературі, присвяченій проблемам іпотечного кредитування, облік погашення іпотечних позик називають амортизацією, маючи на увазі поступове зменшення несплаченого залишку позики при постійних виплатах.

Більшість сучасних схем погашення передбачають виплату кредитів на аннуїтетній основі, тобто рівними постійними платежами, що складаються з процентного платежу й платежу за основною сумою кредиту.

При погашенні боргів доцільно використовувати два альтернативних, які враховують амортизацію, підходи: план так званого рівномірного відшкодування й план із сумою, що зменшується до погашення. Третій підхід, так званий план “відстрочених платежів”, як поєднання перших двох підходів.

При використанні методу рівномірного погашення сума виплат є фіксованою на весь термін іпотечного договору. Кожен внесок – це перш за все виплата відсотка з позиції, а потім і погашення основного боргу. З кожним подальшим внеском його частина для відшкодування основного боргу зростає, оскільки виплата відсотків із позиції поступово зменшується. Останнім внеском погашається залишок основного боргу у встановлений термін.

При використанні другого методу сума погашення зменшується з кожним внеском, який включає дві частки: перша – для погашення основного боргу протягом усього терміну дії договору, друга – для відшкодування відсотків щодо позиції. Оскільки залишок погашення зменшується з кожним внеском, то в кожен подальший термін зменшується й виплата відсотків. У порівнянні з методом рівномірного погашення в цьому випадку характерними є значні внески протягом перших років і не такі значні потім. Недоліком цього методу погашення є потреба в перші роки у великих наявних сумах для погашення кредитів, з іншого боку, виплати відсотків щодо позиції менш значний, оскільки основний борг виплачується раніше.

При методі, заснованому на відстрочених виплатах основного боргу, у перші роки позичальник виплачує лише відсотки щодо позиції без погашення основного боргу. Через деякий час позичальник починає погашати основний борг, причому рівень внесків з основного боргу пізніше може бути збільшений. Такий метод, на наш погляд, особливо привабливий для підприємців-початківців в аграрній сфері [5, с.62–64].

Останнім часом пропонуються також і нові методи. Проте жоден із цих підходів ще не застосовувався на практиці. Серед них варто назвати такі: іпотечні позики із зростаючою сумою виплат у рахунок погашення, застава з виплатою боргу натуральним продуктом і застава з отриманням частки в капіталі господарюючого суб'єкта в рахунок виплат.

Можливість отримання іпотечного кредиту визначається рядом чинників, основні з яких рівень доходів позичальника, частка плати за кредит у доході, уживаний кредитний механізм.

Вартість іпотечних позик складається, виходячи з покриття величини вартості банківських фондів, експлуатаційних витрат, забезпечення прийнятної величини доходу для інвесторів, а також надбавки за ризики іпотечного кредитування.

При визначенні ставки відсотка з іпотечних позик ураховуються ризики, пов'язані з фінансуванням і погашенням боргу, які зумовлені як відносинами між позичальником і кредитором, так і проблемою стабільності кредитного інституту. Серед них виділяють:

- кредитний ризик – ризик того, що позичальник буде не в змозі погасити свій борг;
- ризик процентної ставки – утрати, викликані незбалансованою періодичністю перегляду ставок відсотка щодо кредитів і джерел;
- ризик альтернативного вибору – утрати кредитора, викликані достроковим погашенням;
- ризик ліквідності – утрати від того, що в банку буде недостатньо грошових коштів, щоб виконати свої платіжні зобов'язання;
- адміністративні витрати.

Кредитний ризик не є несподіванкою при іпотечному кредитуванні. Неповорнення боргу може бути викликане як макроекономічними, так і суб'єктивними причинами. Неповорнення позики із суб'єктивних причин може бути мінімізоване за допомогою оцінки вірогідності погашення кредиту.

При оцінці вірогідності погашення позики встановлюються кредитоспроможність позичальника й достатність майна, пропонованого в забезпечення іпотечної позики. На першому етапі визначається прогноз здатності клієнта погасити позику. Джерелами отримання доходів є надходження від основної сільськогосподарської діяльності й допоміжних виробництв, а також дивіденди та відсотки й дохід у формі орендної плати.

Оцінка кредитоспроможності позичальників проводиться в декілька етапів. Спочатку вибирається система показників кредитоспроможності позичальників, а потім визначається клас кредитоспроможності позичальника на основі комплексного оцінювання й вибирається метод кредитування.

Показники кредитоспроможності позичальника ділять на основні й додаткові. До основних належать:

- показники ліквідності (коефіцієнт ліквідності, коефіцієнт покриття);
- показники оборотності (оборотність усіх активів, оборотність основного капіталу (основних фондів), оборотність дебіторської заборгованості, оборотність запасів);
- коефіцієнт залучення засобів.

Одним із шляхів зниження кредитних ризиків є аналіз даних про колишнє виконання платіжних зобов'язань. У сучасній банківській практиці він досягається складанням кредитної історії кожного клієнта.

Вітчизняний і зарубіжний досвід однозначно свідчить, що ключ до успішних іпотечних операцій закладений у ретельному аналізі й оцінці предмета іпотеки, особливо з боку кредитора. Достатність іпотечно-заставної вартості сільськогосподарської нерухомості для забезпечення боргу є одним з основних принципів зниження як кредитних ризиків, так і ризиків нестійкості кредитної установи.

Визначення заставної вартості земельних ділянок сільськогосподарського призначення має свої особливості. На основі відсутності необхідної законодавчо-нормативної бази, державної політики в АПК сьогодні обґрунтувати оцінку ринкової вартості земельних ділянок для товарного сільгоспвиробництва не видається можливим. Тому на законодавчому рівні потрібно внести деякі зміни до визначення ринкової вартості.

Доречно підкреслити, що всі розрахунки при визначенні “ринкової вартості при існуючому використанні” мають базуватися на грошових потоках, які визначаються ринком, і на ставках доходності, що ґрунтуються на даних ринку.

За відсутності ринкової ціни на землю нормативна грошова оцінка може використовуватися для застави земельної ділянки з метою одержання кредиту. На перших етапах іпотечних відносин для отримання середньо- і довгострокових кредитів сільськогосподарськими підприємствами слід законодавчо врегулювати питання застави права оренди.

Не менш важливим у процесі іпотечного кредитування є право вилучення майна, що знаходиться в іпотеці, забезпечує скорочення витрат, пов'язаних з невиплатою боргу. Економічна ситуація, що склалася в сільському господарстві, вимагає об'єктивного підходу до вирішення цих питань. З досвіду інших країн знаємо, що нестабільність сучасної економічної ситуації, відсутність навиків відносно ринкових процедур обслуговування іпотечних позик призводять до того, що фінансові інститути визначають високий ступінь вірогідності неповернення кредитів, і значний ступінь тяжкості збитку приводить до підвищеної надбавки за кредитний ризик.

Слід зазначити, що участь органів управління у формі надання гарантійних зобов'язань до певної міри дозволяє знижувати рівень відсоткових ставок при іпотечному кредитуванні сільськогосподарського виробництва. Гарант забезпечує своєчасність платежів кредитором у випадку, якщо позичальник не може здійснювати їх відповідно до умов кредитування. Разом з тим кредитний інститут повинен мати на увазі, що головним суб'єктом платежів є позичальник, а тому використовувати всі можливі засоби щодо повернення позики потрібно перш, ніж узятися до дій відносно гаранта.

Управління ризиком ліквідності вимагає проведення ряду фінансових операцій. По-перше, потрібний детальний розрахунок фінансових потоків для визначення потреби кредитної установи в наявних засобах. По-друге, потрібна розробка стратегії мобілізації наявних засобів з визначенням джерел і затрат. Як правило, фінансові установи використовують такі джерела, як продаж активів, портфель ліквідності, депозити, позика засобів у центральному банку. Диверсифікація джерел фінансування зменшує вартість і ризик ліквідності активів.

Фінансові ризики для позичальника виникають через неможливість отримати позику, коли вона необхідна, нездатність виплачувати відсотки по позиції та погасити суму заборгованості повністю і вчасно, а також унаслідок умов кредитної угоди.

Таким чином, кредитний ризик контролюється при продуманому управлінні позиками, ризик ліквідності – шляхом планування й моніторингу термінів надходження засобів і виплат щодо зобов'язань кредитних установ, процентний ризик – за допомогою ряду захисних дій, таких як інструменти страхування, хеджування. Важливим аспектом є також установа балансу між позиками з фіксованою та плаваючою ставки (або вкладень під фіксований чи плаваючий процентний дохід).

Висновки. У сучасних умовах нестійкої економічної ситуації нерозвиненості обороту земель сільськогосподарського призначення інвестиційні ризики збільшуються. Проте вони можуть бути значно понижені в результаті адекватних дій уряду держави. Заходи, що повинні проводитися урядом для зменшення ризиків інвесторів, полягають у тому, щоб:

- забезпечити надійну систему реєстрації прав на нерухоме майно й операцій з ним, а також заставних з метою зменшення ризиків, пов'язаних із сумнівними правами;
- створити судову систему для розгляду випадків, пов'язаних з погашенням іпотечного боргу. Для іпотечного кредитування сільськогосподарських підприємств принципового значення набуває процедура реалізації прав боржника на викуп сільськогосподарського майна, на яке було звернено право стягнення іпотечного кредитора;
- стимулювати розробки уніфікованих і гарантованих іпотечних схем і механізмів, що враховують особливості сільськогосподарського виробництва та графіки грошових потоків сільгосптоваровиробників.

1. Вишняков И. В. Методы и модели оценки кредитоспособности заемщиков / И. В. Вишняков. – С. Пб. : Изд-во СПбГИЭА, 1998. – С. 18–44.
2. Волохов В. Підвищення ефективності кредитування шляхом розподілу функцій у кредитному процесі / В. Волохов // Вісник Національного банку України. – 2002. – № 1. – С. 30–32.
3. Гершенгореп Т. Е. Экономические основы оценки сельскохозяйственных угодий : монография / Т. Е. Гершенгореп. – Уссурийск : ПГСХА, 2001 – 131с.
4. Методичні основи грошової оцінки земель в Україні : наукове видання / [Дехтяренко Ю. Ф., Лихогруд М. Г., Манцевич Ю. М. та ін.]. – К. : Профі, 2002. – 256 с.
5. Драпіковський О. Оцінка нерухомості при іпотечному кредитуванні / О. Драпіковський, І. Іванова // Українське комерційне право. – 2002. – № 2. – С. 59–68.

Рецензенти:

Мартиненко В.П. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів Національного університету біоресурсів і природокористування України;

Збарський В.К. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри аграрної економіки Національного університету біоресурсів і природокористування України.

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ БАНКІВСЬКОЇ ЛІКВІДНОСТІ ТА ФАКТОРИ, ЩО ЇЇ ВИЗНАЧАЮТЬ

Тернопільський національний економічний
університет,
Міністерство освіти і науки України,
кафедра банківської справи,
46000, м. Тернопіль,
вул. Львівська, 11,
тел.: 0352236029

Анотація. Проаналізовано основні підходи до визначення банківської ліквідності. Дано визначення поняття ліквідності банківської системи. Визначено, згруповано й обґрунтовано фактори впливу на банківську ліквідність.

Ключові слова: банківська ліквідність, банк, банківська система, фактор, зобов'язання, активи, пасиви.

Annotation. Basic approaches are analysed to determination of bank liquidity. Determination of concept of liquidity of the banking system is given. Certainly, it is grouped and grounded the factors of influence on bank liquidity.

Key words. bank liquidity, bank, bank system, factor, bonds, assets, obligation.

Вступ. Специфіка функціонування банківської системи полягає в розподілі й перерозподілі тимчасово вільних коштів суб'єктів господарювання між тими галузями економіки, які потребують додаткових коштів для свого розвитку. Саме банки відіграють роль провідних фінансових інститутів, які здійснюють розподіл грошових потоків між різними галузями економіки. Вони допомагають зробити процес виробництва безперервним, концентруючи для цього тимчасово вільні грошові кошти та направляючи їх туди, де вони в даний момент необхідні. Специфіка діяльності банків полягає в тому, що вони, на відміну від звичайних підприємств, оперують в основному залученими ресурсами, а тому на них лежить велика відповідальність за збереження довірених їм грошей.

Очевидно, що нині однією з ключових умов ефективного функціонування кредитної системи будь-якої країни є забезпечення належного рівня її надійності та фінансової стійкості, базовою основою якої виступає, насамперед, дотримання відповідних параметрів ліквідності як окремої банківської установи, так і банківської системи в цілому. Наявність достатнього рівня ліквідності банківської системи є запорукою нормального функціонування економіки країни і, як наслідок, високого рівня довіри з боку населення.

Саме в разі зниження ліквідності банківської системи можуть виникнути дисбаланси не лише в грошово-кредитній політиці, а й в розвитку економіки, позаяк нездатність задовольняти потреби клієнтів у перерахуванні коштів (причому не лише за поточними рахунками й депозитами, а й видавати кредити) може не просто підірвати конкурентні позиції на ринку чи навіть призвести до банкрутства одного окремо взятого банку, а викликати низку фінансових проблем у багатьох інших банківських установах і, урешті-решт, поставити під сумнів платоспроможність усієї кредитної системи. Тому питання теоретичного й практичного осмислення банківської ліквідності нині є актуальними, оскільки недостатньо ефективний підхід до управління ліквідністю та

визначення чинників, що на неї впливають, можуть призвести до кризових явищ у банківській системі країни.

Аналіз останніх наукових досліджень. Проблемам банківської ліквідності присвячені дослідження таких учених, як: Д.Олійник, О.Дзюблюк., С.Мочерний, Л.Примостка, О.Деревська, В.Мищенко, А.Сомик, В.Сталтинський. Творчістю цих і багатьох інших учених напрацьовано значний науково-теоретичний і методичний матеріал, запропоновано практичні рекомендації щодо розв'язання тих чи інших питань управління ліквідністю банківських установ, вирішення прикладних завдань. Разом з тим аналіз опублікованих праць дає підстави стверджувати, що дослідження теоретичних аспектів банківської ліквідності потребує доопрацювання, зокрема в плані визначення сутності ліквідності банківської системи, а також розширення переліку й обґрунтування факторів впливу на банківську ліквідність.

Постановка завдань. Метою даного наукового дослідження є теоретичне обґрунтування сутності банківської ліквідності та виокремлення й згрупування факторів впливу як на ліквідність окремого комерційного банку, так і на ліквідність банківської системи задля попередження виникнення кризових явищ.

Результати дослідження. Своєчасність і повнота виконання своїх функцій банківськими установами та банківською системою в цілому значною мірою залежить від їх ліквідності, яка є однією із загальних якісних характеристик діяльності банку, що зумовлює його надійність, стійкість і конкурентоспроможність. У процесі своєї діяльності банківські установи постійно наражаються на ризик неліквідності, тобто ймовірності настання ситуації невідповідності між попитом і пропозицією коштів і неспроможністю банку своєчасно й у повному обсязі виконати свої грошові зобов'язання. Причому негативний вплив на діяльність банку має як недостатня, так і надлишкова його ліквідність. Низький рівень ліквідності банку обмежує його платоспроможність, спричиняє втрату довіри клієнтів, зниження доступу та підвищення вартості зовнішніх джерел фінансування для підтримання ліквідності, а відповідно, і фінансові проблеми. Ураховуючи характер тісних взаємовідносин між банками через ефект "доміно", криза ліквідності одного банку може поширитися на інші банки, створюючи загрозу дестабілізації всієї банківської системи країни. Надлишкова ж ліквідність банку свідчить про його неспроможність ефективно розпоряджатися наявними вільними ресурсами й спричиняє збитки та "проїдання" капіталу. Надлишкова ліквідність банківської системи знижує дієвість інструментів грошово-кредитної політики, а відтак й її ефективність щодо досягнення поставлених цілей. З огляду на це, виняткового значення набуває проблема оптимізації управління ліквідністю банківської системи, розв'язання якої має ґрунтуватися на глибокому теоретичному осмисленні сутності економічної категорії ліквідності.

Загалом термін "ліквідність" має широкий спектр застосування й використовується в різних сферах економіки, пов'язується з різними об'єктами, цей термін використовується як самостійна економічна категорія в сполученнях з іншими поняттями, що відносяться до конкретних об'єктів (товар, цінний папір) і суб'єктів національної економіки (банк, підприємство, ринок), а також для визначення характерних рис діяльності економічних суб'єктів (баланс банку, баланс підприємства тощо).

Термін "ліквідність" (від лат. *liquidus* – рідкий, текучий) у буквальному розумінні слова характеризує легкість реалізації, продажу, перетворення матеріальних цінностей у грошові кошти [5, с.6]. В економічній літературі та на практиці дана категорія застосовується для характеристики різних об'єктів, наприклад, товару, цінних паперів, підприємства, ринку, балансу та ін. Проведений аналіз дефініцій "ліквідність банку" та "ліквідність банківської системи", наведених у літературних джерелах і вітчизняному законодавстві, свідчить про відсутність єдиного й однозначного їх визначення. Це зу-

мовлено різноманітністю підходів у дослідженні даних категорій і складністю явища банківської ліквідності. Так, при розгляді питання щодо сутності поняття “ліквідність”, на нашу думку, слід виділити такі основні підходи: 1) підхід “виконання зобов’язань”; 2) підхід “співвідношення активів і пасивів”; 3) підхід “перетворення активів”. Економічний зміст цих підходів узагальнено в табл. 1.

Таблиця 1

Економічна суть основних теоретичних підходів щодо визначення поняття ліквідності банку

№	Основні підходи щодо трактування ліквідності банків	Економічний зміст і суть підходу
1	Підхід “виконання зобов’язань”	Указує на здатність банку своєчасно й у повному обсязі виконувати свої зобов’язання
2	Підхід “співвідношення активів і пасивів”	Розглядає ліквідність банківської установи як співвідношення активів і пасивів або зобов’язань та засобів, якими можна їх виконати
3	Підхід “перетворення активів”	Тлумачить ліквідність банку як процес, можливість або ступінь легкості перетворення активу на засоби, якими можна буде виконати зобов’язання

Саме підходу “виконання зобов’язань” до розуміння ліквідності дотримуються автори Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні, згідно з якою ліквідність банку трактується як “здатність банку забезпечити своєчасне виконання своїх грошових зобов’язань, яка визначається збалансованістю між строками й сумами погашення розміщених активів і строками й сумами виконання зобов’язань банку, а також строками та сумами інших джерел і напрямів використання коштів (надання кредитів, інші витрати)” [4]. Цього ж підходу дотримується й ряд інших авторів. Так, С.В.Мочерний вважає, що “ліквідність банку – здатність банку забезпечити своєчасне виконання своїх зобов’язань; можливість перетворення статей активу на гроші для оплати зобов’язань з пасиву” [3, с.188]. В.І.Міщенко вказує, що “ліквідність банку – здатність банку своєчасно і в повному обсязі виконувати свої зобов’язання” [7, с.10]. Т.Е.Крішталь визначає ліквідність банку як його здатність виконувати боргові, збалансовані та потенційні кредитні зобов’язання, для цього необхідні не тільки оптимальна структура, обсяги й висока якість його пасивів і активів, але й можливість оперативно залучати кошти із зовнішніх джерел за розумною ціною. Ця здатність реалізується в часі тільки тоді, коли ліквідні активи трансформуються в грошову форму [6].

Відповідно до другого підходу досліджуваній термін розглядається як співвідношення активів і пасивів або зобов’язань і засобів, якими можна їх виконати. Так, Б.А.Райзберг, Л.І.Лозовський, Е.С.Стародубцева визначають ліквідність як співвідношення між активами й пасивами балансу банку по певних строках [9, с.134].

У рамках підходу “перетворення активів” щодо визначення поняття “ліквідності банку” дана дефініція розглядається як процес, можливість або ступінь легкості перетворення активу на засоби, якими можна буде виконати зобов’язання. Утім розуміння ліквідності як процесу перетворення активів на засоби, якими можна буде виконати зобов’язання, є не зовсім доцільним, оскільки процес перетворення активів банку є керованим, а відтак у такому визначенні мова йде безпосередньо про управління, а ліквідність, навпаки, переважною більшістю авторів розглядається як об’єкт управління.

Отже, на наш погляд, вищеперелічені визначення поняття “ліквідності банку” недостатньо повно відображають її сутність, тому варто погодитися з думкою Д.М.Олійника, який вважає, що: “Ліквідність банку – це здатність банку своєчасно і в повному обсязі виконувати взяті на себе балансові та позабалансові зобов’язання та своєчасно і

в повному обсязі забезпечити можливі потреби платоспроможних клієнтів в кредитних коштах, за умови збереження постійної позитивної маржі між середньою вартістю наданих та залучених коштів, з урахуванням затрат пов'язаних з кредитним ризиком та затрат пов'язаних з обов'язковим резервуванням" [8].

На основі розгляду основних підходів до трактування ліквідності банку й аналізу інших економічних видань можна сформулювати визначення ліквідності банківської системи. Так, ліквідність банківської системи – це спроможність банківської системи своєчасно й у повному обсязі виконувати всі взяті на себе зобов'язання перед вкладниками, кредиторами й акціонерами банківських установ, а також спроможність залучати вільні кошти фізичних і юридичних осіб на зовнішніх і внутрішніх ринках з метою забезпечення потреб суб'єктів економіки.

Слід наголосити, що нині фінансовий стан вітчизняних банків є досить нестабільним, особливо в умовах світової фінансової кризи. У цей час частка фінансово нестабільних банків в активах діючих банків становить близько 12%. Основними факторами дестабілізуючого характеру залишаються незадовільний стан виробництва і, як наслідок, неповернення кредитів, наданих підприємствам реального сектора економіки, а також незадовільна якість управління банками. У цілому в Україні питома вага прострочених позичок у загальному обсязі щорічно становить, як правило, 8%, а в окремих регіонах – більше 20%. Основним фактором нестабільності фінансового стану регіональних банків є багатогалузева або аграрна орієнтація розвитку місцевого господарства, а також конкуренція з боку великих банків інших регіонів.

Загалом стан ліквідності банківської системи будь-якої держави залежить від впливу певних факторів. Однак в економічній літературі виділяються лише фактори впливу на ліквідність окремого банку, які поділяють на внутрішні й зовнішні. Так, до внутрішніх факторів відносять: величину капіталу, якість активів і пасивів, збалансування активів за сумами й строками, навички менеджерів, склад клієнтів, відпрацьованість процедур і планування інструментарію тощо. До зовнішніх факторів впливу на банківську ліквідність відносять: економічну ситуацію в країні, розвиток і доступ до ринків ресурсів, розвиток міжнародних фінансових ринків [3, с.261].

Досвід українських та іноземних банків свідчить про те, що головними факторами, які визначають ліквідність, є тип залучених депозитів (терміновий або до запитання), джерела їхнього походження та стабільність. На оцінку ліквідності банку впливають зміни в динаміці й обсязі оборотних коштів і залучених засобів, ліквідних активів і рахунків до запитання, депозитів і активів, чутливих до змін процентної ставки. Показники ліквідності при аналізі діяльності банку є основними.

Що ж стосується факторів впливу на ліквідність банківської системи країни, то вони певною мірою збігаються з факторами впливу на ліквідність банку, але є дещо ширшими, оскільки включають фактори впливу на банківську ліквідність. При цьому характерним є те, що внутрішні фактори впливу на ліквідність банківської системи є, водночас, зовнішніми факторами впливу на ліквідність окремого комерційного банку (рис. 1).

На наш погляд, характер впливу факторів на ліквідність банківської системи також доцільно поділити на зовнішні й внутрішні.

До **зовнішніх факторів** впливу слід віднести такі:

- *загальний стан економіки держави*, який характеризується показниками динаміки виробництва (реальний валовий випуск продукції, реальний валовий внутрішній продукт (ВВП), реальний обсяг промислового виробництва (як домінуючої галузі економіки), реальні обсяги чистого експорту (експорт за винятком імпорту) тощо), які, у свою чергу, характеризують зміни макроекономічної кон'юнктури, що впливають на рівень банківського кредитування й на рівень формування кредитних ре-

курсів [1, с.24]. Окрім того, на ліквідність банківської системи впливають стан товарних і нетоварних ринків (у т. ч. фінансові й валютні), а також ліквідність підприємств і ліквідність ринків, внутрішній і зовнішній борг, рівень інвестицій тощо;

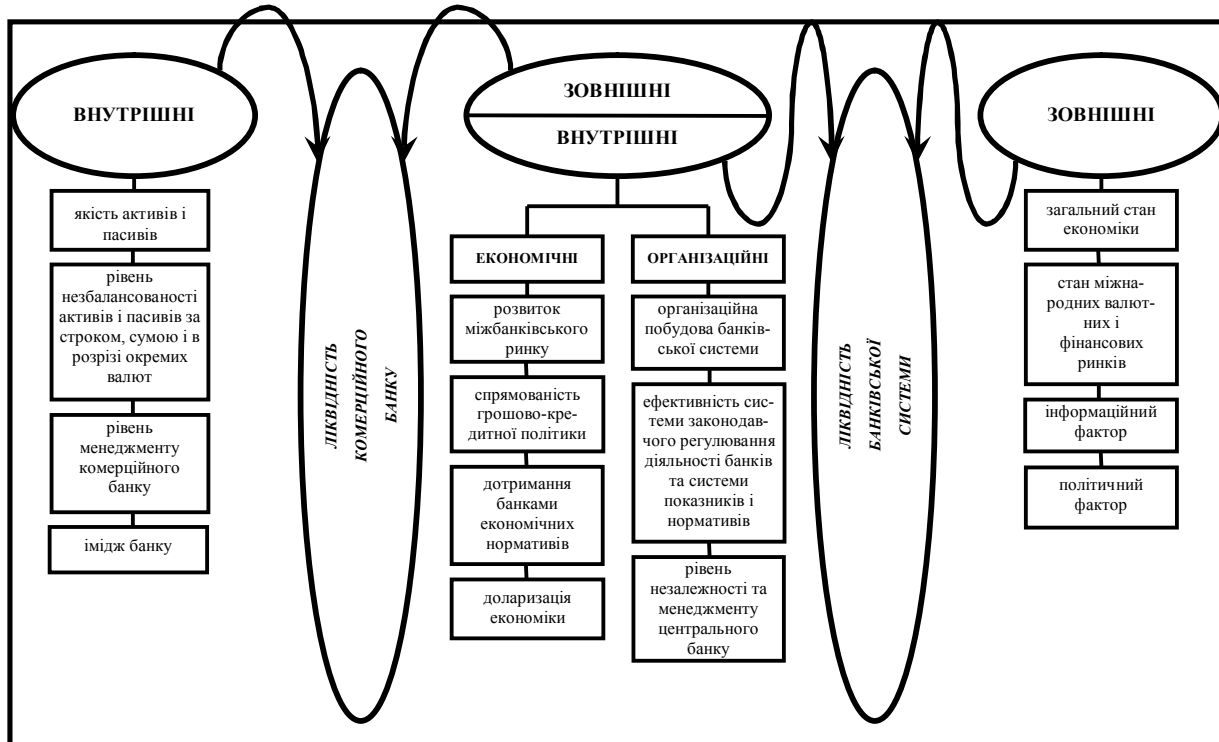


Рис. 1. Фактори впливу на банківську ліквідність

- *стан міжнародних валютних і фінансових ринків*, який характеризується зростанням або зниженням цін на фінансові ресурси, що відображається на можливості вітчизняних банків залучати необхідний обсяг ресурсів;
- *інформаційний фактор*. Як показує практика, вплив даного фактора на стан ліквідності банківської системи є досить суттєвим, адже інформаційна атака на будь-який з банків, спрямована на підриг іміджу й ліквідності, може створити “ефект доміно”, що позначиться на цілій банківській системі й, у свою чергу, призведе до підриг довіри як населення до банків, так і банків один до одного. Не менш негативним у цьому випадку є поширення через ЗМІ некомпетентних заяв і висловлювань представників влади й політичного бомонду на адресу комерційних і центрального банків, що підригає довіру до банківської системи (в т. ч. і центрального банку) не лише в середині країни, а й ззовні;
- *політичний фактор*, який полягає в негативній дії політичної невизначеності чи інших дисбалансів у функціонуванні владних інститутів на очікування економічних контрагентів, що позначається на динаміці заощаджень, а отже, і на ресурсній базі комерційних банків. Тобто політична невизначеність породжує певною мірою панічні настрої серед населення, унаслідок чого можливим є дострокове зняття депозитів, а також зниження інтенсивності заощаджень населення. Крім того, у результаті політичної нестабільності та ведення політики “популізму” підригається незалежність центрального банку, а відтак здійснюється неефективна й непрозора підтримка (кредити рефінансування, кредити овернайт, стабілізаційні креди-

ти тощо) ліквідності комерційних банків, у гіршому випадку, дана підтримка взагалі відсутня.

Щодо **внутрішніх факторів** впливу на ліквідність банківської системи й водночас внутрішніх факторів впливу на ліквідність окремого комерційного банку, то, на нашу думку, доцільним є виділення двох основних груп: економічні фактори й організаційні фактори. Серед **економічної групи** факторів виділимо такі:

- *розвиток міжбанківського ринку.* Розвиток міжбанківського ринку характеризується формуванням і величиною відсоткової ставки, асортиментом надання послуг, таких як: міжбанківський кредит, облік векселів і одержання позичок у центрального банку, облік банківських акцептів, операції “репо”. Крім цього, важливим є наявність методик оцінки кредитоспроможності банків, наявність відповідних технологічних і операційних систем. Високий розвиток міжбанківського ринку дозволяє ефективно управляти надлишком і дефіцитом ліквідності банків, оскільки банки, у яких є надлишок ліквідних коштів, можуть їх розмістити на міжбанківському ринку, а банки, у яких є дефіцит ліквідних коштів, можуть залучити додаткові кошти;
- *спрямованість грошово-кредитної політики, що проводиться в державі, тобто її експансіоністський чи рестрикційний характер.* Експансіоністський характер грошово-кредитної політики, який супроводжується зниженням відсоткових ставок як за кредитами центрального банку, так і на міжбанківському ринку, може призвести до нехтування рівнем ліквідності й ризиковості операцій на користь зростання прибутковості, що часто-густо призводить до проблем із наявністю ліквідних коштів. Щодо рестрикційного характеру грошово-кредитної політики, то міжбанківські кредити дорожчають, що зменшує можливості банків залучити додаткові кошти;
- *дотримання банками економічних нормативів і показників ліквідності.* Задля ефективного підтримання ліквідності кожен банк, окрім нормативів ліквідності, установлених центральним банком повинен дотримуватися внутрішньобанківських показників ліквідності, а також надавати достовірну звітність щодо дотримання нормативів ліквідності з метою своєчасного отримання кредитів рефінансування від центрального банку;
- *доларизація економіки.* Вплив доларизації економіки на стан банківської ліквідності проявляється через наявність значної частки кредитів і депозитів в іноземній валюті, що при девальвації національної валюти призводить до зростання частки проблемних кредитів і відтоку депозитів.

Окремо слід виділити **організаційні чинники** впливу на ліквідність банківської системи, а саме:

- організаційну побудову банківської системи;
- ефективність законодавчого регулювання діяльності банків, а також системи показників і нормативів ліквідності;
- рівень менеджменту центрального й комерційних банків.

Таким чином, у зв'язку з високою волатильністю фінансових ринків діяльність банківських установ щодо підтримки необхідного рівня ліквідності та конкурентоспроможності на сьогоднішній день стримується такими проблемами: зниженням рівня довіри до банківських установ через банкрутство окремих банків або неможливість вчасно виконувати зобов'язання перед клієнтами; зниженням ліквідності банків через обмежені можливості залучення ресурсів на зовнішніх ринках, скороченням строків банківських пасивів і зниженням ліквідності заставного майна; незбалансованістю системи управління активами та пасивами банку й непристосованістю даної системи до функціонування в умовах високої волатильності фінансових ринків і криз ліквідності; неефективністю планування діяльності банку на всіх рівнях: стратегічному, тактичному

й операційному; збільшенням частки простроченої заборгованості в кредитних портфелях банків через зниження платоспроможності позичальників і низьку якість роботи банків щодо мінімізації простроченої заборгованості.

Отже, вирішення вищевказаних проблем, на наш погляд, можливе лише за умови врахування всіх факторів на функціонування банківської системи, що дозволить уникнути кризових явищ не лише в банківському секторі, а й в економіці країни в цілому.

1. Бурлай Т. Методичні підходи до прогнозно-аналітичної оцінки банківської ліквідності на макрорівні / Т. Бурлай // Банківська справа. – 2003. – № 2. – С. 22–33.
2. Довгань Ж. М. Фінансовий менеджмент у банку : навчальний посібник / Ж. М. Довгань. – Тернопіль : Економічна думка, 2006. – 306 с.
3. Економічна енциклопедія : у 3 т. / [за заг. ред. С. В. Мочерного]. – К. : Видавничий центр “Академія”, 2001. – Т. 2. – 848 с.
4. Інструкція про порядок регулювання діяльності банків в Україні, затверджена Постановою Національного банку України № 368 від 28.08.2001 зі змінами і доповненнями. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
5. Ковальчук Т. Т. Ліквідність комерційних банків : навчальний посібник / Т. Т. Ковальчук, М. М. Коваль. – К. : Знання, КОО, 1996. – 120 с.
6. Крішталь Т. Е. Методика аналізу ліквідності комерційного банку : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.04 “Бухгалтерський облік, аналіз та аудит” / Т. Е. Крішталь. – К., 2003. – 17 с.
7. Стельмах В. С. Ліквідність банку: окремі аспекти управління та світовий досвід регулювання і нагляду : наук.-аналіт. матеріали / В. С. Стельмах, В. І. Міщенко. – К. : Національний банк України, Центр наукових досліджень, 2008. – Вип. 11. – 286 с.
8. Олійник Д. М. Ліквідність комерційного банку: управління та регулювання : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.04.01 “Фінанси, грошовий обіг і кредит” / Д. М. Олійник. – К., 2002. – 20 с.
9. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, У.Б. Стародубцева. – 3-е изд., испр. – М. : ИНФРА – М., 2000. – 478 с.

Рецензенти:

Дзюблюк О.В. – доктор економічних наук, професор, завідувачий кафедрою банківської справи Тернопільського Національного економічного університету;

Михайлюк Р.В. – кандидат економічних наук, доцент кафедри банківської справи ТНЕУ.

УДК 336
ББК 65.262

Мошенський С.З.

**СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНЕ ІНВЕСТУВАННЯ:
СУТНІСТЬ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ**

Житомирський державний
технологічний університет,
Міністерство освіти і науки України,
кафедра фінансів,
10005, м. Житомир,
вул. Черняхівського, 103,
тел./факс: 0412241422, 241423,
e-mail: rector@ziet.zhitomir.ua

Анотація. У статті розглянуто соціально відповідальне інвестування – тенденцію, що набула поширення на ринках фінансових послуг на початку ХХІ ст. Показано основні передумови виникнення соціально відповідального інвестування, проаналізовано його сутність та перспективи розвитку в Україні.

Ключові слова: інвестори, етичні інвестори, корпоративна соціальна відповідальність, соціально відповідальне інвестування.

Annotation. The article is devoted to socially responsible investment – tendency that is spread on the financial services markets at the beginning of XXI century. Main preconditions of socially responsible investment are disclosed, main points and development perspectives are studied.

Key words: investors, ethical investors, corporate social responsibility, socially responsible investment.

Вступ. Стрімкий розвиток ринків фінансових послуг наприкінці ХХ – на початку ХХІ ст. спричинив виникнення не тільки нових фінансових інструментів і послуг, а й нових методів та стратегій інвестування. Однією з таких стратегій є соціально відповідальне інвестування (англ. socially-responsible investing, SRI), яке часто називають етичним інвестуванням (англ. ethical investing).

Сутність цього виду інвестування полягає в тому, що інвестори обирають фінансові послуги й інструменти для вкладання фінансових ресурсів не тільки на основі економічних мотивів і прибутковості цих інструментів, а й з урахуванням того, у що саме будуть інвестовані їх кошти, які наслідки це матиме для природного середовища, суспільства загалом та локальної громади. На практиці це виявляється в тому, що соціально відповідальні інвестори уникають вкладати кошти в екологічно небезпечне та військове виробництво, виробництво шкідливих для здоров'я продуктів (тютюнові вироби тощо), ігровий бізнес.

Соціально відповідальне інвестування швидко поширюється на світових ринках фінансових послуг, особливо після того, як у 2000 р. набув чинності Глобальний Договір ООН, спрямований на підвищення соціальної відповідальності бізнесу, дотримання ним прав людини та екологічних вимог; до Глобального Договору приєдналося більше ніж 6500 компаній та організацій зі 130 країн світу¹.

Активне зростання ринку соціально відповідального інвестування продовжується останніми роками, незважаючи на глобальну фінансову кризу, яка призвела до тимчасового зниження активності на фінансових ринках, однак не змінила основні тенденції розвитку цих ринків. Підвищенням значення соціально відповідального інвестування зумовлена актуальність дослідження, описаного в статті.

Соціально відповідальному інвестуванню присвячено праці таких авторів, як Р.Барбер, К.Бахтараева, Д.Глушков, Дж.Дреблоу, Д.Рифкін, М.Капманейл, О.Кузнецова, Д.Пономарев, В.Садков, М.Стетман, А.Трегуб, Х.Харрісон, Дж.Хенкок та ін. Серед українських авторів проблему вивчали В.Жмайлов² і О.Степанова³, однак загалом в Україні вона мало досліджена.

Постановка завдання. Проблема полягає в тому, що деякі нові тенденції та інвестиційні стратегії, що сформувалися на розвинених і зрілих фінансових ринках, повільно поширюються в країнах з фінансовими ринками, що формуються й розвиваються, зокрема в Україні. Мета дослідження – виявлення підходів до активізації соціально відповідального інвестування на вітчизняному ринку фінансових послуг.

Методи дослідження базуються на системному підході й передбачають використання системного аналізу, порівняльного економічного аналізу, індукції, дедукції, синтезу, логічного узагальнення результатів.

¹ Глобальний договір ООН. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.globalcompact.org.ua/UA/about/what>.

² Жмайлов В. М. Теоретичні основи формування концепції соціально-етичного маркетингу в аграрній сфері України / В. М. Жмайлов, Л. В. Слюсарева // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія “Економіка та менеджмент”. – 2007. – Вип. 4–5 (24–25). – С. 79–80.

³ Степанова О. В. Соціально відповідальне управління промисловими підприємствами: проблеми формування та напрямки реалізації / О. В. Степанова // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія “Економіка та менеджмент”. – 2007. – Вип. 6–7 (26–27). – С. 404–414.

Результати. Згідно з поширеним визначенням, соціально відповідальне (етичне) інвестування є новою інвестиційною стратегією, яка враховує не тільки прибутковість інвестицій, а й корисність чи шкідливість їх для суспільства¹. Поняття “соціально відповідальне інвестування” виникло в США на початку 1970-х років, однак стало поширеним тільки останнім часом, що відображає виникнення в суспільстві (особливо в країнах з розвиненими фінансовими ринками) нового рівня розуміння соціальної відповідальності бізнесу. Загалом, сучасні соціально відповідальні інвестори поділяються на релігійні організації і не релігійні. Серед останніх основне значення мають інвестиційні фонди та недержавні пенсійні фонди.

Тенденція вибіркового інвестування на основі певних етичних норм виникла досить давно в різних релігійних традиціях. Зокрема, у США в релігійних громадах квакерів ще у XVIII ст. заборонялося інвестування капіталів у види бізнесу, які суперечили етичним та релігійним нормам. Однак таке інвестування на практиці тривалий час мало незначне поширення. Етичне інвестування на основі релігійних принципів використовується й нині², а останніми роками, у період глобальної фінансової кризи, однією з причин якої вважають недостатню соціальну відповідальність банківського бізнесу, в інвесторів почав зростати інтерес до етичних принципів ісламських фінансів, які багато в чому нагадують етичне інвестування.

Паралельно з етичним інвестуванням поступово розвивалося соціальне інвестування – вкладання коштів у навчання персоналу, пенсійне забезпечення тощо. Однак потрібно зауважити, що соціальне інвестування має суто економічні мотиви (підвищення ефективності підприємства-інвестора через покращення умов для персоналу) і цим принципово відрізняється від соціально відповідального інвестування, яке має не економічну, а етичну природу, а його мотиви пов’язані із системою цінностей і переконаннями інвесторів.

Інтерес до соціально відповідального етичного інвестування зріс у США в 1960-ті роки в період масових протестів проти війни у В’єтнамі та активізації боротьби за громадянські права й набув нового значення в 1970-ті роки, коли підвищилася увага до проблем екології³. У 1980-ті роки, коли почало зростати значення інституційних інвесторів, зокрема недержавних пенсійних фондів, після публікації книги Д.Рифкіна й Р.Барбера⁴ увагу привернула проблема етичного спрямування інвестиційних ресурсів пенсійних фондів. З того часу пенсійні фонди є активними учасниками на ринку соціально відповідального інвестування (вимог соціальної відповідальності дотримуються 59% британських пенсійних фондів і 75% швейцарських)⁵.

Крім недержавних пенсійних фондів, у поширенні соціально відповідального інвестування важливе значення мали інвестиційні фонди, зокрема, у Британії першими соціально відповідальними інвестиційними фондами були створені в середині 1980-х років Friends Provident, Barchester Green Investment, Stewardship Fund. З другої половини 1990-х років, коли інвестиційні фонди стали важливим джерелом фінансових ресурсів, ринок послуг соціально відповідального інвестування почав зростати швидше,

¹ Socially-responsible investing // Wikipedia [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://en.wikipedia.org/wiki/Ethical_investment.

² Див., наприклад: Ethical Investment: Report by the Ethical Investment Advisory Group (GS 1604) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.anglicancommunion.org/the-holy-land/data/File%20G.pdf.

³ Pax World Fund, створений у США в 1971 р., був першим етичним інвестиційним фондом для тих інвесторів, які не хотіли вкладати кошти у військове виробництво (The History of Ethical Investing [Електронний ресурс]. – Режим доступу : resps.org/history.htm).

⁴ Rifkin J., Barber R. The North will Rise Again: Pensions, Politics and Power in 1980s. / J. Rifkin, R. Barber. – London: Beacon Press, 1978. – 279 p.

⁵ Трегуб А. Деньги пахнут? [Електронний ресурс]. / А. Трегуб. – Режим доступу : <http://www.lebed.com/2003/art3408.htm>.

ніж ринок традиційних інвестиційних послуг. Саме в цей час популярним стало поняття “етичні інвестори” – для цих інвесторів проблеми екології та соціальної відповідальності стали не менш важливими, ніж прибутковість інвестицій.

Якщо в США в 1990-ті роки було поширене переважно поняття “соціально відповідальне інвестування”, то поняття “етичне інвестування” більше використовувалося в Британії, однак після того, як у липні 2000 р. була прийнята поправка до Акта про пенсії 1995 р., яка вимагала від компаній розкриття інформації про соціальну відповідальність пенсійних програм, популярність поняття “етичне інвестування” на ринку послуг пенсійних фондів стала знижуватися, оскільки воно було нечітким і припускало неоднозначне тлумачення, а натомість загальнопоширеним стало поняття “соціально відповідальне інвестування”. Хоча згадана поправка привернула увагу в Британії до значення соціальної відповідальності інвестицій, вона поки що не привела до створення конкретного механізму перевірки того, наскільки пенсійні та інвестиційні фонди дотримуються цих норм; вимоги до звітності фондів щодо соціальної відповідальності теж не розроблені.

Дослідження, проведене британським фондом Stewardship у липні 2001 р., свідчить, що в Британії 60% опитаних вважають етичні аспекти й загальний комерційний результат діяльності інвестиційних фондів однаково важливими; 36% – що етичні питання важливіші від прибутковості фондів; 2% – що прибутковість фондів важливіша від етичних питань¹.

Для вибору потрібного фонду індивідуальні соціально відповідальні інвестори користуються послугами фінансових консультантів – у Британії такі послуги надає Ethical Investment Research Services (EIRIS)², що готує рейтинги компаній і фондів на основі критеріїв соціальної відповідальності. Діяльність консалтингових компаній, таких як EIRIS, сприяє поширенню соціально відповідального інвестування, оскільки заохочує фонди проводити інформаційно прозору інвестиційну політику, засновану на дотриманні вимог соціальної відповідальності³.

Питання, що цікавлять інвесторів під час соціально відповідального інвестування, можна розділити на три основні групи: екологічні (захист навколишнього середовища, виробництво шкідливих для здоров'я продуктів); соціальні (дотримання прав людини, стандартів оплати праці, хабарництво й корупція); етичні (виробництво й торгівля зброєю, наркотиками, тютюновими виробами, порнографією, ігровий бізнес тощо).

Не менше значення має наявність таких координаторів, як британська асоціація UKSIF⁴, Social Investment Forum⁵ у США, Social Investment Organization⁶ у Канаді, EuroSIF⁷ в ЄС, Associate for Sustainable and Responsible Investment⁸ в Азії, Responsible

¹ Dreblow J. An introduction to the concept of ethics in investment / J. Dreblow // *An Investor's Guide to Ethical & Socially Responsible Investment Funds* / Ed. by John Hancock. – L. : Kogan Page, 2005. – P.10.

² Ethical Investment Research Services. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.eiris.org.

³ Hancock J. Performance: can you afford to put your money where your heart is? / J. Hancock // *An Investor's Guide to Ethical & Socially Responsible Investment Funds* / Ed. by John Hancock. – L. : Kogan Page, 2005. – P. 58; Hancock J. Green legislation and other outside influences / J. Hancock // *An Investor's Guide to Ethical & Socially Responsible Investment Funds* / Ed. by John Hancock. – L. : Kogan Page, 2005. – P. 26; Harrison H. How well do you know your client? / H. Harrison // *An Investor's Guide to Ethical & Socially Responsible Investment Funds* / Ed. by John Hancock. – L. : Kogan Page, 2005. – P. 98.

⁴ UK sustainable investment and finance association [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.uksif.org.

⁵ Social Investment Forum [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.socialinvest.org.

⁶ Social Investment Organization [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.socialinvestment.ca.

⁷ European Sustainable Investment Forum [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.eurosif.org.

⁸ Association for Sustainable and Responsible Investment [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.asria.org.

Investment Association of Australasia в Австралії¹ та ін. Для ринків, що формуються та розвиваються, таким координатором є EMDP².

Особливо активно соціально відповідальне інвестування розвивалося на початку XXI ст. У 2005 р. обсяг світового ринку цього виду інвестування становив 2,8 трлн дол., з них 2,29 трлн (80%) – у США, де цей ринок найбільший³. З 2005 р. до 2008 р. його обсяг зріс у США на 18% і досягнув рівня 2,71 трлн дол. (11% від загального обсягу ринку інвестиційних послуг, що становив 25,1 трлн дол.), у той час як ринок традиційних інвестиційних послуг зріс за цей час тільки на 3%.

У Канаді з 2002 по 2004 рр. обсяг цього виду інвестування зріс на 27%, а з 2006 по 2008 рр. – на 21% і досягнув 603,9 млрд дол., що більше ніж у 10 разів перевищує рівень 2000 р. (49,9 млрд дол.). Основними учасниками ринку соціально відповідального інвестування, що пропонують свої послуги, є страхові компанії (36,2%), релігійні організації (19,1%), корпоративні пенсійні фонди (3,8%) та ін. Споживачами цих послуг є переважно індивідуальні інвестори та пенсійні фонди⁴.

Основним чинником швидкого зростання популярності соціально відповідального інвестування є підвищення матеріального добробуту інвесторів, що дало можливість приділяти більше уваги етичним питанням і соціальній відповідальності інвестицій. Ще одним чинником є вдосконалення державного регулювання вимог до напрямів інвестування недержавними пенсійними фондами та іншими інституційними інвесторами (лідером у цьому є Британія, де 60% пенсійних фондів відповідають вимогам соціально відповідального інвестування)⁵.

Якими є мотиви “етичних” інвесторів? Заснована на раціональних принципах класична економіка передбачає, що поведінка інвесторів має тільки матеріальні економічні мотиви, які визначаються вигодою і прагненням до максимального збагачення. При цьому етико-екологічні проблеми до уваги не беруться, оскільки вважається, що типовий інвестор діє на підставі життєвої філософії індивідуалізму. Однак зростання популярності соціально відповідального інвестування свідчить, що “етичні” інвестори діють на підставі інших принципів. Ці принципи за своєю сутністю не є економічними, вони пов’язані із системою цінностей і переконаннями інвесторів, а поширення соціально відповідального інвестування відображає тенденцію зростання “пост матеріалістичних”, як їх називає Р.Інглеhart, мотивів економічної діяльності⁶. Кількість інвесторів, що переносять власні етичні цінності на вибір фінансових послуг, останнім часом значно зросла⁷.

Загалом прибутковість соціально відповідальних фондів не поступається середній прибутковості традиційних інвестиційних фондів⁸, однак, щоб забезпечити себе від

¹ Responsible Investment Association of Australasia [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.responsibleinvestment.org.

² Emerging Markets Disclosure Project [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.socialinvest.org/projects/iwq; Emerging Markets Investor Survey Report [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.socialinvest.org/resources/research/documents/EMDPsurvey.pdf>.

³ Бахтараева К. Социально ответственные инвестиции: маркетинговый ход или будущее финансового рынка? [Електронний ресурс]. / К. Бахтараева // Рынок ценных бумаг. – 2006. – № 11. – С. 70. – Режим доступу : http://www.mirkin.ru/_docs/_statyi/RCB_12.doc.

⁴ Canadian socially responsible investment review 2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.socialinvestment.ca/documents/caReview2008.pdf. – Р. 5–6, 10, 20.

⁵ The History of Ethical Investing [Електронний ресурс]. – Режим доступу : resps.org/history.htm.

⁶ Див. Inglehart R. Culture Shift in Advanced Industrial Society / R. Inglehart – Princeton, NJ : Princeton University Press, 1989.

⁷ Детальніше див.: Ray P. H. The Cultural Creatives: How 50 million people are changing the world / P.H. Ray, S. R. Anderson. – New York : Random House, 2001.

⁸ Statman M. The wages of social responsibility. 2008 [Електронний ресурс] / M. Statman, D. Glushkov. – Режим доступу: http://www.socialinvest.org/resources/research/documents/2008_WinningPrize-Moskowitz.pdf. – Р. 3.

ризикую можливих збитків під час капіталовкладень у соціально відповідальні фонди, інвестори розподіляють власні капітали між “етично нейтральними” прибутковими компаніями й “етично позитивними” компаніями.

Соціально відповідальні інвестори добре орієнтуються на ринку фінансових послуг. Це переважно освічені та матеріально забезпечені професіонали середнього віку, здебільшого жінки; 75% з них працюють добровільно, а не з причини матеріальної потреби; 13% займають керівні посади й мають доходи вищі від середнього рівня¹. Соціально відповідальне інвестування є продовженням загального способу життя цих людей, що беруть участь в іншій громадській діяльності, пов’язаній з їх системою цінностей і переконаннями.

Серед стратегій, які використовують соціально відповідальні інвестори, основною є відбір (screening) об’єктів інвестування на основі спеціально розроблених рейтингів – Domini Social Index², Calvert Social Index³ тощо, який дозволяє відкинути небажані для інвестування компанії, пов’язані з екологічно та соціально шкідливим виробництвом. Крім того, важливе значення мають такі стратегії, як активні дії акціонерів (shareholder advocacy) та інвестування в локальні громади (community investing).

У країнах з фінансовими ринками, що формуються та розвиваються, зокрема в пострадянських країнах Східної Європи, соціально відповідальне інвестування поширене значно менше з причини загального недостатнього розвитку ринку фінансових послуг і нижчого рівня матеріального добробуту більшості індивідуальних інвесторів, тому часто висловлюються думки про відсутність реальних економічних передумов для розвитку цього виду інвестування, однак на практиці соціально відповідальне інвестування поступово привертає до себе все більшу увагу.

В Україні поширення соціально відповідального інвестування пов’язане з участю вітчизняних компаній у Глобальному Договорі ООН 2000 р. У 2005 р. було проведене дослідження реалізації Глобального Договору в Україні, яке показало, що існує достатня обізнаність щодо соціальної відповідальності бізнесу (кількість вітчизняних компаній, що приєдналися до Глобального Договору, постійно зростає – серед них можна згадати компанії “МТС”, “Київстар”, “Сіменс Україна”, “Ніссан Україна”, Укрсоцбанк, інвестиційний фонд “Foyil Securities”, будівельну компанію “XXI століття” та інші⁴.

Очевидно, найближчим часом подальші перспективи розвитку соціально відповідального інвестування на вітчизняному ринку фінансових послуг будуть пов’язані з розширенням кількості учасників Глобального Договору ООН та з іншими ініціативами міжнародних організацій. Зокрема, у 2007–2009 рр. у Києві були організовані три міжнародні конференції з корпоративної соціальної відповідальності⁵.

Однак потрібно зауважити, що хоч єдині стандарти діяльності соціально відповідального інвестування можуть бути вироблені на рівні самих цих інвесторів і відповідних міжнародних організацій, вимоги до розкриття інформації щодо соціальної відповідальності встановлюються тільки на державному рівні (цікавим є досвід встановлення таких вимог у Британії, а також у США, Австралії, Франції).

¹ Campanale M. The investment implication of choosing an SRI fund / M. Campanale // An Investor’s Guide to Ethical & Socially Responsible Investment Funds / Ed. by John Hancock. – L. : Kogan Page, 2005. – P. 109.

² Domini Social Index [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kld.com/indexes/ds400index/index.html>.

³ Calvert Social Index [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.calvert.com/sri.html>.

⁴ Глобальний Договір в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.globalcompact.org.ua/ua/about/inukraine>.

⁵ Корпоративная социальная ответственность. Международные конференции [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://csr-conference.org.ua/parts/archive.html>.

Висновки. Загалом розгляд особливостей соціально відповідального інвестування свідчить, що ця інвестиційна стратегія привертає до себе в останні роки все більшу увагу інвесторів. Одна з причин у тому, що ринок соціально відповідального інвестування зростає значно швидше, ніж ринок традиційних інвестиційних послуг, і саме ця динаміка зростання визначає перспективність такого інвестування. До того ж соціально відповідальне інвестування все більше впливає на репутацію компанії і сприяє підвищенню її капіталізації. І хоча в Україні ринок інвестиційних послуг розвинений поки що недостатньо, соціально відповідальне інвестування поступово поширюється на вітчизняному фінансовому ринку.

Основним чинником, що стримує розвиток соціально відповідального інвестування в Україні, є не стільки недостатня кількість компаній, які виявляють готовність використовувати норми корпоративної соціальної відповідальності, скільки низька інформаційна прозорість діяльності більшості компаній і, відповідно, неможливість для потенційного інвестора одержати достовірну інформацію про реальне дотримання вимог соціальної відповідальності¹.

Основними передумовами поширення соціально відповідального інвестування є: 1) підвищення матеріального добробуту індивідуальних інвесторів; 2) розвиток методів надання інвестиційних послуг; 3) підвищення вимог (на рівні державного регулювання) до інвестиційної політики пенсійних фондів та інших інституційних інвесторів; 4) ініціативи міжнародних організацій.

Вивчення практичних підходів до активізації розвитку цього виду інвестування як перспективної інвестиційної стратегії є напрямом подальших досліджень автора.

1. Бахтараева К. Социально ответственные инвестиции: маркетинговый ход или будущее финансового рынка? [Електронний ресурс]. / К. Бахтараева // Рынок ценных бумаг. – 2006. – № 11. – С. 70–72. – Режим доступа : http://www.mirkin.ru/_docs/_statyi/RCB_12.doc.
2. Бахтараева К. Социально ответственное инвестирование на рынке ценных бумаг: ретроспектива и тенденции развития [Електронний ресурс]. / К. Бахтараева // Финансы и кредит. – 2009. – № 21 (июнь). – С. 62–67. – Режим доступа: <http://fin-izdat.ru/journal/fc/detail.php?ID=15230>.
3. Глобальный Договор ООН [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.globalcompact.org.ua/UA/about/what>.
4. Глобальный Договор в Украине [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.globalcompact.org.ua/ua/about/inukraine>.
5. Жмайлов В. М. Теоретичні основи формування концепції соціально-етичного маркетингу в аграрній сфері України / В. М. Жмайлов, Л. В. Слюсарева // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія “Економіка та менеджмент”. – 2007. – Вип. 4–5 (24–25). – С. 79–80.
6. Корпоративная социальная ответственность. Международные конференции [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://csr-conference.org.ua/parts/ahive.html>.
7. Пономарев Д. И. Этическое инвестирование [Електронний ресурс]. / Д. И. Пономарев, И. Д. Пономарев. – Режим доступа : <http://journal.vlsu.ru/index.php?id=181>.
8. Степанова О. В. Социально відповідальне управління промисловими підприємствами: проблеми формування та напрямки реалізації / О. В. Степанова // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія “Економіка та менеджмент”. – 2007. – Вип. 6–7 (26–27). – С. 404–414.
9. Трегуб А. Деньги пахнут? [Електронний ресурс]. / А. Трегуб – Режим доступа : <http://www.lebed.com/2003/art3408.htm>.
10. 2007 Report on Socially Responsible Investing Trends in the United States [Електронний ресурс]. – Режим доступа : http://www.socialinvest.org/resources/pubs/documents/FINALExecSummary_2007_SIF_Trends_wlinks.pdf.
11. Association for Sustainable and Responsible Investment [Електронний ресурс]. – Режим доступа : www.asria.org.
12. Calvert Social Index [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.calvert.com/sri.html>.

¹ Така проблема характерна не тільки для України – про неї неодноразово згадують російські дослідники (Бахтараева К. Социально ответственное инвестирование на рынке ценных бумаг: ретроспектива и тенденции развития [Електронний ресурс]. / К. Бахтараева // Финансы и кредит. – 2009. – № 21 (июнь). – С. 62–67. – Режим доступа : <http://fin-izdat.ru/journal/fc/detail.php?ID=15230>; Пономарев Д. И. Этическое инвестирование [Електронний ресурс]. / Д. И. Пономарев, И. Д. Пономарев. – Режим доступа : <http://journal.vlsu.ru/index.php?id=181>).

13. Campanale M. The investment implication of choosing an SRI fund / M. Campanale // *An Investor's Guide to Ethical & Socially Responsible Investment Funds* / Ed. by John Hancock. – L. : Kogan Page, 2005. – P. 99–114.
14. Canadian socially responsible investment review 2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.socialinvestment.ca/documents/ca Review2008.pdf](http://www.socialinvestment.ca/documents/ca%20Review2008.pdf).
15. Domini Social Index [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kld.com/indexes/ds400index/index.html>.
16. Dreblow J. An introduction to the concept of ethics in investment / J. Dreblow // *An Investor's Guide to Ethical & Socially Responsible Investment Funds* / Ed. by John Hancock. – L. : Kogan Page, 2005. – P. 5–16.
17. Emerging Markets Disclosure Project [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.socialinvest.org/projects/iwq.
18. Emerging Markets Investor Survey Report [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.socialinvest.org/resources/research/documents/EMDPsurvey.pdf>.
19. Ethical Investment Research Services [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.eiris.org.
20. Ethical Investment: Report by the Ethical Investment Advisory Group (GS 1604) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.anglicancom-munion.org/the-holy-land/data/File%20G.pdf.
21. European Sustainable Investment Forum [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.eurosif.org.
22. Inglehart R. Culture Shift in Advanced Industrial Society / R. Inglehart. – Princeton, NJ : Princeton University Press, 1989. – 504 p.
23. Hancock J. Green legislation and other outside influences / J. Hancock // *An Investor's Guide to Ethical & Socially Responsible Investment Funds* / Ed. by John Hancock. – L. : Kogan Page, 2005. – P. 25–38.
24. Hancock J. Performance: can you afford to put your money where your heart is? / J. Hancock // *An Investor's Guide to Ethical & Socially Responsible Investment Funds* / Ed. by John Hancock. – L. : Kogan Page, 2005. – P. 51–64.
25. Harrison H. How well do you know your client? / H. Harrison // *An Investor's Guide to Ethical & Socially Responsible Investment Funds* / Ed. by John Hancock. – L. : Kogan Page, 2005. – P. 93–98.
26. Ray P. H. The Cultural Creatives: How 50 million people are changing the world / P. H. Ray, S. R. Anderson. – New York : Random House, 2001. – 384 p.
27. Responsible Investment Association of Australasia [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.responsibleinvestment.org.
28. Rifkin J. The North will Rise Again: Pensions, Politics and Power in 1980 s. / J. Rifkin, R. Barber. – London : Beacon Press, 1978. – 279 p.
29. Social Investment Forum [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.socialinvest.org.
30. Social Investment Organization [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.socialinvestment.ca.
31. Socially-responsible investing [Електронний ресурс]. // Wikipedia. – Режим доступу : http://en.wikipedia.org/wiki/Ethical_investment.
32. Statman M. The wages of social responsibility. 2008 [Електронний ресурс]. / M. Statman, D. Glushkov. – Режим доступу : <http://www.socialinvest.org/resources/research/documents/2008WinningPrize-Moskowitz.pdf>.
33. The History of Ethical Investing [Електронний ресурс]. – Режим доступу : resps.org/history.htm.
34. UK sustainable investment and finance association [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.uksif.org.

УДК 336.712 : 63

ББК 65.262.101.3:4

Непочатенко О.О.

**ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ ДІЯЛЬНОСТІ РЕГІОНАЛЬНИХ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ БАНКІВ**

Уманський державний аграрний університет,
Міністерство аграрної політики України,
20305, Черкаська обл., м. Умань,
вул. Інститутська, 1,
тел.: 0674701305,
e-mail: kolos@um.ck.ua

Анотація. У статті розглядається перспектива створення сільськогосподарського банку і його діяльність на регіональному рівні. Функціонування сільськогосподарського банку націлено на консолідацію грошових потоків для агропромислового сектора

економіки, забезпечення всього комплексу банківських послуг сільськогосподарським товаровиробникам і суб'єктам, що їх обслуговують, одночасно з дотриманням антимонопольного законодавства на фінансовому ринку.

Ключові слова: спеціалізовані банки, сільськогосподарський банк, регіональні сільськогосподарські банки.

Annotation. The article considers the prospect of creating agricultural bank and its activities at the regional level. The functioning of the agricultural bank targeted at consolidating the cash flow to agriculture sector, providing all range of banking services to agricultural producers and actors that they serve in conjunction with the observance of antimonopoly legislation in the financial market.

Key words: specialized banks, agricultural bank, regional agricultural banks.

Вступ. Досвід розвинутих країн свідчить про доцільність розробки програми з розвитку мережі установ для надання кредитів аграрним підприємствам. Її підготовка та впровадження вимагають кропіткої роботи з удосконалення інституційного, законодавчого та регулятивного середовища фінансового сектора, зокрема, таких його компонентів, як іпотечне кредитування, кредитне бюро, кредитний рейтинг, лізингові операції тощо. Важливою складовою цієї програми має стати державний аграрний банк. Йому належатиме важлива роль у реалізації державної аграрної політики. Своєю діяльністю цей банк буде спрямовувати на здійснення довгострокового кредитування сільськогосподарських підприємств під заставу землі та іншого нерухомого майна.

Розроблена раціональна й ефективна система регіонального кредитування зніме багато проблем у справі забезпечення аграрних підприємств кредитами.

Дослідженню питань створення й функціонування спеціалізованих банків і, зокрема, аграрного приділяють увагу В. Андрійчук, П. Беленький, Я. Грудзевич, М. Дем'яненко, О. Другов, М. Крупка, Т. Смовженко та ін. Але потрібно відмітити, що функціонування таких банків на регіональному рівні ще недостатньо вивчено.

Постановка завдання. Метою статті є вивчення можливості створення спеціалізованого сільськогосподарського банку і його участі в регіональній системі кредитування аграрних підприємств. Теоретико-методологічною основою досліджень слугували праці вітчизняних учених, системний і комплексний підхід до вивчення проблеми. У процесі дослідження використовувалися такі методи: абстрактно-логічний, графічний, спостереження та узагальнення.

Результати. У більшості розвинених країн світу (США, Великобританії, Німеччині, Австрії) функціонують спеціалізовані банківські установи. В Україні також є досвід діяльності спеціалізованих банківських установ. За часів Польщі й Австро-Угорщини на території Західної України діяли спеціалізовані ощадні каси. У Радянському Союзі функціонували спеціалізований Ощадний банк, Агропромисловий і Промислово-Інвестиційний банки, Експортно-імпорتنний банк, причому досвід діяльності цих установ був переважно позитивним [1].

В Україні практично не застосовувалися механізми створення спеціалізованих банків, які успішно існують у банківських системах європейських країн. Як зазначають Т. Смовженко й О. Другов, для створення спеціалізованих банків потрібно вдосконалювати законодавчу та нормативну бази здійснення банківської діяльності. Розробляючи законодавчі акти щодо функціонування спеціалізованих банків, треба виходити з тези, що "створення спеціалізованих банків в Україні посилить банківську систему, зробить її діяльність ефективнішою" [2].

Різними є думки вітчизняних науковців з приводу необхідності та пріоритетів створення в Україні спеціалізованих банків. П. Беленький, Я. Грудзевич та ін. [3] вва-

жають, що розвиток спеціалізованих банків слід пов'язувати, у першу чергу, з кооперативними банками, оскільки схема кредитування сільськогосподарського сектора шляхом об'єднання коштів населення та дрібних підприємців при наданні гарантій уряду під частину їх зобов'язань працює досить успішно. Цьому також мають сприяти дещо менші вимоги до обсягу капіталу кооперативних банків. Крім того, можуть створюватись іпотечні банки, зважаючи на дію інструментів права застави, власності, і відповідні механізми їх реалізації. Актуальною також залишається увага спеціалізованих банків до розвитку нетрадиційних послуг. Однак, на думку вчених, сегменти банківського ринку нині є невеликими, а отже, робота банку, орієнтована лише на надання спеціалізованих послуг, не принесе належного рівня прибутку.

Протилежну думку висловлює М.І.Крупка, стверджуючи, що теперішня кількісна перевага універсальних банків означає, що в Україні банківська система знаходиться на стадії становлення. Він вважає за доцільне створення в країні групи декількох спеціалізованих інвестиційних та іпотечних банків [4]. Підтримує таку позицію і Р.Грищенко. На його переконання, хоч спеціалізація і має на перший погляд негативні риси, оскільки спеціалізованим установам важче хеджувати власні ризики внаслідок вузького спектра здійснюваних операцій і низької диверсифікації, однак, з іншого боку, чим вужча спеціалізація, тим менше витрат несе банк на одну операцію, тобто спеціалізовані банки у своїй сфері можуть бути ефективнішими, ніж універсальні [5].

На нашу думку, у сучасних умовах в Україні має діяти змішана система сільськогосподарського кредитування, яка характеризується функціонуванням на кредитному ринку комерційних банків і спеціалізованих кредитних установ. Для розширення ринків кредитування й покращення механізмів його функціонування, нами пропонується створення в неспеціалізованих банках підрозділу – відділу кредитування підприємств АПК. Особливістю його діяльності буде використання принципів роботи спеціалізованого банку. Це дасть можливість, використовуючи деякі прийоми діяльності спеціалізованого банку (пріоритетність у виборі проектів, пільгові умови забезпечення та страхування кредитів, строки надання кредитів тощо), сформулювати пакет документів для кредитування при зменшенні його кількості, зменшити строки оформлення документів, брати участь у державних програмах кредитування аграрного сектора, сприяти концентрації ресурсів у напрямі розвитку кредитування АПК.

Стосовно кредитної інфраструктури ми висловили такі припущення. Територіальна нерівномірність розміщення банків може впливати на економічний розвиток регіонів, вимивати з них акумульовані фінансові ресурси, перетворювати їх у депресивні, не забезпечувати вільного доступу всіх суб'єктів господарювання до кредитних коштів [6]. Природно, за таких умов у цих регіонах створена мережа філій великих банків. Ми не вилучаємо можливості виникнення таких ситуацій, коли приватний банківський капітал не знайде для себе вигоди в проведенні активних операцій у деяких, головним чином, депресивних регіонах. У такому випадку необхідне створення державних або муніципальних банків.

Одним з основних напрямів інституційних перетворень у сільському господарстві, фінансово-економічному оздоровленні сільськогосподарських товаровиробників може стати створення сільськогосподарського (або аграрного) банку. М.Я.Дем'яненко вважає, що аграрний банк, з одного боку, має стати центром, через який уряд міг би проводити державну фінансово-кредитну політику в аграрному секторі економіки, а з іншого, – фінансовим центром галузі, у якому будуть акумулюватись усі фінансові ресурси [7].

Т.Смовженко й О.Другов зазначають: “Досвід та статистика свідчать: чим краще розвинута банківська система в регіоні, тим інтенсивніше там розвивається підприємництво” [2]. Тому, ураховуючи пропозиції вчених, ми пропонуємо створення системи регіональних сільськогосподарських банків, серед засновників яких повинні бути

сільськогосподарські підприємства. Переваги діяльності регіональних банків для території їх розташування полягають у такому: по-перше, ці банки зацікавлені в розвитку економіки регіону, у яку укладають свої інвестиції тому, що економічно від неї залежні; по-друге, як правило, укладають гроші в регіони їх залучення, на відміну від загальнодержавних банків, які реалізують кошти там, де інвестиційний клімат є кращим, що призводить до вимивання коштів з регіонів із низькою інвестиційною привабливістю; по-третє, вони працюють переважно з наперед визначеною клієнтурою і в роботі з нею можуть ширше застосовувати індивідуальний підхід; по-четверте, ці банківські установи добре знають кон'юнктуру ринку в певному регіоні та краще враховують її особливості при розробці своєї інвестиційної політики [8].

Саме на регіональні банки ми покладаємо основні надії як на установи, що сприятимуть економічному й фінансовому розвитку сільськогосподарських підприємств регіону. Головною метою створення таких банків є організація стабільного інвестиційного й інфраструктурного середовища для розвитку сільського підприємництва, забезпечення прийнятних умов кредитування, інформаційно-консультаційної, маркетингової та іншої підтримки сільськогосподарських підприємств і підприємств малого сільськогосподарського бізнесу, включаючи особисті підсобні господарства.

За пропонованою нами моделлю регіональної системи кредитування сільськогосподарських підприємств (рис. 1) провідним інститутом кредитування аграрних підприємств у регіоні має стати сільськогосподарський банк, функціонування якого в якості універсальної кредитної організації державного значення націлено на консолідацію грошових потоків для фінансування агропромислового сектора економіки, забезпечення всього комплексу банківських послуг сільськогосподарським товаровиробникам і суб'єктам, що їх обслуговують, одночасно з дотриманням антимонопольного законодавства на фінансовому ринку.

Функціонування сільськогосподарського банку повинно підпорядковуватися: вирішенню завдань комплексного обслуговування підприємств АПК і суміжних галузей; наближенню фінансово-кредитного обслуговування до виробників і переробників сільськогосподарської продукції; формуванню середньо- і довгострокових ресурсів для фінансування матеріально-технічної бази суб'єктів аграрного сектора економіки.

Вважаємо, що структурні відділення банку на рівні громад мають вивчати попит і потребу в кредитах сільськогосподарських товаровиробників. Приймати заявки й вивчати необхідні для прийняття рішення документи, готувати висновки та подавати їх на розгляд для подальшого вирішування в регіональні філії або відділення сільськогосподарського банку. Вивчати можливі способи забезпечення кредиту, відкривати рахунки, на які зараховуватиметься кредит, надавати кредити, супроводжувати їх, вживати необхідні заходи для їх своєчасного повернення. Вони повинні також акумулювати вільні грошові кошти на рахунках клієнтів, залучати тимчасово вільні кошти в депозити, залучати вклади населення для подальшого використання їх як кредитні ресурси для сільськогосподарських товаровиробників і підприємств переробної промисловості (рис. 2).

Пріоритетними завданнями регіональних сільськогосподарських банків мають стати: участь в освоєнні регіональних програм розвитку й підтримки агропромислового кредитування; інвестування в агропромисловий комплекс шляхом кредитування, зокрема надання гарантій із формуванням довгострокових ресурсів шляхом випуску облігацій та інших способів мобілізації капіталу; обслуговування лізингових компаній, діяльність яких сприяє відновленню основних засобів сільськогосподарських товаровиробників і переробників сільськогосподарської продукції; активізація діяльності, призначеної на повернення коштів фонду пільгового кредитування та інших бюджетних коштів, одержаних організаціями й підприємствами АПК; співпраця із системою кредитних кооперативів та іншими формами мікрокредитування.

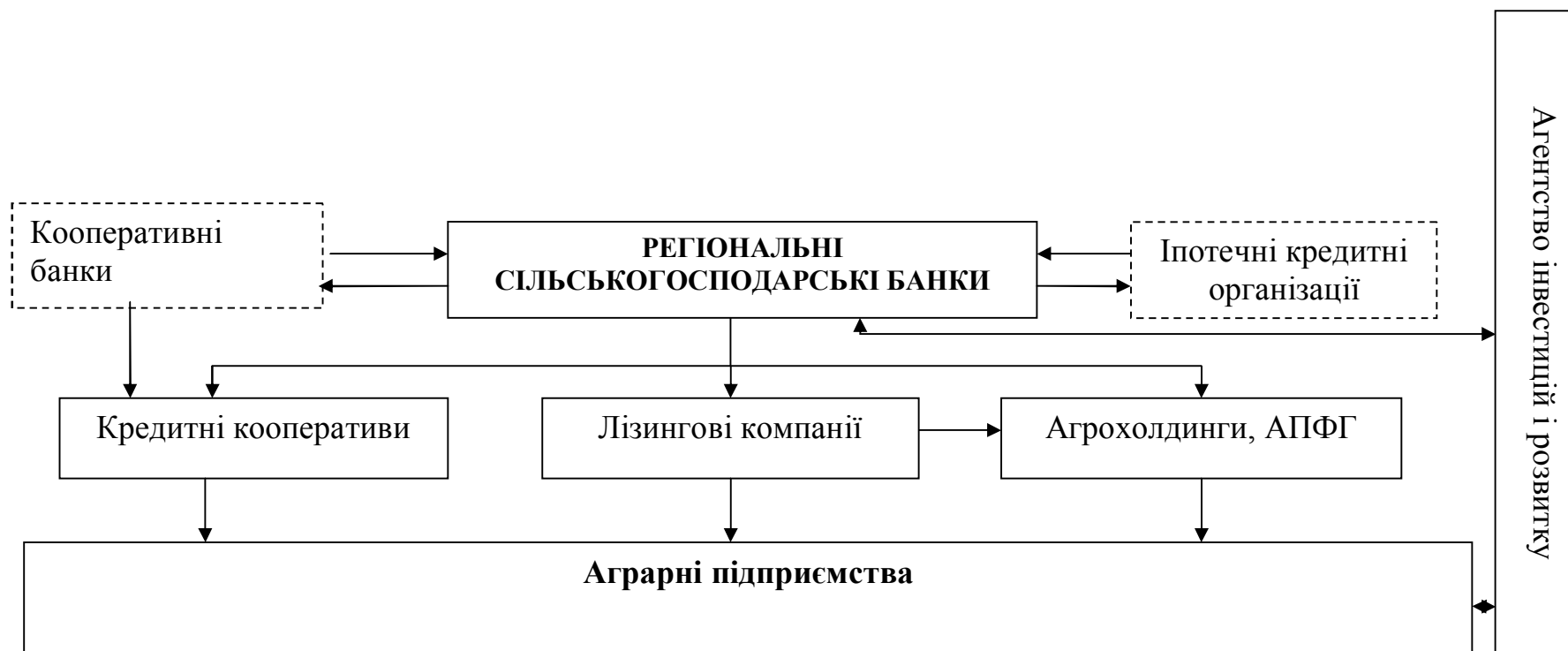


Рис. 1. Модель регіональної системи кредитування аграрних підприємств

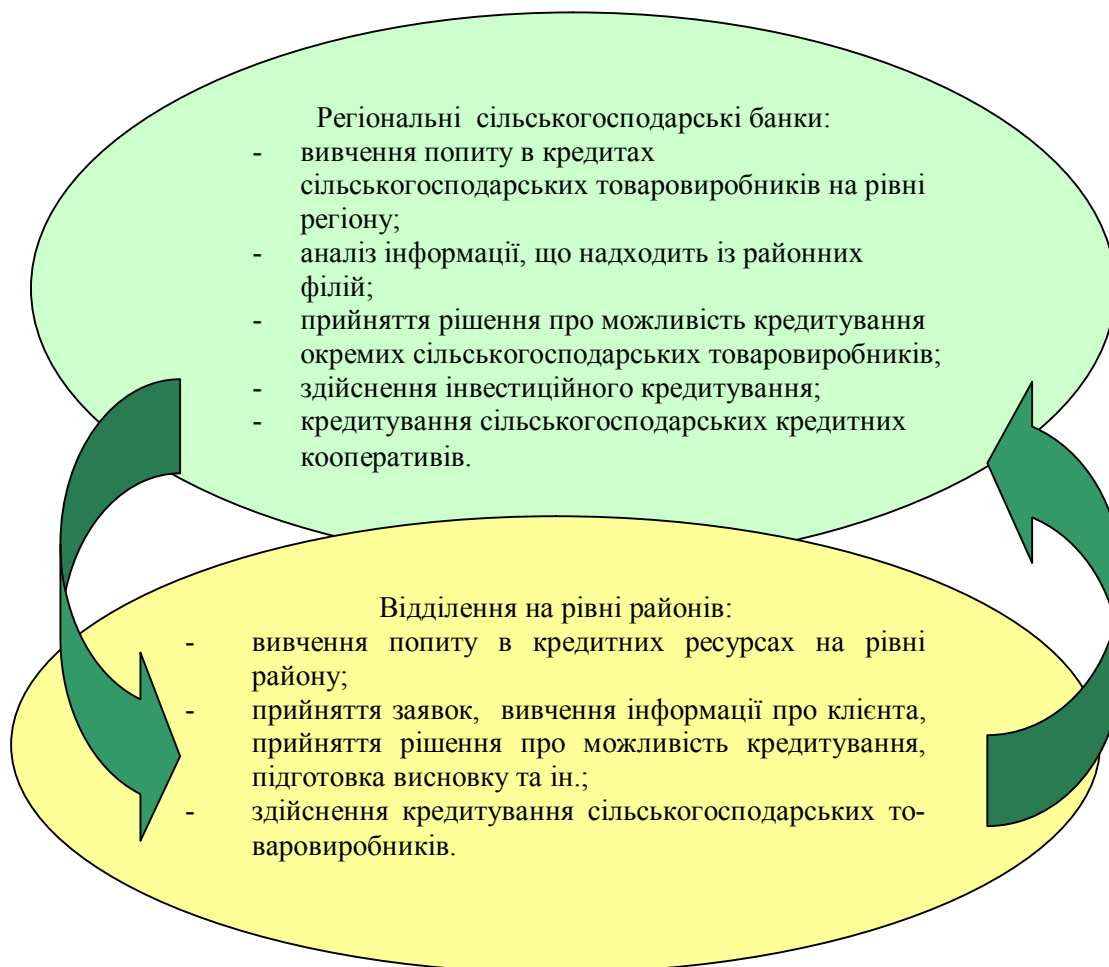


Рис. 2. Функціональна схема регіональних сільськогосподарських банків

Основною сферою діяльності регіональних сільськогосподарських банків буде розрахунково-касове обслуговування сільськогосподарських підприємств і фермерських господарств, залучення грошових ресурсів сільського населення (ощадні вклади) і подальший їх розподіл між сільськогосподарськими товаровиробниками, а також надання інформаційних, консультаційних і маркетингових послуг клієнтам банку.

Висновки. Зрозуміло, що на початку створення подібних установ організатор зіткнеться з відповідними труднощами, у першу чергу, стосовно достатності фінансових ресурсів для організації банківської справи. Однак, як свідчить практика багатьох країн, яким вдалося побудувати стійку систему сільськогосподарського кредитування (США, Японія, Німеччина), в умовах розвинутих товарно-грошових відносин пріоритети віддаються банківським формам кредитування – вони мають найменші трансакційні витрати. Комерційний характер кредитних інститутів забезпечує їх внутрішню стійкість. Ми не схильні до думки, що створення Сільськогосподарського банку вирішить усі проблеми, пов'язані з удосконаленням системи сільськогосподарського кредиту. В цьому сенсі важливо пам'ятати основну концепцію будь-якого банку: надійний клієнт – стійкий банк. Тому створення мережі сільськогосподарських банків може стати наступним кроком після забезпечення рентабельної діяльності аграрних формувань.

Важливим шляхом активізації діяльності банків у регіонах може стати розробка гнучкої політики щодо оподаткування доходів, отриманих банками від кредитування пріоритетних у регіоні галузей. При зменшенні податкового тиску на банки, які здійс-

нують відповідну інвестиційну діяльність, інтерес щодо фінансування таких проектів з боку банківських установ може зрости. Ідеться про створення сприятливої системи оподаткування, яка застосовуватиметься до банків, що своїми вкладеннями сприяють розвитку найважливіших для регіону галузей. У майбутньому бюджет усе одно отримає кошти від реалізації інвестиційного проекту у вигляді належних платежів від діяльності об'єкта інвестиційної програми. Шляхом зниження податкового навантаження на банк-інвестор може стати відстрочка сплати платежів до бюджету на певний строк.

1. Другов О. Необхідність та шляхи створення в Україні спеціалізованих банків / О. Другов // Банківська справа. – 2005. – № 4. – С. 47–53.
2. Смовженко Т. Проблеми та перспективи розвитку банківської системи в умовах євроінтеграції України: організаційний аспект / Т. Смовженко, О. Другов // Вісник НБУ. – 2005. – № 11. – С. 34–37.
3. Беленький П. Ю. Інфраструктура ринку капіталів / [П. Ю. Беленький, О. Л. Вальдрат, Н. І. Гомольська та ін.] ; за ред. д. е. н., проф. П. Ю. Беленького.
4. Крупка М. І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України / М. І. Крупка. – Львів : Видавничий центр ЛНУ, 2001. – 608 с.
5. Структуризація та консолідація банківського сектора України // Вісник НБУ. – 2004. – № 4. – С. 4–7.
6. Грудзевич Я. Розвиток інституційної основи грошово-кредитної політики в Україні / Я. Грудзевич // Вісник НБУ. – 2006. – № 6. – С. 27–29.
7. Дем'яненко Н. Я. Аграріям нужен свой банк / Н. Я. Дем'яненко // Фермерське господарство. – 2003. – № 4 (132). – С. 10.
8. Андрійчук В. Г. Капіталізація сільського господарства: ідентифікація і мотиви здійснення / В. Г. Андрійчук // Економіка АПК. – 2006. – № 1. – С. 40–54.

УДК 336.763.34 (477)

ББК 65.26

Подплетній В.В.

ІПОТЕЧНЕ КРЕДИТУВАННЯ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Кіровоградський національний
технічний університет,
Міністерство освіти і науки України,
25006, м. Кіровоград,
просп. Університетський, 8,
тел.: 0522559234,
факс: 0522559253,
e-mail: kdту@kw.ukrtel.net

Анотація. Стаття присвячена дослідженню становлення й розвитку ринку іпотечного кредитування в Україні та практичним аспектам цього процесу в житловій сфері за умов ринкової трансформації. Досліджено засади формування та функціонування ринку іпотечного кредитування, їх роль у соціально-економічних перетвореннях у суспільстві. Розглянуто моделі іпотечного ринку, проведено їх порівняльний аналіз. Окреслено основні напрями подальшого розвитку й удосконалення функціонування іпотечного ринку.

Ключові слова: іпотека, іпотечний кредит, іпотечний ринок, іпотечні цінні папери, моделі іпотечного ринку, житлова іпотека, іпотечні фінансові інструменти.

Annotation. The article is devoted research of becoming and market of the mortgage crediting development in Ukraine and practical aspects of this process in a housing sphere in the conditions of market transformation. Principles of forming and functioning of market of

the mortgage crediting, their role in socio-economic transformations in society are explored. The models of mortgage market are considered, their comparative analysis is conducted. Basic directions of subsequent development and improvement of functioning of mortgage market are considered.

Key words: mortgage, mortgage credit, mortgage market, mortgage securities, mortgage market models, housing mortgage, mortgage financial tools.

Вступ. Перед національними економічними системами різних країн традиційно стоїть завдання розширення ємності інвестиційного ринку, що змушує їх активно працювати над розробкою ефективних механізмів, здатних акумулювати вільні фінансові ресурси на фінансовому ринку та спрямовувати їх у сегменти економіки, які формують потенційний попит на інвестиційний ресурс. Іпотека, як засвідчує багаторічний досвід її застосування у світі, являє собою один з таких механізмів, при цьому вона виступає як сполучний елемент у макроекономічній системі, який завдяки мультиплікаційному ефекту спроможний активізувати різновекторні ринки: капіталу, житла, будівельних матеріалів, землі, комерційної нерухомості, кредитів, депозитів, праці, страховий ринок, сферу недержавного пенсійного забезпечення тощо. Іпотека також робить вагомий внесок у розширення ємності фінансового ринку, диверсифікацію його інституціональної структури й структури фінансових інструментів, формує та збалансовує інтереси учасників іпотечного ринку, створює механізми здешевлення позичкового ресурсу, забезпечує досягнення соціально-економічного ефекту в процесі споживання учасниками ринку відповідного іпотечного продукту.

Для України розбудова іпотечного ринку є важливим та актуальним завданням на шляху подальшого реформування економіки й створення адекватного сучасним вимогам фінансового ринку з відповідною структурою та інституціональними складовими. При цьому розвиток іпотечного ринку вирішує як економічні проблеми активізації та ефективного використання фінансових ресурсів, так і соціальні завдання щодо залучення різних соціальних верств населення до задоволення своїх потреб через механізм фінансового ринку. Це визначає необхідність розробки й реалізації державної програми забезпечення даних процесів в Україні, її теоретичне обґрунтування з урахуванням особливостей національної економіки й існуючих загальносвітових тенденцій у розвитку іпотечного кредитування.

Окремим аспектам проблеми ринку іпотечного кредитування присвячено праці провідних вітчизняних і зарубіжних економістів та фінансистів. Проблемі іпотеки постійно приділяють значну увагу такі вітчизняні дослідники, як: В.Валентинов, М.Дем'яненко, В.Кравченко, В.Лагутін, Б.Луців, А.Мороз, А.Пересада, П.Саблук, М.Савлук, С.Юрій, а також російські вчені Ю.Агеєв, Н.Журкіна, М.Логінов, В.Кудрявцев, О.Лаврушин і вчені інших країн – Б.Батлер, І.Бернард, Л.Гітман, Ф.Мишкін, Р.Міллер.

Разом із тим у працях вітчизняних і зарубіжних учених низка важливих питань теоретико-методологічного та практичного спрямування розвитку іпотечного кредитування розглянуті не повною мірою, при цьому частина з них є дискусійними.

Постановка завдання. Метою дослідження є розробка пропозицій щодо формування та функціонування ринку іпотечного кредитування в житловій сфері, обґрунтування пропозицій щодо підвищення збалансованості взаємодії всіх його учасників з урахуванням розробки та реалізації державної політики у сфері іпотеки в умовах трансформації економіки України.

Результати. Основне завдання, яке стоїть перед ринком іпотечного капіталу, полягає в забезпеченні цінової оптимізації як основи інтеграції ринків капіталу та нерухомості. Така інтеграція дозволяє: підвищити капіталізацію ресурсів обох ринків; покращити ефективне використання вільних грошових ресурсів і нерухомого майна;

створити самовідтворювальний механізм у системі фінансування іпотечних кредитів; знизити ризики інвесторів і кредиторів; сприяти стабілізації та розширенню кредитного й фондового ринків.

На сьогодні найбільшого, хоч і суперечливого, розвитку іпотека набула в США. У цій країні повною мірою функціонують моделі первинного та вторинного іпотечних ринків, при цьому в структурі заборгованості за кредитами іпотечні кредити становлять 34%, що в півтора рази більше за кредити уряду США, утрічі – за державні облігації й облігації корпорацій, у п'ятеро – за споживчі й банківські кредити. Існуюча ліберальна система іпотечного кредитування в США породжує, як свідчить практика, свої суперечності. Так, ліберальне ставлення до штрафів, дострокового погашення кредитів, забезпечення через вторинний ринок, відсутність жорсткого контролю за доходами позичальників, високі кредитні ставки призвели в останні роки до кризових явищ на іпотечному ринку США, що позначилося на всій світовій фінансовій системі.

Більш жорсткий, з правових позицій, механізм функціонування європейського ринку іпотечного кредитування. Тут спостерігається тенденція вирівнювання ставок за іпотечними кредитами (середня ставка близько 5,75%, термін кредитування не менше 10 років), водночас використовуються різні типи ставок: фіксовані, плаваючі, фіксовано-плаваючі. Процес випуску іпотечних боргових паперів передбачає обов'язковість їх погодження з Європейською комісією. Досвід європейських країн, Японії, суперечності розвитку іпотечного ринку в США повинні обов'язково враховуватися при розбудові ринку іпотечного кредитування в Україні.

В Україні мають місце елементи всіх складових іпотечної системи, проте домінуючою залишається депозитна модель, яка базується на звичайному кредитуванні за простою схемою “кредитор – позичальник” під заставу нерухомості. У середньостроковій перспективі зазначена модель превалюватиме в Україні. Зменшення її ролі можна очікувати лише на подальших етапах розвитку іпотечної системи в міру розвитку вторинного ринку й, насамперед, його дворівневої моделі. При цьому звичайна депозитна модель активно функціонуватиме на периферійних територіях, головним чином, у малих містах і сільській місцевості. Поодинокі випадки в банківській системі спостерігаються в застосуванні німецької моделі. Більш поширеною така модель є в сегменті кредитних спілок.

Однорівнева модель іпотечного кредитування з урахуванням особливостей реалізації традиційно використовується в Данії, Швеції, Канаді, Німеччині, Австрії, Нідерландах, Фінляндії, Франції, Іспанії. Однорівнева модель вторинного іпотечного ринку в Україні реалізується в межах ХК “Київміськбуд” та АКБ “Аркада”, якими органічно поєднуються практично всі основні механізми формування ресурсів для фінансування іпотечних кредитів, а саме: механізми акумуляції коштів на спеціальних ощадно-будівельних рахунках; механізми акумуляції коштів у фондах банківського управління й управління цими коштами; механізми емісії іпотечних цінних паперів з подальшим їх продажем інвестору та спрямуванням виручених таким чином коштів на фінансування житлового будівництва; іпотечне кредитування. Це підтверджує висновок про можливість і доцільність співіснування в національних економіках паралельно різних моделей іпотечних систем.

Дворівнева модель, яка відрізняється насамперед необхідністю залучення довгострокових ресурсів, найбільшого розвитку набула в США. Перспективні параметри сучасної іпотечної системи України проглядаються в поступовому переході до дворівневої іпотечної моделі, хоча для її повноцінного функціонування сформована лише основоположна правова база, яка визначає концептуальні напрями створення й параметри функціонування іпотечного ринку. Основні учасники вторинного дворівневого іпотечного ринку, його інфраструктура, в Україні знаходяться на етапі формування або

ж на стадії організаційного оформлення. Питання переваги тієї чи іншої моделі функціонування іпотечного ринку є досить риторичним. Як свідчить досвід США, намагання залучити для виконання поточних платежів додаткові грошові ресурси створює небезпеку краху фінансової піраміди, загрозу інфляції й ризиків неплатежів.

Стратегічні перспективи іпотечного житлового кредитування в Україні, без сумніву, орієнтовані на формування дворівневого вторинного іпотечного ринку, підтвердженням чого є прийняте рішення про створення Державної іпотечної установи, а також створена відповідна правова база. Хоча при цьому зовсім не знімається з порядку денного питання вдосконалення первинного й однорівневого вторинного іпотечного ринку, інших моделей іпотечного кредитування, які ефективно застосовуються у світі, у тому числі й таких, що апробовані в Україні.

Викладене актуалізує проблему присутності бюджетного ресурсу, ресурсів Національного банку України, щонайменше на перших етапах становлення іпотечного ринку, у системі рефінансування іпотечних кредиторів у житловій сфері. Така система, на нашу думку, має реалізуватися в чотирьох напрямках.

Перший – рефінансування іпотечних кредитів для громадян з низьким конкурентним статусом – сімей з низькими доходами, осіб з вадами здоров'я та інших категорій громадян, які загалом мають право на соціальне житло, проте внаслідок його відсутності можуть скористатися іпотечним кредитом. Державна іпотечна установа для рефінансування іпотечних кредиторів може отримувати поворотні кредити з бюджетів різних рівнів за нульовою ставкою. Вартість таких кредитів для їх кінцевих споживачів буде дорівнювати ставці рефінансування, збільшеній на величину витрат з їх обслуговування Державною іпотечною установою та іпотечними кредиторами.

Другий – рефінансування непільгових категорій громадян, які проживають на депресивних територіях. Джерелом рефінансування іпотечних кредитів тут також виступають кредитні ресурси бюджетів різних рівнів, однак ставка за такими кредитами не повинна перевищувати половинного розміру облікової ставки Національного банку України.

Третій – використання Державною іпотечною установою для рефінансування іпотечних кредиторів кредитних ресурсів Національного банку України, отриманих від нього за схемою рефінансування. Такі ресурси Державна іпотечна установа може залучати для покриття дефіциту в коштах у разі падіння попиту на іпотечні цінні папери, емітовані цією інституцією, з боку інвесторів.

Як забезпечення таких кредитів така установа могла б використовувати державні цінні папери, придбані нею в порядку інвестиційної діяльності.

Четвертий – класичний напрям – придбання інвесторами емітованих Державною іпотечною установою іпотечних цінних паперів.

У цьому разі немає підстав говорити про безпідставне “втягування” й без того дефіцитного бюджету в іпотечні схеми, начебто у сферу, яка цілком і повністю повинна функціонувати без залучення бюджетних коштів. Водночас слід виходити з такого: по-перше, таким чином забезпечується вирішення важливої соціальної проблеми; по-друге, розширюється ресурсна база рефінансування іпотечних кредиторів, тим самим підвищується платоспроможний попит на ринку житла; по-третє, бюджетне фінансування рефінансування іпотечних кредиторів здійснюватиметься за розділом “кредитування”, що передбачає реверсний ефект збільшення з кожним наступним бюджетним періодом ресурсної бази бюджету на основі поворотних платежів з подальшим їх використанням на розширення рефінансування іпотечних кредиторів. Значний сегмент інвестиційного потенціалу відкривається для інституціональних інвесторів – страхових компаній, пенсійних фондів тощо. Слід також указати й на той факт, що присутність бюджетних ресурсів сприяла б пожвавленню ділової активності в будівельному секторі в регіонах,

відповідно сприяючи мультиплікаційному ефекту в плані забезпечення регіонального економічного зростання, наповнення на цій основі місцевих бюджетів з наступним використанням накопичених останніми таким чином коштів на реалізацію місцевих іпотечних програм у сфері кредитування будівництва житла. Останній момент надзвичайно важливий, адже джерелом розширення ресурсної бази для іпотечного кредитування в такому разі виступатиме не перерозподілена видаткова частина місцевих бюджетів, а збільшена доходна. Саме на такому підході базуються місцеві програми іпотечного кредитування, що успішно реалізуються в Росії регіональними агентствами з іпотечного кредитування [6].

Повертаючись до ролі банків у розвитку систем іпотечного житлового будівництва, доцільно акцентувати увагу на кількох важливих положеннях.

Перше – пов'язане з формуванням правового поля, що регулює порядок створення й функціонування іпотечних банків. Такі банки загалом необхідні, проте процес їх створення, а тим більше виведення на достатній рівень розвитку в умовах вітчизняної дійсності потребує тривалого часу та формування певних об'єктивних передумов. Пояснюється це, передусім, низькою активністю житлового будівництва на периферійних територіях. У такій ситуації діяльність спеціалізованих банків, якими є іпотечні банки, виявиться малоефективною, а на окремих територіях узагалі неможливою. У такій ситуації більш сприятливим видається варіант вирішення проблеми територіальної диверсифікації банківської діяльності іпотечного кредитування у сфері житлового будівництва шляхом підвищення активності в даному сегменті інвестиційного ринку універсальних банків [4].

Друге – зі створенням Державної іпотечної установи суттєво ускладниться конкурентна позиція існуючих (передусім малих) банків, які вже займають певні ніші на ринку іпотечного кредитування у сфері нерухомості, передусім на периферійних територіях. З одного боку, посилення конкуренції в цій сфері сприятиме здешевленню іпотечних кредитів, а відтак змушуватиме функціонуючі в даному сегменті банки знижувати вартість пасивів, що в умовах конкурентної боротьби з великими з розгалуженою філійною мережею банками зробити буде досить складно, з іншого, – частина ресурсів населення буде відволікатися з банківської системи й переливатися в структури, основним джерелом формування ресурсної бази яких для здійснення іпотечного кредитування виступатимуть бюджетні кошти. Банки, таким чином, мають вжити відповідних запобіжних заходів з метою мінімізації ризиків, пов'язаних із залученням вкладів населення та формуванням цінової політики у власній кредитній діяльності.

У цьому контексті хотілося б звернути увагу на початок формування досить чіткої позиції окремих банків (зокрема в Росії) щодо власної політики на ринку іпотечного кредитування, виходячи з реалій, що складаються на ньому, у контексті розвитку соціально-економічної ситуації та перспектив формування правового поля в цій сфері. Слід зазначити, що на сьогодні окремі російські банкіри, які, як правило, тривалий час сповідують ідеологію дорогих і коротких грошей, прийшли до усвідомлення важливого моменту, надзвичайно актуального для країн перехідної економіки. Типовим прикладом трансформації банківської ідеології є АКБ “Фора-Банк”, який розширює частку іпотечних довгострокових малодохідних кредитів, стоячи на позиції, що це є “реальна робота на перспективу, на майбутнє. Відлагоджена технологія при великих обсягах буде приносити прибуток навіть при невеликій маржі. В недалекому майбутньому довгострокові кредити стануть масовим явищем і будуть приносити не лише відчутний прибуток банку, але і суттєву користь позичальникам, здійснюючи сприятливий вплив на соціально-економічний клімат в країні” [6].

Одним із шляхів здешевлення іпотечних кредитів для населення, особливо його певних, головним чином, соціально незахищених верств населення, молоді, тим більше,

яке проживає на депресивних територіях, можна вважати субсидування процентних ставок за рахунок коштів відповідних бюджетів або ж за рахунок ресурсів Державної іпотечної установи. Таке субсидування можна здійснювати як для населення, так і для іпотечних кредиторів. Ця ідея сьогодні опрацьовується в Росії й останнім часом здобуває дедалі більше прихильників [5].

Одним з нагальних завдань у плані підвищення рівня доступності іпотечних кредитів для широкого загалу є, як уже зазначалося, їх здешевлення. На сьогодні значною мірою висока кінцева ціна кредитного ресурсу визначається великою кількістю довідок, які позичальник має надати кредитору для оформлення кредитного договору. Одними з таких є довідки з психдиспансеру, опікунської ради, отримання яких, як правило, здійснюється на платній основі. Це питання, на нашу думку, могло б бути знято з внесенням відповідних змін до Закону України “Про державну реєстрацію майнових прав на нерухоме майно та їх обмежень” [3], які передбачали б відображення відповідних даних у Державному реєстрі прав на нерухоме майно. Для позичальника це сприяло б здешевленню кредиту, для кредитора – спрощенню процедури оцінки майбутнього предмета іпотеки з точки зору її юридичної чистоти, правомочності майбутнього позичальника тощо. Слід зазначити, що крок у цьому напрямі зробила Росія, тим самим ще більше наблизившись до формалізованої системи оформлення кредитного іпотечного договору. Перспективність такого заходу обґрунтована й із тих позицій, що в недалекому майбутньому в Україні набуде значного поширення так звана “віртуальна” іпотека, яка передбачає оформлення кредитних договорів через автоматизовані інформаційні системи. У Росії перша така система вже створена. Вона, крім прискорення та спрощення процедури оформлення кредитного договору, забезпечує ще й можливість здійснення рефінансування іпотечних кредитів, контролю за проходженням платежів, управління будівельним проектом, страхування тощо [2].

Одним з елементів розбудови ефективного іпотечного ринку, особливо в контексті стандартизації процедур іпотечного кредитування, іпотечних інструментів, є запровадження єдиного класифікатора житла. На сьогодні розробку такого ініціює девелоперська компанія “Житло ХХІ століття” [1]. Наявність класифікатора дозволить: відстежувати рух житлової нерухомості за якісними показниками, на підставі чого можна буде визначати її класність; прогнозувати потребу у відповідних класах житла в тому чи іншому регіоні або частині регіону залежно від структури попиту на житло; прогнозувати динаміку кожного із сегментів ринку житлової нерухомості; визначати кризові періоди в тому чи іншому його сегменті та попереджувати можливі обвали, тим самим мінімізуючи ризики учасників іпотечного ринку; запобігати суб’єктивізму при оцінці учасниками ринку споживчих якостей предмета купівлі-продажу й іпотеки, що дозволить забезпечити певний баланс у площині “якість – ціна”; контролювати забудовників на предмет відповідності житла, що ними будується, стандартам відповідного класу; оптимізувати страхові витрати при оформленні іпотечного кредиту; визначати об’єктивні параметри, що формують рівень ліквідності предмета іпотеки.

У сукупності зазначені елементи спрямовані на мінімізацію ризиків усіх учасників житлового й іпотечного ринків – дійсних і майбутніх власників житла, забудовників, кредиторів, інвесторів, страхувальників тощо.

1. Бизнес сейчас: рынок недвижимости должен иметь четкую классификацию (14.01.2005). – Офіційний сайт ІАЦ ЛІГА : www.liga.net.
2. Вступне слово Л. Д. Кучми на Міжнародній науково-практичній конференції “Проблеми розвитку іпотечного ринку та шляхи їх розв’язання” / Іпотечний ринок в Україні. – К. : Науково-дослідний фінансовий інститут при Мінфіні України, 2002. – С. 10.
3. Закон України “Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обмежень” (№ 1952-IV від 01.07.2004 р.) // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2004. – № 51. – Ст. 553.
4. Кравцова Е. – Офіційний сайт : www.dsnews.com.ua.

5. Мейзлер А. Обеспечение доступности ипотечного кредитования в России на современном этапе / А. Мейзлер. – Офіційний сайт : www.rusipoteka.ru.
6. Савич В. І. Про привабливість житлової іпотеки в контексті цінового фактора / В. І. Савич // Наук. вісті ІФНТУНГ. – Івано-Франківськ, 2004. – № 1 (7). – С. 8–12.

Рецензенти:

Давидов Г.М. – доктор економічних наук, професор, декан факультету обліку і аудиту Кіровоградського національного технічного університету;

Миценко І.М. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародної економіки Кіровоградського національного технічного університету.

УДК 336.774.3

ББК 65.26

Черен А.В.

УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМИ РИЗИКАМИ БАНКІВ

Запорізький національний університет,
Міністерство освіти і науки України,
кафедра фінансів і кредиту,
69063, м. Запоріжжя,
просп. Леніна, 74,
тел.: 0617641907,
e-mail: www.znu.edu.ua

Анотація. Проблема управління кредитним ризиком і зведення його до мінімуму надзвичайно актуальна для успішної діяльності вітчизняних банків. У статті формулюються основні організаційні та методологічні підходи до створення системи управління кредитними ризиками банківської установи, визначаються головні її складові елементи, а також проаналізовано методи оцінки кредитних ризиків, визначено показники для вимірювання кредитних ризиків і розглянуто способи їх зниження.

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

Annotation. Problem of management by the credit risk and report of him to the minimum is extraordinarily actual for successful activity of domestic banks. Basic organizational and methodological approaches to creation of the control system by the credit risks of bank establishment are formulated in the article, its component staples are determined, and also the methods of estimation of credit risks are analysed, indexes are certain for measuring of credit risks and the methods of their decline are considered.

Key words: credit risk, strategy, program, policy and methods of management by the risks, scenario design, software product, method of financial coefficients, statistical methods, expert methods, mortgage, guarantee, insurance, limitation, diversification, accumulation of reserves.

Вступ. Ризики притаманні будь-якому виду соціально-організованої діяльності, особливо пов'язаної з обслуговуванням операцій фінансового ринку. Вони виникли разом із появою грошового обігу й постійно супроводжують відносини позичальника-кредитора. З розвитком фінансових систем спектр ризиків розширювався. Управління ними, зважаючи на масштаби фінансово-кредитних операцій, багатовекторний набір

фінансових інструментів і швидкість здійснення трансакцій, стало однією з проблем керівництва, налаштованого на успішну діяльність банку.

Ризики притаманні всім сферам банківської діяльності. Більшість ризиків пов'язана з активними операціями банку, насамперед кредитною та інвестиційною діяльністю. Діяльність щодо залучення коштів на вклади (депозити), на розрахункові та поточні рахунки також пов'язана з багатьма ризиками. Той факт, що банк здійснює одночасно й активні, і пасивні операції, указує на додаткові чинники ризику та зумовлює розробку особливого підходу до обмеження їх впливу, що отримав назву "управління активами і пасивами". Тому управління ризиком входить до числа ключових завдань стратегічного управління банком.

Постановка завдання. Перехід Національного банку України до нагляду за діяльністю банків на основі оцінки ризиків є однією з якісно нових змін у його наглядових функціях, зумовлені, з одного боку, соціальною значимістю банківської системи, а з іншого, – визначальним впливом ефективного управління ризиками на успішність діяльності банків і на стабільність їх функціонування.

Важливим елементом банківського менеджменту є стратегія управління кредитними ризиками. Вона повинна забезпечити мінімізацію можливих утрат при здійсненні банківської діяльності, яка в умовах ринкової економіки й конкуренції неможлива без ризику. Завдання банківського менеджменту полягає в тому, щоб у межах здійснюваних операцій мінімізувати ризик.

Водночас навіть за найумілішого управління банком і найдосконаліших рецептів ведення банківської справи, у яких ураховано всі або майже всі ймовірні несприятливі події, цілковито уникнути ризику неможливо.

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

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

Кредитний ризик підлягає кількісному аналізу, який здійснюється з використанням методу фінансових коефіцієнтів, статистичних та експертних методів.

Щодо методів зниження кредитного ризику комерційного банку, то їх можна поділити на дві групи: зовнішні та внутрішні. Найпоширенішими зовнішніми способами зниження кредитного ризику комерційного банку є застава, гарантія (порука) та страхування. Основними внутрішніми способами є лімітування, диверсифікація та створення резервів.

Необхідне створення ефективної системи управління кредитними ризиками.

За умови розробки стратегії управління кредитними ризиками можливе найповніше системне управління ризиками, яка затверджується радою банку та включає визначення кредитних ризиків банківської діяльності, перелік основних завдань управління ними та функціональну структуру того управління.

Основні стратегічні напрями управління ризиками відпрацьовуються через програму управління кредитними ризиками, яку затверджує правління банку та погоджує

рада банку. Цей документ містить відповідну політику управління кредитними ризиками, які банк оцінює в процесі діяльності.

Програма включає такі методи управління ризиками: підтримання достатності капіталу, ідентифікацію, аналіз, оцінку ризику, розробку процедур проведення операцій, лімітування операцій (на основі вимог НБУ, світової практики, показників бізнес-плану, бюджету, кошторису); хеджування ризиків, порядок прийняття рішень і функції структурних підрозділів в управлінні кредитними ризиками.

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

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

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

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

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

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

Кредитний ризик банку – це міра (ступінь) невизначеності щодо виникнення небажаних подій при здійсненні фінансових угод, суть яких полягає в тому, що контр-

агент банку не зможе виконати взятих на себе за угодою зобов'язань і при цьому не вдасться скористатися забезпеченням повернення позичених коштів.

Необхідно зазначити, що з кредитним ризиком пов'язані не лише кредитні операції комерційного банку, а й інвестиційні, гарантійні послуги, операції з деривативами, а також послуги кредитного характеру.

Кількісний аналіз кредитного ризику комерційного банку здійснюється з використанням методу фінансових коефіцієнтів, статистичних та експертних методів.

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

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

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

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

У разі застосування зовнішніх способів зниження кредитного ризику банк прагне перерозподілити ризик, перекладаючи його частини на інших суб'єктів та/чи об'єкти. Найпоширенішими зовнішніми способами зниження кредитного ризику є застава, гарантія (порука) та страхування.

На нашу думку, сенс застави в тому, що в разі невиконання позичальником забезпеченого заставою зобов'язання банк має право повернути собі борг за рахунок коштів, отриманих від реалізації заставленого майна, маючи при цьому пріоритет перед іншими кредиторами. Відтак застава як спосіб зниження кредитного ризику – це, по-перше, конкретизація та посилення права кредиторської вимоги, а по-друге, право на перевагу. Для договору застави характерна підпорядкованість чинності основного боргового зобов'язання: якщо воно з якихось причин виявиться недійсним, то й договір застави також не спричинить ніяких правових наслідків.

Гарантія (порука) – це зобов'язання гаранта (поручителя) перед кредитором боржника (позичальника) відповідати за виконання боржником свого зобов'язання в повному обсязі або частково. Гарантія (порука) як спосіб зниження кредитного ризику у вітчизняній практиці має три основні специфічні риси: 1) підпорядкованість відповідальності гаранта (поручителя) чинності основного боргу; 2) однорідність основного та додаткового боргових зобов'язань; 3) виникнення ще одного боржника без втрати попереднього (першочергового) і без зміни кредитора за основним зобов'язанням. За допомогою гарантії (поруки) банк фактично перерозподіляє ризик, у такий спосіб зменшуючи його.

Іншим зовнішнім способом зниження кредитного ризику є страхування. Його суть полягає в повній передачі ризику страховій установі. Кредитний ризик за допомогою страхування можна зменшувати двома способами:

1) позичальник укладає зі страховою компанією договір про страхування своєї відповідальності за непогашення кредиту, тобто страхувальником є позичальник;
2) страхувальником є кредитор (банк), страхуючись від кредитного ризику.

Суть внутрішніх способів зниження кредитного ризику комерційного банку полягає в самострахуванні банком можливих утрат. Основними внутрішніми способами є лімітування, диверсифікація та створення резервів.

Лімітування – це встановлення ліміту, тобто граничних сум здійснюваних кредитних операцій. Як приклад можна навести нормативи кредитного ризику, установлені НБУ для комерційних банків: максимальний розмір ризику на одного позичальника; норматив “великих” кредитних ризиків; норматив максимального ризику на одного інсайдера; норматив максимального сукупного розміру кредитів, гарантій і поручень, наданих інсайдерам. Лімітування спрямоване на обмеження зважених кредитних ризиків комерційного банку.

Диверсифікація – найпростіший та універсальний метод зниження портфельного кредитного ризику. Вона передбачає: 1) диверсифікацію позичальників за галузями; 2) диверсифікацію кредитів за розмірами, строками, видами відсоткових ставок; 3) диверсифікацію способів забезпечення повернення кредитів.

Вважаємо, що ще одним внутрішнім методом зниження кредитного ризику банку є створення резервів на покриття можливих утрат при здійсненні кредитної діяльності.

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

Система управління кредитними ризиками має включати такі складові, як ідентифікація, оцінка, контроль, моніторинг. Подальше дослідження необхідно спрямувати на вдосконалення кожної із цих складових.

Регулювання кредитних ризиків є об'єктивною необхідністю, засадою забезпечення стабільності банківської системи.

1. Банковское дело: стратегическое руководство / ред. В. Платонов. – 2-е изд. – М. : Консалтбанкир, 2001. – 323 с.
2. Кредитний ризик комерційного банку : навчальний посібник / [В. В. Вітлінський, О. В. Пернарівський, Я. С. Наконечний, Г. І. Великоіваненко] ; за ред. В. В. Вітлінського. – К. : Т-во “Знання”, КОО, 2000. – 251 с.
3. Рогов М. А. Новая парадигма риск-менеджмента / М. А. Рогов // Моделирование и анализ безопасности и риска в сложных системах : труды Междунар. науч. школы МА БР - 2003 (Санкт-Петербург, 20–23 августа 2003 г.). – С. Пб. : Изд-во СПбГУАП, 2003. – С. 90–96.
4. Роуз Питер С. Банківський менеджмент / Роуз Питер С. – М. : Дело ЛТД, 1995. – 743 с.
5. Синки-мл. Джозеф Управление финансами в коммерческих банках / Синки-мл. Джозеф. – М. : Catallaxy, 1994. – 567 с.
6. Лобанов А. Энциклопедия финансового риск-менеджмента / А. Лобанов, А. Чугунов. – М. : Альпина публицер, 2003. – 655 с.
7. Методичні вказівки з інспектування банків “Система оцінки ризиків”, схвалені Постановою Правління НБУ від 15.03.2004 р. № 104.

УДК 351.82:69(477)

ББК У9(4Ук)310–21

Бондарєва Н.В.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ БУДІВНИЦТВА
В УКРАЇНІ

Львівський національний університет
імені Івана Франка,
Міністерство освіти і науки України,
кафедра обліку і аудиту,
79008, м. Львів,
просп. Свободи, 18,
тел.: 0322724624

Анотація. Визначено основні пріоритети й тенденції державного регулювання будівництва, зокрема у сфері житлового господарства. З'ясовано різницю між поняттями “державне управління” та “державне регулювання”, запропоновано визначення механізму державного регулювання будівництва.

Ключові слова: будівництво, державна політика, житлова політика, механізм державного регулювання, механізм державного управління.

Annotation. Certainly basic priorities and tendencies of government control of building, in particular in the field of housing economy. A difference between concepts “state administration” and “government control” is found out, determination of mechanism of government control of building is offered.

Key words: building, public policy, housing policy, mechanism of government control, mechanism of state administration.

Вступ. З переходом до ринкових відносин постає необхідність побудови системи регулювання економікою, тобто забезпечення ефективного поєднання активного державного впливу з ринковими засобами регулювання економіки. Досвід свідчить, що в ринковій економіці існують соціально-економічні проблеми, які не можуть бути вирішені лише механізмом ринкового саморегулювання, а потребують впливу держави, яка є головним стрижнем соціально-економічного розвитку країни.

Поняття “державне регулювання” та “державне управління” використовуються для визначення певного виду діяльності держави, у науковій літературі різниця між ними досліджена, але недостатньо, що інколи призводить до неправильного тлумачення цих термінів, а звідси й ролі держави в сучасних економічних і соціальних процесах. Співвідношення між цими поняттями або не розглядається, або розкривається окремими авторами залежно від сфери їх науково-прикладних інтересів.

Роль держави в національному господарстві є однією з найважливіших складових системи економічних відносин. За час існування суспільства та виникнення держави державні органи й інституції різними методами та способами регулювали економічні процеси не тільки загалом у національній економіці, а й безпосередньо впливали на хід процесів у різних сферах економіки (промисловості, сільському господарстві, фінансах, транспорті, а також у будівництві).

Розвиток ринкової економіки України, необхідність використання будівництва як інвестиційно-привабливої, у тому числі й інноваційно придатної сфери, взаємообмін технологіями та ресурсами будівельних ринків різних країн, євроінтеграція України вимагають нових підходів до державного регулювання у сфері будівництва.

Серед науковців, які досліджували поняття “державне управління”, “державне регулювання” та “державна політика”, виділимо: В.Б.Авер’янова, Є.С.Гіль, О.А.Дудник, З.С.Гладун, Т.І.Горенко, М.В.Горобинську, Л.В.Єфремову, В.А.Карпова, А.Б.Кондрашихина, С.В.Мочерного, Л.І.Приймак, О.Ф.Серікова та багатьох інших. Питанням удосконалення державної житлової й містобудівної політики України присвячені роботи Ю.М.Білоконя, М.М.Дьоміна, В.Ф.Макухіна, І.О.Фоміна. Істотний внесок у розробку теоретичних засад формування та розвитку архітектурно-будівельних систем зробили Ю.С.Асєєва, В.І.Єжов, С.Д.Крижацький, Д.Н.Яблонський.

Постановка завдання передбачає дослідження концептуальних основ державного регулювання будівництва в Україні, зокрема, розкриття суті “державного регулювання”, “державного управління”, “державної політики” та “механізмів державного регулювання” у сфері будівництва.

Результати. Процеси глобалізації світової економіки породжують коло питань, які стосуються ролі держави. Автори Є.С.Гіль, О.А.Дудник, Л.В.Єфремова, М.В.Горобинська, Л.І.Приймак, О.Ф.Серіков зазначають, що “при переході від командно-адміністративної до ринкової економіки в науковому середовищі виділилося два діаметрально різних підходи до ролі держави. Перший заснований на тому, що чим більше економіці притаманний ринковий характер, тим менше державного втручання в економічне життя й тим слабшим повинен бути державний сектор економіки. Другий підхід базується на думці, що роль державного регулювання повинна переважати завжди: і на етапах становлення ринкових відносин, і там, де вже склалися високорозвинені механізми ринку” [7, с.9]. Доцільно поєднати обидва підходи. Формування та укріплення ринкового середовища не означає потребу у відміні державного впливу.

Як стверджує С.В.Мочерний, до часів великої економічної кризи в США (1929–1933 рр.) ринок сам регулював всі економічні процеси. Проте економічна криза виявила пасивність держави саме у втручаннях в економіку, бо якби таке втручання було, то економічної кризи або не було б, або її результати були б менш вразливими, або, можливо, кризові явища можна було б відтермінувати. Уже після кризи 30-х років держава ніколи “не була пасивним спостерігачем розвитку економіки, вона завжди втручалася в господарське життя. Проте масштаби й форми такого втручання були різними” [10, с.68]. Економічна та фінансова кризи, що охопили більшість країн у 2008 році, ще раз продемонстрували нагальну необхідність активного втручання держави в економічні процеси на певних етапах розвитку економіки.

Як відомо, державне регулювання економіки в ринковій системі пройшло два етапи:

- до початку ХХ ст. було нерегулярне, епізодичне втручання держави. Здійснювалося виправлення окремих диспропорцій в економіці. Найбільшим прихильником слабого втручання або невтручання в економіку був А.Сміт, який вважав, що ринок самостійно регулює всі економічні процеси в державі [10, с.69].
- ХХ ст. – “велика криза” – 1929–1933 років, показали, що механізм саморегулювання не діє та держава змушена втрутитися в економічні процеси, про що найбільше наголошували вчені Т.Барановський, а потім Д.Кейнс, який у книзі “Загальна теорія зайнятості, відсотка і грошей” (1936 р.) розкрив теорію державного регулювання економіки, розробивши при цьому необхідні заходи й інструменти для такого регулювання [10, с.69].

Після світової кризи в США 1929–1933 рр. державне регулювання економіки постійно вдосконалювалося. Воно здійснювалося шляхом проведення відповідної фінансової політики, її складових: грошової, кредитної та бюджетної політики, а також через інші елементи: промислову політику, державне планування та цінову політику.

Діяльність органів влади та їх вплив на різні сфери життєдіяльності суспільства в умовах ринкової економіки передбачають створення іншого механізму реалізації дер-

жавної політики, відмінного від умов адміністративно-командного типу. Зокрема, трансформація системи органів влади передбачає перехід від безпосереднього галузевого та функціонального управління до вироблення й реалізації державної політики у відповідних сферах. Тому механізми державного управління поступово замінюються механізмами державного регулювання, а це стосується не лише економічної, але й соціальної сфери. Доцільно розрізняти механізми державного управління та механізми державного регулювання.

Загально визнано, що управління та регулювання як соціальні явища, маючи спільну сферу застосування, передбачають різний за характером вплив на об'єкти управління з метою досягнення поставленої мети, цілей та очікуваних результатів. Як стверджують Є.С.Гіль, О.А.Дудник, Л.В.Єфремова, М.В.Горобинська, Л.І.Приймак, О.Ф.Серіков “державне управління – це вид діяльності держави, що полягає у здійсненні нею управлінського, тобто організуючого впливу на ланки і сфери суспільного життя, які вимагають певного втручання держави шляхом використання повноважень виконавчої влади” [7, с.169]. На думку ж Л.А.Швайки, “державне управління економікою – це організуючий і регульований процес впливу держави на економічну діяльність суб'єктів ринку з метою її впорядкування та підвищення результативності господарювання” [13, с.35]. Слушно зазначає В.Авер'янов, що державне управління існує поряд з державним регулюванням як окремий вид державно-владної діяльності [6, с.64–65].

“Державне регулювання – це форма цілеспрямованого впливу держави на економіку з метою забезпечення або підтримання її функціонування на відповідному, суспільно необхідному рівні, являючи собою систему типових заходів законодавчого, виконавчого й контролюючого характеру, з цілями стабілізації та пристосування існуючої соціально-економічної системи до змінних умов, а також вивчення тенденцій економічних явищ з метою забезпечення подальшого суспільно-економічного розвитку” [9, с.6]. Державне регулювання має здійснюватися в інтересах усього суспільства як для стимулювання необхідних суспільству видів діяльності, так і для обмеження або заборони його нелегітимних форм і видів. Його мета – впливати на розвиток суспільного виробництва й вирішення соціальних проблем, законодавчо гарантувати рівні умови господарської діяльності й стабільність правил поведінки, сприяти запровадженню ефективних елементів ринкових відносин [9, с.14].

Автор С.В.Онишко стверджує, що державне регулювання – “це вплив держави через її законодавчі та виконавчі органи на процес соціально-економічного розвитку з метою досягнення цілей і пріоритетів державної економічної політики через відповідний механізм” [11, с.35], а механізм державного регулювання економіки розкриває, як “сукупність методів, інструментів, за допомогою яких держава здійснює економічну політику в цілому та за її окремими напрямками” [11, с.37].

Як механізми регулювання, так і механізми управління є складовими цілісного механізму держави, який вона використовує для управління в різних сферах.

Отже, під “механізмом державного управління у сфері будівництва” розумітимемо сукупність практичних заходів, засобів, важелів, стимулів, за допомогою яких органи державного управління впливають на розвиток будівельного комплексу з метою досягнення поставлених цілей. Натомість під поняттям “механізм державного регулювання будівництвом” розуміємо встановлення державою загальних правил, принципів, норм і нормативів, які визначають межі діяльності системи та повинні забезпечити реалізацію державної політики щодо розвитку будівництва як виду економічної діяльності.

Ст. 47 Конституції України гарантує кожному громадянину “право на житло”. При цьому “держава створює умови, за яких кожний громадянин матиме змогу побудувати житло, придбати його у власність або взяти в оренду” [3].

Відповідно до ст. 7 Закону України “Про основи містобудування” зміст державного регулювання у сфері містобудування полягає в: “аналізі стану містобудування, прогнозуванні його розвитку; підготовці, затвердженні та реалізації програм та доку-

ментації, координації взаємодії учасників містобудівного процесу, проведенні державної експертизи, розробці та затвердженні державних стандартів та норм і правил, контролі за дотриманням містобудівного законодавства, ліцензуванні спеціальних видів робіт у проектуванні та будівництві” [2].

Оскільки, як стверджує С.М.Чистов, державне регулювання – “це сфера діяльності держави щодо цілеспрямованого впливу на поведінку суб’єктів господарювання з метою забезпечення пріоритетів державної економічної політики” [12, с.24–25], то наступною категорією, що потребує визначення є поняття “державної політики”, яка полягає у “визначенні вищими рівнями влади пріоритетів розвитку, концепцій і програм, які спрямовані на забезпечення діяльності й розвиток...” різних сфер економіки, включаючи будівельний комплекс [8, с.23]. Державна політика відіграє важливу роль у суспільному житті та повинна своєчасно реагувати на проблеми суспільства, аналізувати заходи щодо їх розв’язання, а також розробляти відповідні інструменти реагування та механізми їх реалізації.

З метою забезпечення ефективного функціонування та реалізації державної політики у сфері будівництва, архітектури, розв’язання проблем, пов’язаних із реформуванням житлово-комунального господарства, Постановою № 750 Кабінету Міністрів України в березні 2007 року утворено Міністерство регіонального розвитку та будівництва, одним із завдань якого визначено “участь у формуванні та забезпечення реалізації державної політики у сфері будівництва, архітектури та містобудування” [4]. Міністерство регіонального розвитку та будівництва є рушійною силою, відповідальною за розробку та впровадження державної політики у сфері будівництва.

Формулюючи завдання державної житлової політики та житлового будівництва в Україні, уряд у січні 2008 року програмою діяльності Кабінету Міністрів України “Український прорив: для людей, а не політиків”, затвердженою Постановою № 14 Кабінету Міністрів України від 16 січня 2008 року визначив як пріоритетні такі:

- “розробити Концепцію забезпечення громадян з низьким рівнем доходів соціальним житлом;
- провести інвентаризацію, енергоаудит та енергопаспортизацію основних фондів житлово-комунального господарства, визначити ступінь зносу, залишкову балансову вартість, обсяги фінансування, необхідні для їх відновлення та переоснащення;
- розробити план заходів щодо відновлення основних фондів житла;
- створити умови для введення в експлуатацію енергоефективного обладнання та впровадження енергозберігаючих технологій у житлових будинках і на об’єктах комунального господарства;
- реформувати систему роботи Державної іпотечної установи та забезпечити довгострокове кредитування придбання житла з вартістю кредитів на європейському рівні;
- розробити й розпочати виконання державної програми відновлення та заміни застарілого житлового фонду на основі залучення інвестиційних ресурсів;
- забезпечити розвиток житлового фонду соціального призначення;
- створити систему контролю за якістю надання послуг споживачам” [5].

Організація будівництва в будь-якій державі, у тому числі в Україні, повинна ґрунтуватися на єдиних принципах, які є базовими для формування державної політики в цій сфері та мають бути враховані при її реалізації. Прийнятим 6 листопада 2009 року Законом України “Про будівельні норми” визначено принципи державної політики у сфері нормування в будівництві, а саме: “створення безпечних умов для життя та здоров’я людини; відкритості, прозорості і демократичності процедури розроблення, погодження та затвердження будівельних норм; доступності інформації про чинні будівельні норми; відповідності будівельних норм сучасним досягненням науки та техніки ...” [1]. Саме

забезпечення на державному рівні умов для нормальної життєдіяльності людини, захисту її від несприятливих впливів навколишнього середовища є однією з головних функцій держави. Прийняття Закону створило законодавчі підстави для систематизації робіт з нормування в будівництві, забезпечило структурування нормативно-правової бази будівельного комплексу.

Відмова від державно-правового управління економікою, перехід до ринкових відносин у господарській та інших сферах життєдіяльності, закріплення різних форм власності зумовили зміну методів здійснення діяльності виконавчої влади. Відбулося значне обмеження сфери використання методів безпосереднього директивного управління його об'єктами (підприємствами, установами, організаціями і т. д.), господарського планування змісту й обсягу їх діяльності. Поряд із цим дістали широке застосування методи реєстрації об'єктів управління, ліцензування, контролю й нагляду, кредитування, оподаткування тощо.

В основі реалізації механізмів державного регулювання у сфері будівництва законодавчо визначена національна податкова, бюджетна, кредитна, інвестиційна, валютно-фінансова, митна, науково-технічна політика (регулювання через нормативно-правові акти, державний бюджет, державний контроль, податкову систему, стандарти, митні тарифи, визначення пріоритетів). Реальним досягненням незалежної України став перехід від монополії держави на будівництво до формування конкурентного середовища в будівельній сфері, а відповідно – підвищення якості житла, будівель та споруд, інфраструктури.

Регулювання діяльності будівельного комплексу в країнах з розвинутою ринковою економікою передбачає не лише дотримання підприємствами й організаціями прийнятих будівельних норм і стандартів, але й зрозумілу, відкриту державну політику в цій сфері, кінцева мета якої – створення умов для найбільш повної реалізації можливостей із забезпечення прав громадян на доступне, якісне та безпечне житло, належні умови праці й життя.

Висновки. В умовах ринкової економіки механізми державного управління поступово замінюються механізмами державного регулювання. Треба розрізняти механізми державного управління та механізми державного регулювання, які, маючи спільну сферу застосування, передбачають різний за характером вплив на об'єкти впливу з метою досягнення поставленої мети та цілей. У той самий час як механізми регулювання, так і механізми управління є складовими цілісного механізму держави, який вона використовує для управління в різних сферах. Пропонується під поняттям “механізм державного регулювання будівництвом” вважати встановлення державою загальних правил, принципів, норм і нормативів, які визначають межі діяльності системи та повинні забезпечити реалізацію державної політики щодо розвитку будівництва як виду економічної діяльності. Так, у сфері містобудування зміст державного регулювання визначено в базовому Законі України “Про основи містобудування” [2].

Проаналізовано поняття державної політики та основні пріоритети державної політики у сфері житлового будівництва, сформульовані в Програмі уряду “Український прорив: для людей, а не політиків” [5]. Зазначено, що організація будівництва, як і розвиток будь-якої іншої ланки економіки чи соціальної сфери, мають ґрунтуватися на єдиних принципах, які є базовими для формування державної політики в цій сфері та повинні бути враховані при її реалізації. Саме прийняття 6 листопада 2009 року Закону України “Про будівельні норми” [1] створило законодавчі підстави для визначення принципів державної політики у сфері нормування в будівництві та систематизації робіт з нормування в будівництві.

Отримані наукові результати будуть спрямовані для подальших наукових робіт у сфері державного регулювання будівництвом, дослідження правових та органі-

заційних механізмів процесу регулювання, оцінювання сучасного стану розвитку будівельної сфери в Україні та впливу держави на ці процеси.

1. Закон України “Про будівельні норми” від 6 листопада 2009 р. № 2587 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.nau.ua/doc/?uid=1146,392>.
2. Закон України “Про основи містобудування” від 16 листопада 1992 р. № 2780-ХІІ, зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua/doc/cgi-bin/laws/main.cgi?>
3. Конституція України. – К. : Преса України, 1997. – 80 с.
4. Положення про Міністерство регіонального розвитку та будівництва від 16 травня 2007 року № 750 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minregionbud.gov.ua/index.php?id=1>.
5. Постанова № 14 Кабінету Міністрів України від 16 січня 2008 р. “Український прорив: для людей, а не політиків” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish>.
6. Адміністративне право України. Академічний курс : у 2 т. : підруч. [для студ. вищ. навч. закл.] / [ред. кол. під керівництвом Авер'янова В. Б.]. – К. : Юридична думка, 2004. – Т. 1 : Загальна частина. – 154 с.
7. Державне регулювання економіки : навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / [Гіль Є. С., Дудник О. А., Єфремова Л. В. та ін.]. Ч. 1. – Харків : ХДЕУ, 2002. – 92 с.
8. Гладун З. С. Державна політика охорони здоров'я в Україні : адміністративно-правові проблеми формування і реалізації : [монографія] / Гладун З. С. – Тернопіль : Економічна думка, 2005. – 460 с.
9. Государственное регулирование экономики переходного периода / [Т. И. Горенко, В. А. Карпов, А. Б. Кондрашихин и др.]. – Севастополь : Просвита, 2000. – 182 с.
10. Економічний словник-довідник / [за ред. док. екон. наук, проф. С. В. Мочерного; худож. оформ. В. М. Штогриня]. – К : Феміна, 1995. – 368 с.
11. Онишко С. В. Державне регулювання національної економіки : навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / Онишко С. В. – Ірпінь : Національний університет ДПС України, 2007. – 358 с.
12. Чистов С. М. Державне регулювання економіки : навч.-метод. посіб. [для самост. вивч. дисц.] / Чистов С. М. – К. : КНЕУ, 2002. – 208 с.
13. Швайка Л. А. Державне регулювання економіки : навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / Швайка Л. А. – К. : Знання, 2006. – 435 с.

Рецензенти:

Ковалюк О.М. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку і аудиту Львівського національного університету ім. І.Франка;

Струк Н.С. – кандидат економічних наук, доцент, докторант кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту Львівського національного університету ім. І.Франка.

УДК 332.146

ББК 65.30

Івасишин О.І.

МЕХАНІЗМ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОМИСЛОВОЇ ПОЛІТИКИ РЕГІОНУ

Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника,
Міністерство освіти і науки України,
76000, м. Івано-Франківськ,
вул. Шевченка, 57,
тел.: 0342752391,
факс: 0342231574,
e-mail: ktpe@pu.if.ua

Анотація. У статті викладено пріоритетні завдання промислової політики України, які є основою для розробки механізму її ефективного забезпечення на регіональному рівні.

Ключові слова: промисловість, зайнятість, регіональні й галузеві пріоритети, механізм промислової політики.

Annotation. Foreground jobs of industrial policy of Ukraine, which are basis for development of mechanism of it effective providing at regional level are expounded in the article.

Key words: industry, employment, regional and of a particular branch priorities, mechanism of industrial policy.

Вступ. В останні роки у світі спостерігається розвиток двох протилежних за своєю сутністю процесів: глобалізації та регіоналізації. Підвищений інтерес до регіональної проблематики як до своєрідного полюса цивілізаційного поступу на початку XXI століття реалізується в цілеспрямованій державній регіональній політиці. Націленість нашої держави на активне включення у світові суспільно-економічні процеси вимагає від центральних і місцевих владних структур забезпечення нових підходів до використання економічного, людського й природно-ресурсного потенціалу країни та її регіонів, якісно нового рівня ефективності й конкурентоспроможності промисловості.

Дані проблеми висвітлюють багато науковців, серед них: В.Л.Галушак [1], І.Т.Зварич [2], Т.М.Литовченко [3], Л.О.Петкова [4], В.І.Хомяков, В.М.Белінська [5].

Разом з тим аналіз результатів наукових досліджень показує, що досі немає чітко визначеного механізму реалізації промислової політики на регіональному рівні.

Європейський вектор розвитку України закладає передумови для формування системи моделей регіональної політики та місцевого самоврядування, які мають:

- відповідати принципам регіональної політики Європейського Союзу;
- сприяти становленню нових форм співпраці між центром і регіонами;
- виходити з якомога повнішого поєднання можливостей забезпечення інтересів держави, регіону та територіальної громади.

Ефективне використання сприятливого природного, людського й ресурсного потенціалу України для розвитку промисловості здатне забезпечити їй провідне місце на світовому та регіональних промислових ринках. Тому відновлення провідної ролі промисловості є одним із стратегічних напрямів для розвитку економіки країни.

Постановка завдання. Ефективність функціонування національної економіки значною мірою залежить від рівня соціально-економічного розвитку регіонів, які на сьогодні відзначаються суттєвою галузевою, територіальною та функціональною диференціацією. Саме із цих причин виникає гостра необхідність розробки механізму реалізації промислової політики для розвитку кожного окремо взятого регіону країни.

Метою статті є розробка механізму реалізації промислової політики в регіоні.

Методи дослідження: індукція, дедукція, синтез, SWOT-аналіз. Теоретичними та методологічними засадами дослідження є наукові праці вітчизняних і закордонних учених у галузі економічної теорії, менеджменту, фінансового та статистичного аналізу.

Результати. Розглядаючи цілі промислової політики регіону, слід зазначити, що в системі критеріїв регіонального розвитку в умовах ринкової трансформації визначальними є: рівень зайнятості населення; рівень підприємницької діяльності; рівень відтворення трудового потенціалу; рівень соціальної інфраструктури; рівень екологічної безпеки.

Проблема забезпечення зайнятості населення є ключовою в політиці соціально-економічного розвитку регіону. На думку Уільяма Петті (1623–1687), найважливішим чинником зростання багатства нації є якість робочої сили. Він наголошував на тому, що “краще спалити продукт праці однієї тисячі людей, ніж допустити, щоб вони нічого не робили і в результаті цього втрачали своє уміння працювати” [6, с.13].

Зробивши аналіз кількості зайнятого населення за видами економічної діяльності Івано-Франківської області за 2008 р., доходимо висновку, що найвища зайнятість у

сільському господарстві, мисливстві, лісовому господарстві, рибальстві, рибництві (128,8 тис. осіб); на другому місці торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів і предметів особистого вжитку, діяльність готелів і ресторанів – 101,1 тис. осіб, а на третьому – промисловість – 85,7 тис. осіб. (рис. 1).

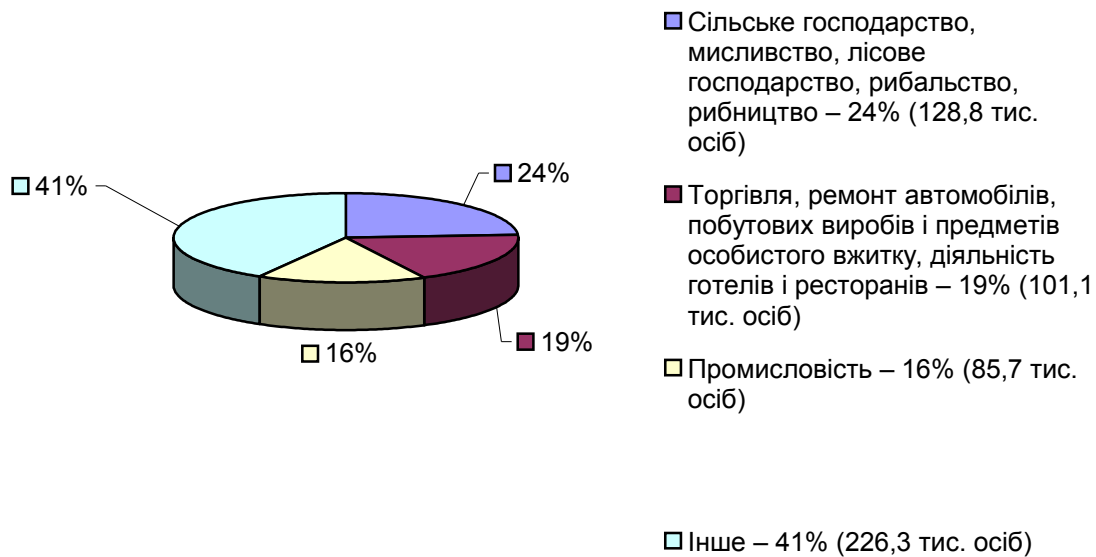


Рис. 1. Зайнятість населення Івано-Франківської області у 2008 році [7, с.328]

Виходячи з результатів дослідження вказаних проблем, найбільш прийнятним засобом для підвищення зайнятості населення є втілення в життя активної промислової політики, спрямованої на задоволення потреб населення в добровільному виборі виду діяльності, розвиток підприємництва (фермерства), стимулювання створення інноваційних технологій, упровадження нових форм організації праці. Одним із заходів щодо регулювання зайнятості є політика протекціонізму, яка дає змогу зберігати стабільність і підтримувати на визначеному рівні життєзабезпеченість населення. Стратегічною лінією регіонального управління в системі забезпечення зайнятості населення має стати розширення приватного сектора, регулювання процесу створення малих і середніх підприємств у промисловості.

З точки зору сучасного менеджменту кожне підприємство повинно адекватно реагувати на зміни в зовнішньому середовищі й відповідно обирати для себе певний тип управління: активний, реактивний або плановий.

У сучасних умовах уже сформувалася дилема на мікрорівні: або підприємства будуть реструктуризовані в ефективні суб'єкти ринку, здатні адекватно реагувати на ринкові сигнали й володіти потенціалом саморозвитку в ринковій економіці, або процеси міжгалузевої і внутріфірмової диференціації призведуть до знекровлювання більшості промислових підприємств і розпаду технологічної структури промислового виробництва країни.

Тому потрібен комплекс заходів державної політики, яка спрямована на підтримку економічного розвитку через структурну перебудову економіки на основі технологічної модернізації процесу виробництва за рахунок авансованого капіталу. У свою чергу, цей капітал матеріалізується в сучасні ефективні технології, що приводять до значного зростання добробуту народу [8, с.58].

Сучасний економічний розвиток значною мірою залежить від темпів і масштабів упровадження нововведень у виробництво. Забезпечення динамічного розвитку повинно ґрунтуватися на поєднанні чинників виробництва, інвестицій та інновацій. З позицій

системного аналізу промисловий комплекс регіону являє собою сукупність господарських суб'єктів, функціонування яких здійснюється в умовах дуже обмеженого використання інновацій.

Кожний підхід до стратегічного управління промисловим комплексом має особливості в змісті та структурі окремих етапів і підсистем, у переліку та послідовності дій у процесі аналізу, але базується на аналізі ситуації в зовнішньому й внутрішньому середовищі регіону.

Стратегічне управління базується на вивченні відносин, які можна охарактеризувати за допомогою системи "середовище – регіон". Більшість серед існуючих сьогодні концепцій управління поділяє підхід до регіону як до відкритої системи, що постійно взаємодіє з окремими елементами зовнішнього середовища: іншими підприємствами, банками, організаціями, що належать до соціально-політичних та економічних інституцій держави, місцевих органів і т. п., і дає змогу йому підтримувати більш-менш стійке становище, виживати в умовах, які постійно змінюються.

Концепції існування та розвитку регіону в зовнішньому середовищі використовують різні підходи та моделі, сформовані на базі різних теорій управління.

Метою стратегічного аналізу є змістовний і формальний опис об'єкта дослідження, виявлення особливостей, тенденцій, можливих і неможливих напрямів його розвитку. Отримані дані про об'єкт управління є базою для визначення загальної концепції й способів управління ним. Результатом стратегічного аналізу стає системна модель об'єкта та його середовища.

Аналіз середовища – це незвична для вітчизняної економіки діяльність, якою регіони України почали займатися недавно. Однак опанування прийомами та методами аналізу – одне з найважливіших завдань, що стоїть перед керівниками, оскільки параметри середовища – це унікальна комбінація чинників, що перебувають у постійному русі. Крім того, на сучасному етапі розвитку ринкових відносин спостерігається зміна параметрів економіки як України, так і кожної області зокрема.

Аналізуючи короткі підсумки економічного й соціального розвитку Івано-Франківської області за січень-серпень 2009 року, слід звернути увагу на тенденції в промисловості. Індекс промислової продукції в серпні п. р. порівняно з попереднім місяцем і серпнем 2008 р. становив відповідно 95,3% та 78%, за підсумками 8 місяців 2009 р. – 74,7%, що на 0,5 в. п. більше від аналогічного показника за січень-липень 2009 р. Відставання від минулорічних обсягів спостерігалось за всіма основними видами промислової діяльності, крім виробництва харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів [9].

За січень-липень 2009 р. реалізовано промислової продукції (робіт, послуг) на 6085,2 млн грн.

За підсумками роботи промисловості Івано-Франківська за січень-вересень 2009 р. у переробній промисловості міста порівняно з відповідним періодом 2008 р. підприємствами з виробництва харчових продуктів і напоїв забезпечено зростання випуску хлібобулочних виробів, круп, масла вершкового, сиру свіжого неферментованого та сиру кисломолочного, майонезу на 2–67%, маргарину й аналогічних продуктів – у 2,5 рази. Водночас спостерігалось зниження виробництва м'яса та більшості видів м'ясних і ковбасних виробів, молока, кисломолочних продуктів, напоїв безалкогольних, макаронних, кондитерських виробів, борошна, кормів готових для сільськогосподарських тварин і свійської птиці.

Підприємства міста займають значну частку в загальнообласному випуску окремих видів харчових продуктів, зокрема, 67% – хлібобулочних виробів, 49% – ковбасних виробів, 44% – масла вершкового, 42% – риби копченої.

Підприємствами з оброблення деревини та виробництва виробів з неї, крім меблів, скорочено на 10–58% виробництво основних видів продукції: шпону струганого, паркету дерев'яного щитового, виробів дерев'яних будівельних і столярних, вікон, дверей дерев'яних. Разом з тим на третину зріс випуск деревини, уздовж розпиляної чи розколотої.

Скорочено випуск основних видів продукції целюлозно-паперового виробництва: товарів шкільних і канцелярських з паперу та картону, конвертів і листівок з паперу й картону, коробок з паперу і картону для зберігання паперового канцелярського приладдя на 16–33%.

У хімічній і нафтохімічній промисловості зросло виробництво шампунів, засобів миючих та для чищення, мила й препаратів поверхнево-активних органічних для використання в якості мила в 3–4 рази, препаратів лікарських на 63% при скороченні випуску блоків віконних і дверних з пластмаси на 15%.

Порівняно із січнем-вереснем 2008 р. суттєво скорочено (на 30–84%) випуск блоків і цегли із цементу, штучного каменю чи бетону для будівництва, стінових будівельних матеріалів, сумішей бетонних, готових для використання, елементів конструкцій збірних для житлового чи цивільного будівництва із цементу, бетону або штучного каменю.

Триває скорочення випуску більшості видів продукції машинобудування, зокрема, розпушувачів і культиваторів, трансформаторів електричних, тракторів для сільського та лісового господарства, газомірів, приладів для вимірювання фізичних і хімічних величин, верстатів для оброблення дерева, машин пральних автоматичних ємністю 10 кг і менше сухої білизни, приладів та апаратури для автоматичного регулювання й керування на 25–78%.

Протягом січня-вересня п. р. у виробництві використано давальницької сировини на 73,2 млн грн, що складає 36% вартості всієї давальницької сировини, переробленої промисловими підприємствами області.

Вищенаведений аналіз підштовхнув до розробки відповідного механізму реалізації промислової політики регіону як сукупності форм і методів регулювання економічних процесів і дій господарюючих суб'єктів у промисловості. Він включає п'ять блоків (рис. 2).

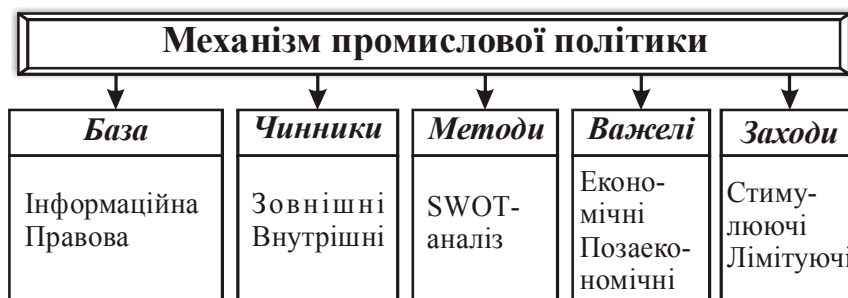


Рис. 2. Механізм реалізації промислової політики регіону

Розглянемо детально структурні елементи механізму реалізації промислової політики.

Інформаційну основу дослідження сформували опубліковані в періодиці статистичні дані, матеріали головного управління статистики в Івано-Франківській області, періодичних та Internet-видань, науково-практичних конференцій, інформативна й довідкова інформація.

Правова база включає: Конституцію України, законодавчі акти, нормативно-правові акти та міждержавні угоди.

Як свідчать результати досліджень, на етапі розвитку ринкових відносин на реалізацію промислової політики регіону впливають такі групи чинників: зовнішні (міжнародні, політичні, економічні, соціальні, технологічні, конкурентні) та внутрішні (природно-ресурсний і виробничий потенціали регіону, організаційно-управлінські чинники, фінансові та трудові ресурси, система обслуговування).

Виявлені чинники допоможуть краще вивчити особливості розвитку промисловості регіону, що дасть поштовх виробникам насичувати внутрішній споживчий ринок продукцією власного виробництва. Однак недостатньо визначити лише позитивний чи негативний вплив чинників, важливо сформулювати певні “відповіді” на цей вплив у вигляді регіональної промислової політики.

Метою державної регіональної політики як складової стратегії економічного та соціального розвитку України є створення умов для динамічного, збалансованого розвитку територій, усунення основних регіональних диспропорцій.

Нами запропоновано визначити пріоритетні напрями розвитку промисловості Івано-Франківської області на основі формування матриць цілей (табл. 1).

Таблиця 1

SWOT-аналіз промисловості Івано-Франківської області

Чинники	Рівень важливості чинника	Чинники	Рівень важливості чинника
1. Сильні сторони		2. Слабкі сторони	
1.1. Наявна матеріально-технічна база промисловості	7	2.1. Відсутність власних обігових коштів	8
1.2. Технологічний досвід, наявність опрацьованих технологій випуску продукції	8	2.2. Велика частка давальницької схеми на основних підприємствах	7
1.3. Наявність кваліфікованих кадрів і трудових ресурсів	6	2.3. Слабка схема маркетингу й продаж	7
1.4. Часткове оновлення виробництва	6	2.4. Відставання асортименту продукції від потреб ринку	6
1.5. Наявність власних розробок моделей, асортименту товарів	6	2.5. Мала частка вітчизняної сировини й матеріалів	5
Разом балів по розділу	33		33
3. Можливості		4. Загрози	
3.1. Посилення позиції на внутрішньому ринку	8	4.1. Конкуренція іноземних виробників	7
3.2. Залучення інвестицій	8	4.2. Зміна законодавчої та нормативно-правової бази	7
3.3. Можливість створення регіональних брендів, торгових марок	7	4.3. Нестабільність цін на сировину й матеріали	6
3.4. Можливість виробництва більшого асортименту продукції з використанням місцевої сировини	7	4.4. Зниження купівельної спроможності споживачів	7
Разом балів по розділу	30		27
Усього балів	63		60
Баланс	3		

До економічних важелів промислової політики будемо відносити інвестиції, податки, субсидії, пільги, а до позаекономічних – регіональні та галузеві пріоритети.

Стратегічною метою розвитку промислового комплексу Івано-Франківської області, виходячи з традиційної економічної ролі регіону, наявних ресурсів і потреб, є

перехід галузі до інноваційної моделі розвитку, більш повне використання її експортного потенціалу, підвищення ефективності управління часткою державного майна на підприємствах державної форми власності при пріоритетному розвитку традиційних галузей спеціалізації.

Механізм реалізації промислової політики неможливий без інвестування в економіку України, яке доцільно розглядати через призму регіональних і галузевих пріоритетів.

Наприклад, для Західної України – це створення виробництв із використанням місцевих ресурсів: вугілля, нафти та газу, сірки, кухонної солі, а також розвиток курортно-туристичних комплексів.

Південь України потребує реконструкції й технічного переоснащення портового господарства; розвитку виробництва, оснащеного для харчової та консервної промисловості, і, звичайно, розширення мережі оздоровчих курортно-туристичних комплексів.

Реконструкція й технічне переоснащення металургійних, хімічних виробництв на базі безвідхідних, маловідходних і екологічно чистих технологій; розвиток малоенергоємних виробництв середнього й точного машинобудування; розвиток автомобіле- і літакобудування – це галузеві пріоритети Донецько-Придніпровського регіону.

Стимулюючі та лімітуючі заходи промислової політики дозволять реалізувати державну регіональну політику, здійснити інституційно-ринкові перетворення, обґрунтувати раціональність використання природно-ресурсного потенціалу, підвищити ефективну зайнятість населення, удосконалити прийняття управлінських рішень.

Для виходу з кризового стану промисловості Івано-Франківської області доцільно використати такі шляхи:

- здійснити реальну оцінку потенціалу;
- забезпечити ефективне функціонування всього промислового комплексу, змінивши структуру промислового виробництва на користь пріоритетних підприємств, їх кластерів та сегментів ринку;
- підвищити використання наявних виробничих потужностей, накопичувати інвестиційні ресурси в основному за рахунок ефекту масштабу та використання економічних важелів (податкових, амортизаційних, кредитних тощо) для підтримки пріоритетних виробництв з метою зменшення енергоємності й екологічного навантаження на довкілля.

Висновки. Діяльність промислових підприємств області повинна спрямовуватися на розширення обсягів виробництва високоякісних товарів з метою їх реалізації на внутрішньому та зовнішньому ринках. Змінивши структуру промислового виробництва на користь пріоритетних підприємств, їх кластерів і сегментів ринку, можна значно підвищити ефективність функціонування всього промислового комплексу.

Запропонований механізм реалізації промислової політики переслідує мету формування ефективної галузевої структури промисловості регіону, яка сприятиме:

- доцільному використанню економічного потенціалу;
- зниженню ресурсо-, енерго- та матеріалоємності промислового виробництва;
- підвищенню життєвого рівня зайнятих у промисловості;
- поліпшенню екологічного стану в регіоні;
- стимулюванню вітчизняних виробників до підвищення конкурентоспроможності продукції й послуг на світовому та внутрішньому ринках.

1. Галушак В. Л. Зміст зовнішніх факторів, негативний вплив яких зумовлює проблемність регіонів / В. Л. Галушак // Теорія і практика сучасної економіки : матеріали V Міжнар. наук.-практ. конф. (Черкаси, 15–17 вересня 2004 р.). – Черкаси : ЧДТУ, 2004. – С. 118–120.
2. Зварич І. Т. Про використання кластерних технологій організації виробництва в реалізації стратегії розвитку промислово-виробничого комплексу Івано-Франківщини / І. Т. Зварич // Соціально-еко-

- номічні дослідження в перехідний період: стратегічне планування регіонального розвитку: зб. наук. праць / НАН України, Ін-т регіональних досліджень ; редкол. : відп. ред. акад. НАН України М. І. Долішній. – Львів, 2004. – Вип. 5 (XLIX) – С. 71–76.
3. Литовченко Т. М. Державне регулювання регіонального розвитку / Т. М. Литовченко // Теорія і практика сучасної економіки : матеріали V Міжнар. наук.-практ. конф. (Черкаси, 15–17 вересня 2004 р.). – Черкаси : ЧДТУ, 2004. – С. 132–134.
 4. Петкова Л. О. Методичні підходи до визначення потенціалу економічного розвитку регіону / Л. О. Петкова // Теорія і практика сучасної економіки: матеріали IV Міжнар. наук.-практ. конф. (Черкаси, 15–17 жовтня 2003 р.). – Черкаси : ЧДТУ, 2003. – С. 40–42.
 5. Хомяков В. І. Оцінка поточного потенціалу промислового комплексу / В. І. Хомяков, В. М. Белінська // Теорія і практика сучасної економіки : матеріали IV Міжнар. наук.-практ. конф. (Черкаси, 15–17 жовтня 2003 р.) – Черкаси : ЧДТУ, 2003. – С. 18–21.
 6. Антология экономической классики : в 2 т. – М. : МП “Эконов”, 1991–1992. – Т. 1. – С. 13.
 7. Івано-Франківщина, Україна, Світ: статистичний щорічник за 2008 рік / Головне управління статистики в Івано-Франківській області / [за ред. М. М. Колімбровського]. – Івано-Франківськ, 2009. – 532 с.
 8. Івасишин О. І. Регіональні пріоритети соціально-економічного розвитку / О. І. Івасишин // Вісник Прикарпатського університету. Серія „Економіка” – Івано-Франківськ : ВДВ ЦІТ, 2009. – Вип. 7. – С. 57–61.
 9. www.ukrstat.gov.ua.

Рецензенти:

Васильченко С.М. – кандидат економічних наук, доцент, Прикарпатського національного університету ім. В.Стефаника;

Баланюк І.Ф. – доктор економічних наук, професор Прикарпатського національного університету ім. В.Стефаника.

УДК 332.122:338.45

ББК 65.30

Пена Т.В.

**ТРАНСФОРМАЦІЙНА ДИНАМІКА СТРУКТУРНОГО РОЗВИТКУ
ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ**

Рада по вивченню продуктивних сил України,
Національної академії наук України,
01032, м. Київ-32,
бульвар Тараса Шевченка, 60,
тел.: 0444869148,
e-mail: monrt@mail.ru

Анотація. У статті досліджуються проблеми структурної перебудови промислового комплексу країни, її трансформаційна динаміка. Визначено тенденції та динамічно-структурні зміни в основних сферах промислового виробництва, напрям і характер структурних зрушень. Окреслено перспективні напрями вдосконалення структурного розвитку промисловості в контексті державної промислової політики.

Ключові слова: промисловість, структурна перебудова, промислово-територіальні комплекси, структурні зрушення, трансформаційна динаміка.

Annotation. The article examines issues in relation to the structural reconstruction in the industrial complex of the country, its transformational dynamics. Determined were trends and dynamic-structural changes in the main spheres of industrial production as well as direction and character of structural improvements. Also, prospective ways for improving

industrial structural development in the context of the state industrial policy have been outlined.

Key words: industry, structural reconstruction, industrial-territorial complexes, structural improvements, transformational dynamics.

Вступ. Вихід України у світогосподарський простір на новому етапі її розвитку вимагає вибору й реалізації такого стратегічного курсу, який поєднував би державний і регіональний аспекти в забезпеченні стабільного економічного зростання на основі оптимізації розвитку регіональних господарських систем, раціоналізації структурної їх перебудови, удосконалення економічних трансформаційних процесів.

Трансформаційна регіональна динаміка, її масштаб і характер показують, що поки що не намітилися позитивні тенденції в соціально-економічному розвитку регіонів, не одержано відчутних результатів, а наявне посилення деградації територіально-виробничих, зокрема промислових, комплексів, зростання регіональної диференціації, поглиблення просторових диспропорцій, зростання регіональної асиметрії умов життєдіяльності населення й забезпечення його соціальними послугами. Посилилася дезінтеграція комплексних промислово-територіальних утворень, а зміни в їх територіальній організації не забезпечують підвищення рівня та якості їх продукції.

Активізація й підвищення дієвості ринкових перетворень, загострення соціальної та економічної ситуації зумовлюють доцільність дослідження структурних зрушень у головній ланці економіки країни – у промисловості й окремих її складових для забезпечення збалансованого економічного розвитку в контексті державної промислової політики при узгодженні загальнодержавних і регіональних інтересів.

Постановка завдання. Актуальність і практична необхідність розв'язання завдань щодо підвищення дієвості промислових комплексів країни на основі оптимізації структурної їх перебудови з урахуванням загальноекономічних трансформаційних тенденцій зумовили доцільність теми даного дослідження. Метою статті є обґрунтування теоретико-практичних засад структурної перебудови промислового комплексу країни та визначення напрямів його оптимізації для забезпечення довгострокового економічного зростання у форматі нової парадигми регіонального розвитку.

Результати. Економічна діяльність об'єднує природу й суспільство в цілісну, інтегровану, дієву систему, зміцнюючи територіальну єдність, активізуючи господарську діяльність і підвищуючи її ефективність. Регіональна територіальна господарська система не є однорідною, вона структурована з включенням у неї різних виробничих утворень, які можна виділити й виокремити за різними критеріями – масштабом, функціональним призначенням, рівнем розвитку, характером насиченості, видом організації і т. д.

Основу господарських систем складають різні за масштабом, рівнем комплексності, територіальною організацією, видом діяльності промислово-виробничі комплекси, формуючи регіональний простір території. Вони є різними і їх структура залежить від завдань, специфіки й сполучення умов і факторів, наявних ресурсів конкурентної території, характеру їх трансформаційної динаміки.

Основна мета промислових комплексів регіональних систем у сучасний період – це адаптація їх до умов економічної самостійності та ринкових відносин, поступова інтеграція у світовий ринок шляхом пріоритетного розвитку тих підкомплексів, які можуть виробляти конкурентоспроможну продукцію на внутрішньому й зовнішньому ринках. Господарські зв'язки, які базуються на ринкових засадах, є відмінними від існуючих і їх характер принципово змінює загальну систему цільових установок і пріоритетів. Функціонування промислових комплексів у регіональних господарських системах є часто утрудненим через протиріччя як локального характеру, так і протиріч, що розгортаються на більш високому рівні, що послаблює тенденцію прогресивного

розвитку. Варто вказати, що певні досягнення в окремих промислових комплексах, які стають помітні, часто суперечать позитивним тенденціям – прогрес породжує проблеми, вирішення яких потребує більше ресурсів ніж їх може надати реальне середовище. Звідси посилення навантаження й негативного впливу на оточуюче середовище та природу, зростання депресивних районів і таких, де загострюються економічні, соціальні й екологічні проблеми. Відсутність належної координації у вирішенні цих проблем з урахуванням оптимального співвідношення зміцнення ринку й соціально-економічної організації у вигляді створеної системи взаємодії відображає нездатність іти в ногу із часом, прийнявши його виклик, що й відображається на загальному рівні економічного розвитку.

Соціально-економічний розвиток країни та її регіонів характеризувався в останні 2 роки нестабільністю, що пояснюється як посиленням фінансово-економічної кризи світової економіки, так і відсутністю внутрішньої стабільності, що вилилась у фінансову кризу з важкими наслідками та викликала різке загострення структурних диспропорцій національної економіки. Але, незважаючи на складну економічну кон'юнктуру та негативні зовнішні чинники, у 2008 р. удалося забезпечити зростання виробництва валового внутрішнього продукту на 2,1% в порівнянні з 2007 роком в основному за рахунок збільшення виробництва в сільському господарстві та транспорті. Ця тенденція супроводжувалася посиленням регіональної асиметрії виробництва валового регіонального продукту. Якщо в середньому по Україні в розрахунку на 1 особу обсяг валового регіонального продукту склав 14,6 тис. грн, то в Києві цей показник був найвищим і становив 35,2 тис. грн, а найнижчим – у Чернігівській області – 5,7 тис. грн, тобто диспропорції між регіонами становили 1:6,2. До регіонів з найбільш ефективною діяльністю відносилися – м. Київ, Київська, Харківська, Полтавська, Донецька, Луганська, Дніпропетровська й Запорізька області.

У системі національного комплексу промисловість є провідною сферою діяльності. Реалізація промислової політики забезпечила до 2008 р. помітне зростання промислового виробництва, яке відбувалося за рахунок використання наявних ресурсів і технологій без оновлення виробничих засобів, що зумовлено наростанням проблем, які загострилися в період фінансово-економічної кризи. У цілому за 2008 р. обсяг виробництва промислової продукції в порівнянні з 2007 р. скоротився на 3,1%, причому за останні 3 місяці 2008 р. – на 24,9%. Найвищі показники падіння промислового виробництва спостерігалися в гірничо-металургійному, хімічному й машинобудівному комплексах. На жаль, у 2009 р. збереглися негативні тенденції в розвитку промисловості країни. За 10 місяців продукція машинобудування до аналогічного періоду 2007 року знизилася більше ніж на 50%, у виробництві транспортних засобів більше ніж на 60%. Щодо структури промислового комплексу країни, то вона є неефективною, оскільки в її складі переважають високозатратні галузі виробництва, в основному такі, що виробляють сировину, матеріали й енергетичні ресурси. За останні роки відбулася певна трансформація галузевої структури промислового виробництва: значно скоротилася питома вага добувної промисловості (з 11% у 2000 р. до 8,5% у 2007 р.) і виробництва та розподілу електроенергії, газу та води (з 23,8% до 14%). Одночасно зросла частка переробної промисловості – з 65,1% до 76,7%. Невисокі темпи приросту характерні машинобудуванню, частка якого в структурі промисловості зросла лише на 1% (з 13,4% до 14,4%), а частка легкої і харчової промисловості знизилася. У наявності занадто низький рівень високотехнологічних, наукомістких виробництв, причому частка інноваційної продукції характеризується тенденцією до зниження. Територіальний розподіл є різнодиференційованим, у 7 областях (Дніпропетровська, Донецька, Харківська, Запорізька, Луганська, Полтавська, Київська) сконцентровано більше 73% випуску промислової продукції.

Аналіз господарської діяльності в Україні свідчить, що в більшості секторів і галузей економіки до осені 2008 р. продовжувалося поступове, але помітне економічне зростання. Однак ці тенденції виявилися нестійкими й змінили свій вектор на негативні, що виразилося в падінні обсягів суспільного виробництва у 2008 р. з ознаками посилення їх у 2009 році, хоча національне господарство має значний запас внутрішніх резервів і ресурсів, у тому числі й у промисловому секторі, для боротьби з кризою.

Набуття та зміцнення регіональними системами та їх промисловими комплексами економічної самостійності в умовах ринку зумовлює необхідність переоцінки становлення функцій комплексів кожного регіону в системі координат економічного простору, де мають бути прийняті рішення, які забезпечать умови їх стійкого розвитку й розбудови. Породжуються явища й процеси, що ведуть до зміни характеру поведінки управлінських структур, переорієнтації структурної перебудови промисловості й у цілому економіки регіону. На противагу галузевій спеціалізації, жорстко планових інвестиційних і бюджетно-фінансових процесів ринок пропонує прагнення кожного суб'єкта до самоствердження, до вибору такої економічної структури, яка здатна забезпечити його надійне становлення в ринковому просторі країни. Тому рішення, які пов'язані з міжрегіональною взаємодією, оцінюються з точки зору економічної влади й можливості досягнення бюджетно-фінансової стабільності та реалізації завдань промислового розвитку регіону.

Негативна тенденція зниження обсягів промислового виробництва та надання послуг, низька конкурентоспроможність продукції через невідповідність структури виробництва структурі попиту, висока її собівартість і незадовільна якість відбилися на стані формування фінансових ресурсів промислових підприємств і призвели до втрати ними власних джерел поповнення коштів. Це потребує розробки й впровадження заходів, формування механізмів системної організації щодо посилення господарської діяльності саме в промислових комплексах регіонів країни. На регіональному рівні сконцентровані пріоритети масових структурних зрушень на інноваційній основі – ресурсного, виробничого, науково-технічного потенціалу і т. д., чим зумовлена гостра потреба підвищення ролі регіональної складової в національній господарській системі.

У процесі розвитку промислових комплексів змінюються роль і пріоритети чинників, які зумовлюють як їх формування, так і функціонування, розширюється та поглиблюється система принципів, доповнюючись такими, як: поліцентричність, інтеграція простору, співрозмірність, конвертація, компліментарність, мобільність, емергентність, флуктуативність, синергічність, неперервність та ін.

Просторовий розвиток регіональних господарських систем та їх промислових комплексів з урахуванням трансформацій структурного, функціонального, організаційного, управлінського й просторового характеру нами розглядається як відтворювальний процес елементів простору, як комплекс організаційних заходів з управління елементами й зв'язками території, як система дій, спрямованих на оптимізацію регіональних змін і стабільне функціонування господарства регіону.

Основні завдання сучасних структурних трансформацій такі: усунення територіальних диспропорцій у соціально-економічному розвитку; ліквідація депресивних явищ в економіці регіонів; оптимальний розподіл і раціональне використання на рівні регіону природних, трудових, фінансових та інших ресурсів; поліпшення інвестиційного клімату; введення інновацій у виробничі й управлінські процеси; створення сприятливих умов для розвитку місцевого малого та середнього бізнесу; вирішення соціальних проблем.

Основою трансформації промислового комплексу є структурні зрушення, які визначаються різним масштабом, змістом, характером, періодом і проходять на різних таксономічних рівнях. Вектор на ринкову економіку й поява багатукладності інсти-

туційних перетворень зумовили доцільність формування нових підходів до структурної трансформації промисловості, обґрунтування напрямів структурного регулювання як цілеспрямованої дії суб'єктів господарської й управлінської діяльності, трансформаційних процесів в економічному просторі. Структурні зміни та зрушення у своєму конкурентному поєднанні утворюють специфічну регіональну модель структурної трансформації. Її реалізація, ураховуючи багатогранність і довготривалість, потребує поступовості та поетапності.

Доцільною є розробка комплексної програми структурних перетворень виробничо-господарської діяльності промислових комплексів регіональних систем з набором конкретних заходів, реалізація якої повинна опиратися на відповідне фінансове забезпечення за рахунок власної фінансової бази й залучених інвестицій.

Інвестиційним каталізатором структурної трансформації є інвестиційно-інноваційна діяльність з визначенням трансформаційного потенціалу модернізації економіки, у т. ч. і промисловості, виявленням особливостей динаміки інвестиційно-інноваційної діяльності з оцінкою рівня ресурсного забезпечення та резервів відповідної моделі розвитку країни.

Варто вказати, що основними структурними проблемами розвитку економіки країни в цілому і промисловості зокрема є: регіональна дезінтеграція, регіональна диференціація та нерівномірність регіонального розвитку, недостатнє забезпечення комплексного пропорційно-збалансованого розвитку промисловості регіонів.

Регіональна дезінтеграція як результат відсутності єдиної регіональної та промислової політики пропорційно-збалансованого сталого розвитку всієї території країни та її регіонів, недосконалість механізмів державного регулювання розвитку національної економіки стримують потенціал економічного зростання, розвиток міжрегіональних зв'язків, формування ринкового середовища, обмежують вихід регіональних ринків країни на зовнішні ринки. А регіональна диференціація як результат відсутності дієвої державної системи соціально-економічних стандартів і нормативів регіонального промислового розвитку, недосконалості бюджетної системи й податкової політики, слабкості механізму підтримки розвитку депресивних і відсталих регіонів зумовлює й призводить до значної різниці в економічному потенціалі росту різних територій, низької конкурентоспроможності промислового виробництва відсталих територій, появи диспропорції в рівні та якості життя населення.

Вирішення проблеми потребує на основі обґрунтування національної ідеї України з використанням системного підходу до промислової політики прийняття її оновленої концепції відповідно до реалій сьогодення, узгодження перспектив регіонального та загальнонаціонального розвитку. Необхідне також подальше вдосконалення законодавчого забезпечення розвитку місцевого самоврядування, зміцнення його організаційно-правових і фінансових основ, більш чітке розмежування функцій і повноважень центральних і місцевих органів виконавчої влади й органів місцевого самоврядування. Важливим є мобілізація й активізація сукупного ресурсного потенціалу регіонів, прискорення реалізації цільових галузевих програм для формування оптимальної високо-ефективної промислової структури господарства країни та її регіонів, удосконалення нормативно-правової бази державного регулювання регіонального розвитку.

Розв'язання цих завдань пов'язано з розробкою і впровадженням регіонально-диференційних стандартів і норм соціально-економічного розвитку території; забезпеченням диференційованої державної підтримки регіонального розвитку; підвищенням інституційної спроможності та фінансової забезпеченості місцевих органів державної влади й органів місцевого самоврядування щодо вирішення проблем розвитку регіонів; запровадженням комплексного моніторингу розвитку регіонів; забезпеченням розвитку внутрішнього міжрегіонального ринку товарів і послуг за рахунок підтримки розвитку

малого й середнього бізнесу; розширенням транскордонного співробітництва та співпраці з міждержавними інтегрованими економічними системами. Відсутність комплексного розвитку промислових комплексів у регіональних господарських системах через слабку дієвість державної, промислової політики, недосконалість механізму забезпечення їх комплексного розвитку та нестачу коштів на формування бюджетів такого розвитку призводить до недовикористання наявного економічного потенціалу, конкурентних переваг території, неефективної спеціалізації, залежності від кон'юнктури ринку, зростання економічної небезпеки.

Для усунення окреслених проблем варто забезпечити обов'язкову розробку комплексних програм – стратегій соціально-економічного розвитку регіонів на коротко-, середньо-, довгостроковий періоди; формування та розбудову агентів регіонального розвитку; забезпечити оптимальні структурні зміни в економіці, зокрема, у промисловості регіонів, та їх фінансово-кредитних умов здійснення; стимулювати розвиток центрів із значним науковим потенціалом, створювати кластери, технопарки, технополіси та інші регіональні й міжрегіональні вертикально-інтегровані структури.

З метою подальшого ефективного розвитку промислового комплексу держави поряд з поліпшенням промислової політики слід визначити галузеві пріоритети з наявністю конкурентних переваг і забезпеченням модернізації виробництва. Варто активізувати розробку та реалізацію з участю держави масштабних інвестиційних проектів у пріоритетних галузях промислового комплексу, залучаючи як власні ресурси, так і ресурси бізнесу. Пом'якшення негативних наслідків кризи можливе при формуванні й використанні ефективного організаційно-економічного механізму, який забезпечить підтримку фінансово-економічної діяльності суб'єктів господарювання. Щодо окремих пріоритетних галузей промислового комплексу з метою оптимізації його структури, то необхідно:

– у металургійній промисловості, де наслідки кризи виразилися в погіршенні товарної структури експорту, падінні експортної валютної виручки, збитковій роботі галузі, стагнації, різкому звуженні внутрішнього ринку металопродукції, необхідно провести системну модернізацію виробництва на основі зростання інноваційної складової розвитку галузі, поліпшити фінансовий стан підприємств металургійного комплексу, ширше розвинути внутрішній ринок металопродукції;

– у хімічній промисловості варто оптимізувати структуру виробництва з орієнтацією на високотехнологічні види діяльності, здійснити інноваційно-технологічну модернізацію виробництва, розширити пошук нових ринків збуту продукції; удосконалити механізм державного регулювання інноваційної сфери з використанням методів стимулюючого характеру та методів інформаційного забезпечення;

– у машинобудуванні, де наразі лише половина підприємств працює прибутково й де найбільші втрати спостерігалися в енергетичному й у транспортному машинобудуванні, необхідна активізація інноваційної діяльності та оптимізація податкового інструментарію, збільшення держзамовлення через стимулювання інфраструктурних проектів;

– у паливно-енергетичному комплексі, де з кінця 2008 року спостерігаються тенденція зниження виробництва енергоносіїв, погіршення фінансового стану підприємств, необхідними є посилення державної підтримки розвитку галузей комплексу, реформування ринків паливно-енергетичних ресурсів, активізація діяльності підприємств вугільної промисловості, забезпечення реконструкції й технічного переозброєння галузей комплексу на інноваційній основі;

– у харчовій промисловості, яка характеризується відносною стабільністю її основних галузей, варто здійснити певні зрушення в структурі виробництва харчової продукції з пріоритетним розвитком галузей, продукція яких користується попитом

населення – молочна, м'ясопереробна, хлібопекарська галузі; зміцнити фінансовий стан переробних галузей.

Для прискорення виходу з кризи першочерговими заходами в промисловому комплексі мають стати не лише внутрішньогалузеві заходи, а й заходи, спрямовані на зміцнення міжгалузевої взаємодії. Реалізація вказаних напрямів сприятиме оптимізації структуризації промислових комплексів і підвищення ефективності їх функціонування. Структурні зрушення забезпечать зростання ролі в промисловому комплексі країни обробної промисловості при зменшенні частки добувної промисловості. Згідно з прогнозними даними це забезпечить зростання обсягів реалізованої продукції промисловості у 2010 році в порівнянні з 2008 р. на 5,7%, а у 2015 р., відповідно, на більше ніж 50%.

Помітні зрушення в зростанні конкурентних переваг промислового виробництва, зміцненні, хоч і не повсюдного, конкурентного середовища свідчать про можливість інтеграції нашої країни та її окремих регіональних систем у світовий простір. Посилення вектора євроінтеграційної орієнтації розвитку України базується на врахуванні основоположних принципів сталого просторового розвитку європейського континенту (Рекомендації РЕС (2002)) для забезпечення покращення макроекономічних показників і поліпшення макроекономічної ситуації, утвердження інноваційної моделі розвитку, соціальної переорієнтації економіки, сталого економічного зростання.

Проведене дослідження дало підстави для визначення геостратегії та її складових, метою якої є поетапне зменшення територіальної диференціації неоднорідності промислового розвитку в регіональному просторі. Проведені дослідження з урахуванням специфіки трансформації були покладені в основу формування нової парадигми регіонального розвитку, згідно з якою економіка України є не монооб'єктом, а багато-регіональним механізмом, що функціонує на основі вертикальної та горизонтальної взаємодії й має розгалужену та стійку мережу зовнішньоекономічних зв'язків. Основним її імперативом з урахуванням вектора розвитку на гармонію інтересів є збереження єдності й цілісності економічного простору країни.

Світова практика свідчить, що економічний розвиток більшості країн світу супроводжується зростанням ролі територіального фактора й фінансів місцевих органів влади в розв'язанні соціально-економічних завдань розвитку. Це означає, що все більше важелів впливу на податкову базу (види й розмір місцевих податків) переміщується на регіональний і місцевий рівні. Проблема поліпшення фінансового становища на регіональному та місцевому рівнях потребує як створення ефективної податкової політики, зокрема місцевих податків і зборів, так і вирішення проблеми фінансового вирівнювання соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних утворень. У цьому контексті подальший розвиток промисловості регіонів значною мірою пов'язаний із впровадженням дієвої грошово-кредитної політики, формуванням ефективно банківської системи та відповідних механізмів їх реалізації.

Вирішення проблем підвищення активності та дієвості структурних зрушень у регіональних господарських системах, зокрема в їх промислових комплексах, з урахуванням впливу фінансово-кредитних важелів на розвиток регіонів потребує здійснення таких заходів:

- формування на принципово нових засадах ефективної й збалансованої державної регіональної та промислової політики на базі визначення загальної ідеології узгодження державних і регіональних інтересів;
- удосконалення структурної перебудови господарських комплексів регіонів з обґрунтуванням виважених пріоритетів структурних змін в основних сферах діяльності;
- реформування економіки регіонів щодо подолання збитковості значної кількості підприємств, посилення її інноваційного характеру;
- раціоналізації територіальної структури регіональних господарських систем та їх просторової організації, пом'якшення й усунення регіональної диференціації та дезінтеграції;

- здійснення позитивних зрушень у фінансовому забезпеченні розвитку економіки регіонів за допомогою змін у практичних і стратегічних напрямках економічної політики;
 - удосконалення податкової політики та податкових важелів з метою прискорення економічних реформ і забезпечення регулюючого впливу податків на розвиток регіонів;
 - формування ефективної кредитної політики, збільшення джерел і обсягів кредитів за видами для забезпечення реалізації пріоритетного розвитку конкретних галузей і підприємств;
 - активізації інвестиційно-інноваційної діяльності, здійснення довгострокового кредитування інвестиційних проектів на технічне переоснащення, реконструкцію, упровадження високих технологій підприємств;
 - розширення впровадження пільгового кредитування інноваційних і експортно-орієнтованих проектів, які передбачені державними програмами пріоритетного розвитку;
 - розвитку міжрегіональних і внутрішньорегіональних економічних зв'язків, розширення транспортної мережі, оптимізації просторових пропорцій економічного розвитку;
 - створення відповідного правового поля ринкових реформ, законодавчої бази з питань регіональної, промислової, фінансової політики для забезпечення ефективного розвитку регіональних господарських систем та їх промислових комплексів.
1. Данилишин Б. М. Просторова організація продуктивних сил України: мезо- та мікрорегіональний рівень / Б. М. Данилишин, Л. Г. Чернюк, М. І. Фашевський. – Вінниця : Крига-Вена, 2007. – 572 с.
 2. Стратегічні пріоритети та сучасні завдання розвитку реального сектору економіки України. – Черкаси : Брама-Україна, 2007. – 544 с.

УДК 631.1,027

ББК 65.26

Свиноус І.В.

ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ РОЗДРІБНИХ ПРОДОВОЛЬЧИХ РИНКІВ В УМОВАХ РИНКОВИХ ВІДНОСИН

Національний університет
біоресурсів і природокористування України,
Міністерство освіти і науки України,
03041, м. Київ,
вул. Героїв Оборони, 15,
тел.: 0445278242,
факс: 442577155,
e-mail: www.nubip.edu.ua,
rektorat@nauu.kiev.ua

Анотація. Розглядаються основні проблеми функціонування роздрібних продовольчих ринків як одного з каналів реалізації сільськогосподарської продукції особистими селянськими господарствами.

Ключові слова: роздрібні продовольчі ринки, сільськогосподарська продукція, ринковий збір.

Annotation. The main problems of retail food markets, as one of the channels of agricultural products personal farms.

Key words: retail food markets, agricultural products, the market fee.

Вступ. Характерною рисою функціонування економіки України на сучасному етапі є здійснення істотних трансформаційних процесів, які не завершені до цього часу. Перехідний період супроводжується різкими негативними наслідками, що спричинили зниження рівня життя населення.

З'явилося багато типових процесів деформації в розвитку торгівлі, серед яких слід виділити зниження рівня забезпеченості населення мережею роздрібних торговельних підприємств, погіршення її технічного й технологічного рівнів, зростання роздрібних цін на товари та послуги. Це призвело до розширення неальтернативної, відносно культури обслуговування й технології торгівлі, роздрібною мережі. За таких умов почали активно розвиватися торгові ринки, які стали серйозним конкурентом роздрібній торговельній мережі й витісняють її з товарного обігу. Це, насамперед, пов'язано із соціальною значущістю цих підприємств торгівлі, яка виявляється в наданні додаткових робочих місць за умов зростаючого безробіття, а також реалізації товарів за більш низькими цінами стосовно цін на товари роздрібних торговельних підприємств в умовах інфляції та зниження реальних доходів населення.

Як свідчать дані Державного комітету статистики України, питома вага реалізації продукції рослинництва реформованими сільськогосподарськими підприємствами коливається в межах 7,9–28,1%, тваринництва – 7,3–23,9%. Так, у 2008 році обсяги реалізації через систему роздрібних продовольчих ринків знизилися в порівнянні з 1995 роком по зернових і зернобобових культурах на 22,2%, картоплі вдвічі, овочах – більше як у 4 рази, по худобі та птиці – майже в 5 разів, молоку та молокопродуктах – у 21 раз. Проте реалізація яєць реформованими сільськогосподарськими підприємствами збільшилася за звітний період порівняно з 1995 роком майже на 50%. Агроформування реалізують в основному за іншими каналами реалізації, під якими розуміють торгово-посередницькі структури, і переробним підприємствам.

Аналогічна картина складається й при реалізації на роздрібних продовольчих ринках вирощеної сільськогосподарської продукції особистими селянськими господарствами (ОСГ). Так, у 2008 році ОСГ через вищеназаний канал реалізували лише 39% вирощеної картоплі, плодів та ягід – 43%, худоби й птиці (у живій вазі) – 16,5%, молока та молокопродуктів – 12,11%. Проте овочі та яйця реалізують особисті господарства селян переважно через систему роздрібних продовольчих ринків, їх питома вага становить відповідно 66,1% і 65%. Спостерігається подальше зниження обсягів реалізації через систему роздрібних продовольчих ринків плодів та ягід, худоби й птиці (у живій вазі), молока та молокопродуктів, які виробляються в господарствах населення.

Постановка завдання. Деякі теоретичні та практичні аспекти функціонування торгових ринків висвітлено в наукових працях вітчизняних економістів: І.О.Бланка, Р.С.Кругія, Д.З.Коряковського, М.Д.Виноградського, О.В.Березіна, Т.П.Мартиняка, Н.Л.Золотової.

Мета статті – проаналізувати сучасний стан функціонування роздрібних продовольчих ринків і запропонувати шляхи вдосконалення їх діяльності.

Результати. Динаміка збільшення кількості ринків у регіонах України ілюструє тенденцію до поширення їх у промислово розвинених регіонах з найбільшою густотою населення (у Дніпропетровській – 195 осіб, Донецькій – 256, Одеській – 159, Харківській – 126, Києві – 95 осіб).

При торгівлі продукцією на оптових і роздрібних продовольчих ринках продавці повинні дотримуватися вимог законодавства, Ветеринарно-санітарних правил для ринків, а також чинних правил користування засобами вимірювальної техніки у сфері торгівлі, громадського харчування та надання послуг, правил протипожежної безпеки, безпеки руху.

Правилами торгівлі на ринках чітко визначено перелік обов'язків адміністрації ринку. Це, зокрема, справляння ринкового збору, забезпечення продавців торговельними місцями за профілем торгівлі, спеціальним одягом, засобами вимірювальної техніки, торговельним інвентарем; забезпечення зберігання харчової продукції на складах і в холодильниках; надання в користування лабораторіям ветеринарно-санітарної експертизи необхідних приміщень; недопущення продажу товарів, які заборонено реалізовувати на ринках, тощо. Установлено перелік послуг, які надаються продавцям за окрему плату, і порядок надання торговельних місць на тривалий термін.

Проте жоден нормативний документ не регламентує норми та правила торгівлі живими сільськогосподарськими тваринами. За даними органів статистики, в Україні функціонує 20 обласних і 398 районних дрібнооптових ринків живої худоби. У правилах торгівлі на ринках зазначено, що для здійснення торгівлі на змішаному ринку повинна бути виділена окрема секція. Крім того, Ветеринарно-санітарні правила для ринків регламентують лише площу, яка необхідна для утримання 1 голови птиці чи сільськогосподарської худоби, яка запропонована для продажу.

Вважаємо, що для торгівлі живою сільськогосподарською худобою та птицею повинні бути розроблені окремі правила, у яких зазначені розміри ринку з торгівлі живою худобою в цілому та його складових, наявність контролюючих органів, система документування процесу торгівлі і т. п.

М'ясопродукти, які були отримані від забою сільськогосподарських тварин в необладнаних місцях, з точки зору санітарних норм і правил є вже джерелом небезпеки для споживача. Починаючи з 2010 року забій сільськогосподарських тварин на основі розпорядження Державного комітету ветеринарної медицини повинен здійснюватися на спеціально обладнаній і сертифікованій бойні. Ми вважаємо що в ідеалі воно має так і бути. Але до моменту впровадження норм вищеназваного законодавчого акта в нашій державі не було створено мережу забійних пунктів. При цьому необхідно відзначити, що в деяких регіонах нашої країни (Волочиський район Хмельницької області) успішно функціонує ланцюг: приватний товаровиробник – забійний пункт – роздрібний продовольчий ринок. Це є кроком уперед до цивілізованого суспільства, оскільки забій здійснюється відповідно до ветеринарно-санітарних норм щодо забою тварини, транспортування до забійного пункту здійснюється за бажанням власника тварини спеціально обладнаним автомобілем забійного пункту. Мораторій на впровадження в дію норм вищеназваного законодавчого акта на наступні 5 років дає час на створення цивілізованих умов для забою та реалізації м'ясопродуктів через систему роздрібних продовольчих ринків.

Введення мораторію на продаж молока та молокопродуктів на роздрібних продовольчих ринках є вимогою продовольчої безпеки країни. Особисті селянські господарства нині є основними товаровиробниками молока, і реалізували її через систему роздрібних продовольчих ринків у 2008 році 12,7%. Крім того, необхідно відзначити, що вся без винятку молокопродукція, яка призначена до реалізації через систему продовольчих ринків, без попереднього лабораторного дослідження до продажу не допускається та й необхідно мати ветеринарний паспорт на корову з відмітками про здійснені щеплення й з результатами лабораторних досліджень на лейкоз та інші захворювання. У разі не введення мораторію на введення в дію положень Закону України "Про якість та безпеку харчових продуктів" набрала б обертів стихійна торгівля з непередбачуваними наслідками для здоров'я громадян – потенційних споживачів молокопродуктів. Більшість сільських жителів лишилися б без єдиного каналу надходження грошових коштів до сімейного бюджету. Україна стала б повністю залежна від імпорту молока та молокопродуктів.

Ми вважаємо, що мораторій на заборону продажу молока та молокопродуктів тривалістю 5 років у перспективі дасть можливість вижити селянам в умовах економічної кризи та безробіття на селі. Це, по-перше. По-друге, частково задовольнити потребу в молоці та молокопродуктах населення вітчизняним молоком.

Але головна проблема – сплата ринкового збору. Нині розміри ставок ринкового збору визначаються двома чинними нормативними актами, а саме: Декретом Кабінету Міністрів України від 20.05.93 № 56-93 “Про місцеві податки і збори” та Указом Президента України від 28.06.99 № 761/99 “Про впорядкування механізму сплати ринкового збору”, причому ці документи встановлюють різні бази оподаткування вказаним збором при однаковому об’єкті оподаткування.

Відповідно до статті 1 Закону України “Про систему оподаткування” від 25.06.91 № 1251-ХІІ (у редакції Закону України від 18.02.97 № 77/97-ВР, із змінами та доповненнями) ставки, механізм справляння податків і зборів (обов’язкових платежів), а також пільги щодо оподаткування не можуть встановлюватися або змінюватися іншими законами України, крім законів про оподаткування.

Законом України від 18.11.92 № 2796-ХІІ “Про тимчасове делегування Кабінету Міністрів України повноважень видавати декрети в сфері законодавчого регулювання” Верховна Рада України надала Кабінету Міністрів України повноваження видавати декрети, зокрема, у сфері законодавчого регулювання з питань оподаткування.

Отже, Декрет Кабінету Міністрів України від 20.05.93 № 56-93 “Про місцеві податки і збори” діє на правах Закону України про оподаткування й Указ Президента України від 28.06.99 № 761/99 “Про впорядкування механізму сплати ринкового збору” не відміняє його положень про встановлення граничних розмірів ставок ринкового збору.

Таким чином, Декрет надає право органам місцевого самоврядування встановлювати розміри ринкового збору в межах, що не перевищують 20 відсотків мінімальної заробітної плати для громадян і трьох мінімальних заробітних плат для юридичних осіб, як передбачено частиною 2 статті 4.

Відповідно до Указу Президента України “Про впорядкування механізму сплати ринкового збору” від 28.06.1999 року № 761/99 визначено такі ставки ринкового збору для фізичних осіб – власників особистих селянських господарств – від 0,85 до 2,55 грн за кожний день торгівлі. Проте найближчим часом усе може кардинально змінитися в разі прийняття в кінцевому варіанті Закону України “Про місцеві збори та податки”, відповідно до якого ринковий збір справляється не за торгове місце, а за загальну площу продовольчого ринку. Платником податку виступає ринок як суб’єкт оподаткування даним збором. Це нововведення автоматично призведе до зростання плати за право реалізувати свою продукцію на роздрібному продовольчому ринку, що спричинить підвищення реалізаційних витрат, і автоматично – до росту цін. Проте це буде сигналом до зростання кількості стихійних ринків, що, урешті-решт, ставить під загрозу здоров’я кінцевого споживача. Досить незрозумілим для селянина є сплата ярмаркового збору, який також планується ввести відповідно до вищезазначеного законодавчого акта. Так, на основі ст. 12.1 проекту Закону України “Про місцеві збори та податки” “ярмарковий збір – це плата за послугу надання юридичним і фізичним особам (резидентам і нерезидентам) торгового місця на земельних ділянках комунальної власності, що не передані у власність або користування суб’єктам господарювання, а також у будівлях, спорудах (їх частинах), що належать до комунальної власності”. При тлумаченні нового виду місцевого збору більше питань ніж відповідей. Але ми припускаємо, що під дію цього збору попадають і міські стихійні ринки та невеличкі базарчики в сільській місцевості.

Висновки. Ураховуючи сучасні реалії економічних процесів, більшість нормативних актів, що регулюють процес торгівлі сільськогосподарською продукцією на оптових і роздрібних продовольчих ринках, не відповідають вимогам часу.

Крім того, необхідно переглянути низку законодавчих актів, які регламентують діяльність суб'єктів підприємницької діяльності, що здійснюють торгово-посередницьку діяльність на оптових і роздрібних продовольчих ринках щодо їх оподаткування та регламентування їх діяльності.

З метою цивілізованої легалізації їхньої діяльності необхідно розробити систему законодавчих актів, зокрема Закон України "Про торгово-посередницьку діяльність", який би регламентував цю діяльність. Нині при реалізації продукції, особливо тваринницької, через систему торгово-посередницьких структур є можливість проведення сумнівних фінансових операцій.

Нових підходів до організації оптової та роздрібною торгівлі й руху продовольчих товарів і сільськогосподарської сировини вимагає проблема продовольчого забезпечення країни. Як свідчить досвід країн з ринковою економікою, оптимальною формою такої організації є оптові продовольчі ринки й ефективно функціонуюча роздрібна торговельна мережа.

1. Андросова Т. В. Торговля в ринковій економіці : навчальний посібник / Т. В. Андросова. – Харків : ХДАТОХ, 2001. – 120 с.
2. Свиноус І. В. Розвиток оптових і роздрібних ринків сільськогосподарської продукції в Україні / І. В. Свиноус // Вісник Технологічного університету Поділля. – 2003 р. – № 3. – С. 34–37.
3. Шпичак О. М. Реалізація продукції особистими селянськими господарствами : витрати, ціни, ефективність / О. М. Шпичак, І. В. Свиноус. – К. : ННЦ "ІАЕ". – 320 с.
4. Правила торгівлі на ринках, затверджені наказом Міністерства зовнішньоекономічних зв'язків і торгівлі України // www.rada.gov.ua.
5. Сукачова С. М. Причини виникнення і розвитку ринків як підприємств торгівлі в Україні та вплив законодавчих актів на їх розвиток в сучасних умовах / С. М. Сукачова // Вісник Технологічного університету Поділля. – 2001. – № 1. – Ч. 2 (29). – С. 168–172.

Рецензенти:

Баланюк І.Ф. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету ім. В.Стефаника;

Левандівський О.Т. – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Прикарпатського національного університету ім. В.Стефаника.

УДК 330.341.1:346

ББК 65.9

Федулова Л.І.

**ВПЛИВ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЇ БАЗИ НА НАУКОВО-ТЕХНОЛОГІЧНИЙ
ТА ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

Державна установа "Інститут економіки та прогнозування" НАН України,
01011, м. Київ,
вул. Панаса Мирного, 26,
тел.: 0442808272,
факс: 0442808869,
e-mail: l.fedulova@ief.org.ua

Анотація. Проаналізовано стан формування нормативно-законодавчої бази у сфері інноваційно-технологічного розвитку економіки та здійснено оцінку її впливу на

інноваційну активність господарюючих суб'єктів. Розроблено й обґрунтовано конкретні пропозиції щодо поліпшення ситуації в цій сфері.

Ключові слова: нормативно-законодавча база, інноваційно-технологічний розвиток, інноваційна активність, результативна система управління.

Annotation. Declare formed of normatively-legislative foundation it is analyzed in the field of innovative-technological development of economy and estimation of his influencing is carried out on innovative activity of ménages by themes. Concrete suggestions develop and founded in relation to the improvement of situation in this sphere.

Key words: normatively-legislative foundation, innovative-technological development, innovative activity, effective checking system.

Вступ. За останнє десятиліття в Україні було розроблено низку стратегічних документів державного рівня, серед яких, насамперед, Стратегічна програма “Україна-2010” (1999 р.), Стратегія економічного і соціального розвитку на 2000–2004 рр. “Україна: поступ у XXI століття” (2000 р.), Стратегія подолання бідності (2001 р.), Державна програма розвитку промисловості на 2003–2011 рр. (2002 р.), регіональні стратегії розвитку тощо. Одним із найбільш науково обґрунтованих документів є Стратегія економічного та соціального розвитку України на 2004–2015 рр. “Шляхом європейської інтеграції” (2004 р.), якою було визначено основні стратегічні пріоритети, серед яких: створення передумов для набуття Україною членства в Європейському Союзі, забезпечення сталого економічного розвитку, утвердження інноваційної моделі розвитку, соціальна переорієнтація економічної політики. Згідно з Указом Президента України № 493/2004 від 28 квітня 2004 р., стратегія “Шляхом європейської інтеграції” мала бути врахована під час розроблення проектів державних, регіональних, галузевих, цільових програм економічного й соціального розвитку. Як зазначалося в Посланні Президента України до Верховної Ради України, “Європейський вибір”, реалізація завдань європейської інтеграції безпосередньо залежить від прогресу у сфері забезпечення сталого зростання та прискореного подолання на цій основі розриву в обсягах ВВП на душу населення між Україною та державами-членами ЄС”. Із цією метою як фундаментальне завдання Посланням було визначено реалізацію стратегії випереджаючого розвитку, яка б забезпечила щорічні темпи зростання ВВП у півтора-два рази вищі, ніж у країнах ЄС на тлі глибоких якісних перетворень, реалізації завдань сталого розвитку.

Проте здійснений нами системний аналіз виявлених тенденцій і чинників розвитку того періоду, що відповідає термінам реалізації більшості зазначених стратегічних документів, дозволив дійти висновку, що Україна нині не в змозі забезпечити випереджаючий розвиток технологій і високотехнологічних галузей, оскільки параметри її інноваційно-технологічного розвитку вже давно знаходяться за межами граничних інтервалів. На жаль, протягом усього періоду існування України як самостійної держави відбувалися нееквівалентний зовнішньоекономічний обмін, залежність від багатьох зовнішніх чинників, виконання функції постачальника природної сировини й робочої сили для ТНК і розвинутих країн, які концентрують глобальний інтелектуальний потенціал. Отже, затверджені на законодавчому рівні стратегічні пріоритети держави так і залишаються лише на папері.

Величезна кількість публікацій щодо інноваційної моделі розвитку економіки висвітлює проблеми аналізу нормативних документів у конкретних напрямках інноваційного процесу, розглядає формування нормативно-законодавчої бази як складову інституційного забезпечення економіки, а правові норми стимулювання фінансового забезпечення як ключові у процесі розбудови економіки знань [1–8]. Проте залишаються поза увагою науковців системні дослідження й оцінки стану нормативно-пра-

вової бази стимулювання науково-технологічної та інноваційної діяльності. Особливо актуальною постає ця проблема у зв'язку з неузгодженістю основних підходів до реалізації інноваційної політики різних державних інституцій верхніх щаблів влади й прагненням службовців постійно розробляти заходи, не дотримуючись принципу спадковості та нехтуючи необхідністю здійснювати постійний моніторинг реального поточного стану в конкретній сфері діяльності.

Постановка завдання: з позицій системного підходу здійснити оцінку нормативно-правової бази в контексті виявлення ступеня результативності її впливу на інноваційно-технологічний розвиток економіки України та розробити пропозиції щодо її вдосконалення.

Результати. Рада національної безпеки і оборони України періодично здійснює моніторинг та оцінку процесів розвитку науково-технологічної й інноваційної діяльності в Україні, у тому числі й у законодавчій сфері, за результатами яких, зокрема, було прийнято Указ Президента України “Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 3 липня 2001 року “Про невідкладні заходи щодо виводу з кризового стану науково-технологічної сфери України і створення реальних умов для переходу економіки на інноваційну модель розвитку” (2001 р.), у якому передбачалось: “3) у тримісячний строк: а) підготувати й внести на розгляд Верховної Ради України: пропозиції щодо впровадження механізму диференційованого пільгового оподаткування підприємств залежно від рівня їх інноваційної активності, стимулювання науково-дослідних і дослідно-конструкторських установ і організацій до введення в господарський обіг нематеріальних активів, утворення галузевих інноваційних фондів”. На жаль, ця норма не виконана. Інші документи – Указ Президента України “Про рішення Ради національної безпеки і оборони України” від 29 червня 2005 року “Про заходи щодо поліпшення інвестиційного клімату в Україні” та від 28 жовтня 2005 року “Про заходи щодо утвердження гарантій та підвищення ефективності захисту права власності в Україні”. Ці та інші пропозиції, що періодично приймаються протягом останніх років, знаходяться в стадії постійної розробки, однак мають формальний характер.

Викликає занепокоєння бажання урядових службовців, яке виникає періодично після чергової ротації кадрів, ініціювати розробку нормативно-правових документів (указів Президента, постанов, концепцій) щодо стимулювання інноваційної моделі розвитку економіки без попереднього моніторингу даного питання і, що найголовніше, їхнє небажання нести відповідальність за дотримання вже прийнятих регламентів.

Головна особливість системи стимулювання науково-технологічної та інноваційної діяльності в Україні полягає в її складності та динамічності, що вимагає втілення багаторівневої концепції формування. До суперечностей, що є системоутворюючими в частині економічного стимулювання становлення та розвитку інноваційної економіки, слід віднести неефективність механізмів державного регулювання, що втілюється у втраті монополії держави на окремі ланки функціонування системи економіки знань, зокрема освіту й науку, і, як наслідок, руйнування єдності процесу інноваційного розвитку, зниження наукоємності ВВП.

Проведений аналіз динаміки й структури науково-технічної активності в Україні дозволяє зробити висновок, що підприємства на сучасному етапі й у найближчому майбутньому не здатні розгорнути масову високопродуктивну науково-технічну, технологічну й інноваційну діяльність. Чинний механізм регулювання науково-технічної діяльності суб'єктів господарювання не лише не сприяє розширенню джерел фінансування інноваційного розвитку, але й протидіє залученню небюджетних коштів і виключає можливість формування спеціальних, у тому числі відомчих, фондів фінансування науково-технічних проектів. Пасивна позиція суб'єктів господарювання стосовно фінансування наукових досліджень і розробок та ставлення держави до неї є на

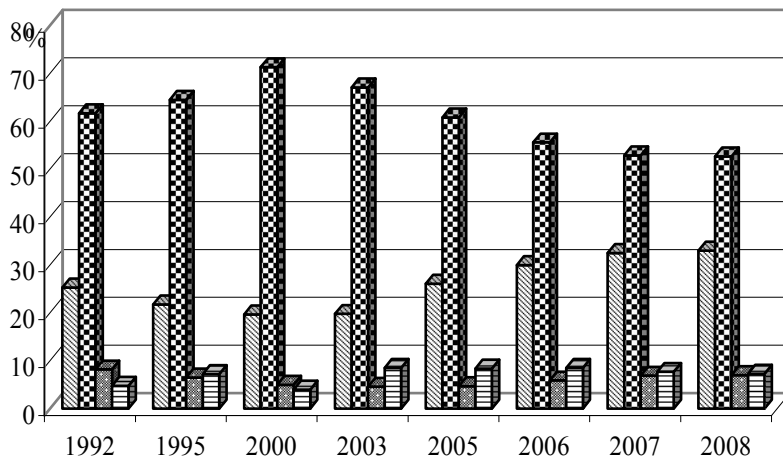
сьогодні головними причинами того, що витрати недержавного сектора на наукові дослідження продовжують скорочуватися.

Слід зазначити, що трансформаційні процеси в науково-технологічній сфері стали наслідком суттєвих змін у характері й обсягах її фінансування (табл. 1, рис. 1). Зокрема, обсяг фінансування наукових досліджень і розробок у 2006 році становив 5164,4 млн грн, або 0,96% ВВП (у 1990 році цей показник становив 3,04%). Протягом 1992–2008 рр. питома вага фінансування академічного сектора науки скорочувалася з 1995 р. по 2003 р. з 25,3 до 19,8% загального обсягу фінансування наукових досліджень і розробок, що негативно позначилося на результативності цього сектора науки в країні. Проте у 2006 році ця частка складала вже 30%, а у 2008 році – 33%, що вище від рівня 1992 року. Постійно скорочувалося фінансування вузівського сектора – з 8,2 до 4,7% у 2003 році, однак у 2005–2008 рр. відбулося поживлення цього процесу (у 2008 році ця частка складала вже 7%). Також спостерігалось постійне зменшення фінансування галузевого сектора науки з держбюджету за цей період з 33 до 16,2% при збільшенні питомої ваги в цілому по сектору з 61,7 до 67,1% завдяки фінансовій підтримці підприємств відповідних галузей. Однак у 2007–2008 роках цей показник збільшився – 21,6% та 25,6% відповідно. По заводському сектору науки рівень фінансування з держбюджету знизився з 30 до 5,2% у 2003 році, проте у 2006 році ця частка складала вже 16,%, а у 2008 р. – 27,4%.

У цілому ж зниження протягом 1992–2003 рр. реального обсягу фінансування наукових досліджень порівняно з 1991 роком в 1,8 раза, а порівняно з 1990 роком – у 2,2 раза та некеровані структурні інституційні зміни призвели до суттєвого погіршення результативності науково-технологічної сфери. Для покращення ситуації у сфері фінансування науки та наукових досліджень необхідне не лише збільшення фінансування за рахунок бюджету, а й застосування всього комплексу фінансових важелів державної підтримки (пільгові кредити, спільне фінансування конкретних програм, відновлення податкових пільг та ін.).

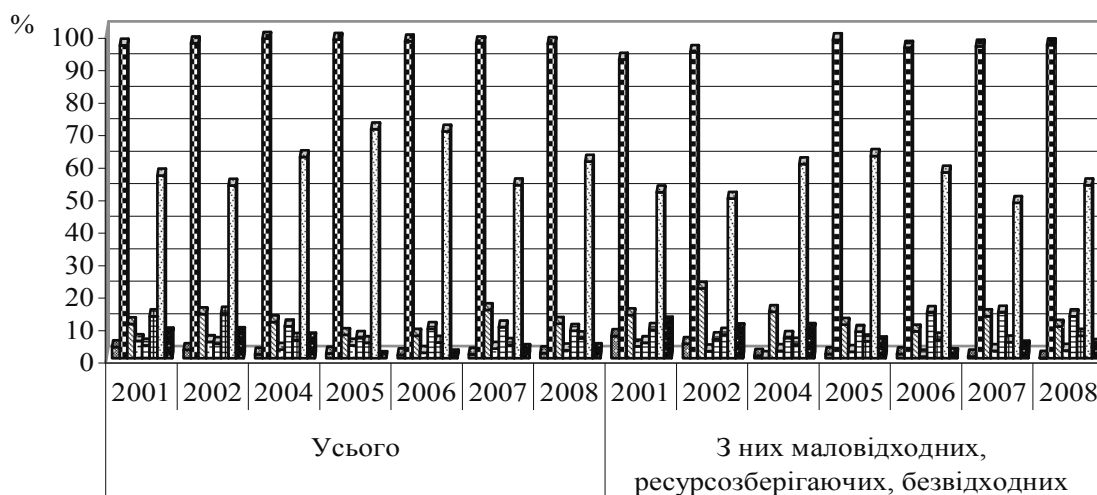
За даними статистичних спостережень, в останні роки сформувалася негативна тенденція до скорочення реальних обсягів фінансування науково-технологічної сфери, хоча номінально відбувається їх збільшення. Зокрема, у 2007–2008 рр. загальний обсяг фінансування наукових і науково-технічних робіт у діючих цінах у порівнянні з попередніми періодами зростав на 19% і 30%. Проте в реальному вимірі розглянута динаміка виявляється іншою, а саме: протягом чотирьох останніх років (2005–2008 рр.) замість зростання відбувається скорочення фінансування (наприклад, у 2007 р. 2,2% та 1,1% у 2008 р.).

Технологічний розвиток галузей промисловості характеризується, перш за все, упровадженням прогресивних технологічних процесів. Статистичні дані свідчать, що за цими показниками машинобудування випереджає інші галузі й становить у середньому більше 50%, хоч у цілому процес упровадження прогресивних технологій не відрізняється особливою стабільністю (табл. 2, рис. 2). Так, після зниження загальної кількості впроваджених технологічних процесів у промисловості у 2006 році протягом 2007–2008 рр. зазначений показник почав зростати. Проте в абсолютних цифрах це такі мізерні значення, що відкидають Україну в рейтингу за показником технологічної готовності до групи країн, які ніколи не мали власного системоутворюючого науково-технічного потенціалу. Така ж закономірність спостерігається й стосовно кількості маловідходних, ресурсозберігаючих, безвідходних технологій.



■ Обсяг фінансування академічного сектора ■ Обсяг фінансування галузевого сектора
 ■ Обсяг фінансування вузівського сектора ■ Обсяг фінансування заводського сектора

Рис. 1. Динаміка фінансового забезпечення інституційних трансформацій у науково-технологічній сфері (%)



■ Добувна промисловість ■ Переробна промисловість
 ■ Харчова промисловість і переробка с.-г. продукції ■ Легка промисловість
 ■ Хімічна та нафтохімічна промисловість ■ Металургія та обробка металу
 ■ Машинобудування ■ Інші галузі

Рис. 2. Питома вага впровадження прогресивних технологічних процесів на промислових підприємствах за видами економічної діяльності (%)

Джерело: розраховано за даними Держкомстату.

Таблиця 1

**Динаміка і структура фінансового забезпечення інституційних трансформацій
у науково-технологічній сфері (тис. грн / %)**

Сектори науки	1992*	1995	2000	2003	2005	2006	2007	2008
Обсяг фінансування наукових досліджень і розробок, усього	77312 100,0	651962 100,0	2046339 100,0	3597379 100,0	5160399,8 100,0	5164434,9 100,0	6149231,5 100,0	8024758,9 100,0
- у т. ч. з держбюджету	37193 48,1	244896 37,6	614514 30,0	1070715 29,8	1711174,5 33,2	2017405,2 39,7	2815425,2 45,8	3909777,6 48,7
Обсяг фінансування академічного сектора	19546 25,3	141822 21,8	403515 19,7	711138 19,8	1347538,0 26,1	1552127,0 30,0	1996991,6 32,5	2645067,4 33,0
- у т. ч. з держбюджету	15711 80,3	101152 71,3	253210 62,7	518476 72,9	1078314,2 80,0	1292321,0 83,3	1719053,2 86,1	2303516,9 87,1
Обсяг фінансування галузевого сектора	47749 61,7	420812 64,5	1459357 71,3	2415355 67,1	3136115,2 60,8	2869175,5 55,6	3251850,7 52,9	4231248,2 52,7
- у т. ч. з держбюджету	15790 33,0	108100 25,3	291107 19,9	439649 18,2	454195,0 14,5	465023,0 16,2	701259,2 21,6	1082313,0 25,6
Обсяг фінансування вузівського сектора	6324 8,2	42189 6,5	102836 5,0	166561 4,6	243747,9 4,7	304694,4 5,9	423785,9 6,9	561899,8 7,0
- у т. ч. з держбюджету	4548 71,9	26912 63,8	58002 56,4	96909 58,2	135592,6 55,6	188510,0 61,8	271679,7 64,1	363315,8 55,7
Обсяг фінансування заводського сектора	3693 4,8	47140 7,2	80631 4,0	304325 8,5	432998,7 8,4	438438,0 8,5	476603,3 7,7	586543,5 7,3
- у т. ч. з держбюджету	1144 30,9	8733 18,5	12195 15,1	15681 5,2	43072,7 9,9	71551,2 16,3	123433,1 25,9	160601,9 27,4

* у млн крб

Джерело: розраховано за даними Держкомстату.

Таблиця 2

Впровадження прогресивних технологічних процесів на промислових підприємствах за видами економічної діяльності

Вид економічної діяльності	Усього							З них маловідходних, ресурсозберігаючих, безвідходних						
	2001	2002	2004	2005	2006	2007	2008	2001	2002	2004	2005	2006	2007	2008
Промисловість України	1421	1142	1727	1808	1145	1419	1647	469	430	645	690	424	634	680
у % до підсумку	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Добувна промисловість	48	29	19	26	11	15	24	32	19	5	8	5	3	1
у % до підсумку	3,4	2,5	1,1	1,4	0,9	1,1	1,5	6,8	4,4	0,7	1,2	1,2	0,5	0,1
Переробна промисловість	1367	1107	1698	1772	1117	1375	1592	431	405	631	676	405	608	655
у % до підсумку	96,2	96,9	98,3	98,0	97,5	96,9	96,7	91,9	94,2	97,8	97,9	95,5	95,9	96,3
Харчова промисловість та переробка с.-г. продукції	149	154	192	129	79	210	174	62	92	92	71	35	82	66
у % до підсумку	10,5	13,5	11,1	7,1	6,9	14,8	10,6	13,2	21,4	14,2	10,3	8,2	12,9	9,7
Легка промисловість	76	57	45	72	19	42	40	17	9	14	13	2	14	16
у % до підсумку	5,3	5,0	2,6	3,9	1,6	2,9	2,4	3,6	2,1	2,2	1,9	0,5	2,2	2,3
Хімічна та нафтохімічна промисловість	56	50	170	112	104	135	139	22	25	40	56	59	89	88
у % до підсумку	3,9	4,4	9,8	6,2	9,0	9,5	8,4	4,7	5,8	6,2	8,1	13,9	14,0	12,9
Металургія та обробка металу	183	156	97	85	56	58	101	41	31	27	39	24	31	47
у % до підсумку	12,9	13,7	5,6	4,7	4,8	4,1	6,1	8,7	7,2	4,2	5,2	5,7	4,9	6,9
Машинобудування	799	606	1070	1273	798	755	996	239	211	385	429	242	303	362
у % до підсумку	56,2	53,1	61,9	70,4	69,7	53,2	60,52	51,0	49,1	59,7	62,2	57,1	47,8	53,2
інші галузі	104	84	99	44	6	32	41	50	37	56	32	4	21	26
у % до підсумку	7,3	7,4	5,7	2,4	0,52	2,2	2,5	10,7	8,6	8,7	4,6	0,9	3,3	3,8

Джерело: розраховано за даними Держкомстату.

Питома вага пріоритетних розробок в Україні в загальній їх кількості невпинно знижується. Що ж до окремих основних напрямів розвитку науки й технологій, то пріоритетні розробки як основа майбутнього технологічного оновлення виробництва є також недостатнім внеском у науково-технологічну діяльність у країні.

Однією з ключових проблем для економічного розвитку України залишається невизначеність щодо розробки й упровадження системи стимулювання високотехнологічного сектора промисловості. Перш за все вкрай актуальним є завдання визначення та виокремлення власне наукомісткого сектора української промисловості, для чого потрібні достовірні оцінки витрат на галузеві НДДКР і галузеві обсяги виробництва продукції відповідно до порогових значень критерію галузевої наукомісткості. Але нині існують труднощі щодо визначення цих показників, пов'язані з: 1) відсутністю інформації стосовно величини витрат на НДДКР за певний період і за діяльністю ОПК та інших галузей, що відносяться до наукомістких; 2) відсутність методики розрахунку величини витрат на НДДКР. Досвід становлення ринку наукомістких технологій в Україні відсутній через брак механізмів управління цим процесом, а світова практика свідчить, що ефективність і темпи зростання наукомісткої економіки визначаються не лише наявністю нових технологій, але й нових підходів до організації ринків праці.

В Україні сукупна питома вага видів діяльності, що належать до високотехнологічних і середньотехнологічних рівнів розвитку, менша за 13%. Перспективи розширення цих видів діяльності залежать від обсягів інвестування в їх розвиток, однак у них вкладається менше 5% від інвестиційних ресурсів економіки, що не відповідає не тільки їхній ролі в економіці, але й потребам простого відтворення виробничого потенціалу. Складаються умови, що ведуть до згортання цих видів діяльності.

Інноваційна активність галузей промисловості в розрізі технологічних укладів за останні шість років майже не змінилася: більш активні в інноваційній діяльності галузі сектора середніх технологій; зростає інноваційна активність металургії та обробки металу в секторі низьких технологій. Як незадовільну слід вважати тенденцію стабільної кількості підприємств машинобудування, що займаються інноваційною діяльністю, оскільки дана галузь є основою в секторі високих технологій і своїм постійним зростанням повинна забезпечувати інноваційний розвиток економіки країни.

Однією з головних причин зазначеного стану є невідповідність структури фінансування інвестиційної діяльності пріоритетам інноваційного розвитку економіки. У промисловості України більша частина інвестицій в основний капітал надійшла в галузі, які за класифікацією ОЕСР належать до середньонизькотехнологічних – виробництво харчових продуктів, металургійне виробництво, виробництво неметалевої мінеральної продукції. Натомість галузі, які забезпечують пропорційно більшу частку виробництва інноваційної продукції, залучили значно менші обсяги інвестицій.

Виникає необхідність уточнення пріоритетів з метою розвитку високоукладної економіки. Для цього **потрібний прийнятий на державному рівні налагоджений механізм проведення детальних прогнозно-аналітичних досліджень, які б дали можливість чітко й обґрунтовано визначати науково-технологічні та інноваційні пріоритети, що мали б реальний зиск для вітчизняної економіки.**

Слід зазначити, що в Україні у вересні 2007 року було прийнято “Концепцію державної програми прогнозування науково-технологічного розвитку на 2008–2012 роки”, згідно з якою планується проведення комплексного моніторингу науково-технологічної сфери й формування середньострокових прогнозів щодо її подальшого розвитку. Проте вже попередні результати дій у цьому напрямі свідчать про відсутність механізмів реалізації головного її завдання – створення загальнодержавної системи технологічного прогнозування.

Отже, перед державою в особі її апарату (органів влади різних рівнів) у процесі формування й реалізації нею державної науково-технологічної політики постає завдання вироблення ефективно діючого механізму стимулювання науково-технічної активності суб'єктів господарювання. Ситуація загострюється тією обставиною, що навіть чинна нормативно-правова база не функціонує.

Відсутність сформованого системного підходу, науково обґрунтованих концептуальних засад, визначених структурованих цілей державної науково-технологічної та інноваційної політики не компенсується збільшенням кількості законодавчих і нормативно-правових актів, численними змінами та доповненнями до них. В інноваційній сфері, як і в інших сферах діяльності, набула поширення практика ігнорування законодавства або призупинення дії статей законів, які стосувалися фінансування науково-технічної та інноваційної діяльності. Це значною мірою нівелювало позитивний потенціал напрацьованої нормативної бази й не заохочує підприємницький сектор на здійснення науково-технічних та інноваційних проєктів.

Відсутність помітних результатів загальнодержавних програмних заходів, прийнятих за останні десять років, і їх законодавчого забезпечення щодо посилення інноваційної складової соціально-економічного розвитку України зумовлена насамперед декларативністю, неконкретністю цих програм, їх незабезпеченістю фінансовими та організаційними ресурсами і, головне, неготовністю органів державного управління на різних рівнях чітко сформулювати стратегію інноваційного розвитку, його цілі, завдання, засоби.

Цілком погоджуємося з думкою [9], що серйозною проблемою аналізованої ситуації є існування низки прогалин і колізій у правовому регулюванні інноваційної сфери, що часто призводить до унеможливлення ефективного застосування механізму реалізації права як на стадії формування інноваційного проєкту, так і на стадії його виконання.

Напрацьована практика щодо впровадження нормативно-правових актів, які визначають правила відбору на конкурсних засадах державних наукових і науково-технічних програм з пріоритетних напрямів розвитку науки й техніки, окреслюють функції державного замовника (зазвичай Міністерство освіти і науки України або інший уповноважений галузевий орган держави), визначають засади програмно-цільового фінансування тощо. Процедура їх застосування свідчить, що механізм відбору й експертизи з метою визначення форм і напрямів використання продукції, створеної в результаті виконання програм, недосконалий. Відсутня й широка практика передачі науково-технічної продукції користувачам з метою її практичного використання, а також укладання відповідних договорів щодо передачі науково-технічної продукції між замовником, виконавцем і користувачем такої продукції. Постановою КМУ від 14 березня 2007 р. № 445 було розроблено Порядок використання у 2007 р. коштів, передбачених у державному бюджеті для надання кредитів на реалізацію інноваційних та інвестиційних проєктів у галузях економіки. На виконання цієї постанови був затверджений Порядок конкурсного відбору інноваційних та інвестиційних проєктів для надання кредитів на їх реалізацію за рахунок коштів, передбачених у держбюджеті на 2007 р.

Водночас аналіз положень зазначених документів свідчить про надзвичайно ускладнену процедуру конкурсного відбору. Ускладнення процедур конкурсного відбору призводить фактично до того, що немає реальних можливостей опрацювати ті фінансові ресурси, які передбачаються в поточному фінансовому році з бюджету. Відповідно втрачається економічна вигода такої пільгової підтримки інноваційних проєктів державою.

Ще одним із ключових напрямів є формування інфраструктури регіонального ринку інновацій із забезпеченням преференцій у межах компетенції місцевої влади,

державних замовлень на виконання інноваційних проектів і програм на конкурентних засадах. У цьому контексті позитивним є утворення регіональних центрів інноваційного розвитку, що віднесені згідно з розпорядженням Кабінету Міністрів України від 3 травня 2007 р. № 255 до сфери управління Державного агентства з інвестицій та інновацій. Утворення таких центрів насамперед у регіонах, які мають найпотужніший інноваційний потенціал, забезпечить інформаційно-аналітичну, методичну, організаційну підтримку інноваційному розвитку провідних галузей економіки.

Однак створені регіональні центри інноваційного розвитку поки суттєво не сприяють поліпшенню інноваційної інфраструктури в регіонах та формуванню сприятливих умов для збереження, розвитку й використання вітчизняного науково-технічного та інноваційного потенціалу. Про це свідчать дані щодо ранжування регіонів за інтегрованим показником інноваційної активності. Найвищі рейтинги (місця) за інтегральним показником інноваційної діяльності (розраховувався за такими показниками: кількість інноваційно активних підприємств, одиниць; обсяг витрат на інноваційну діяльність, млн грн; частка інноваційно активних підприємств у загальній кількості промислових підприємств, %; обсяг реалізованої інноваційної продукції, млн грн; частка реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі промислової продукції, %) має м. Київ, Луганська, Донецька, Івано-Франківська та Волинська області, найнижчі – м. Севастополь, Хмельницька, Київська, Житомирська, Херсонська області.

Із зазначеною тенденцією тісно корелює інша – зниження чисельності винахідників, авторів промислових зразків і раціоналізаторських пропозицій (рис. 3): по Дніпропетровській області – у 2008 році порівняно з 1995 роком – майже в три рази; по Донецькій області за цей самий період – більше ніж у два рази; по Запорізькій області – у 2,5 рази. Слід зазначити, що ці регіони традиційно вважаються промисловими, отже відмічена тенденція – реальна втрата інноваційно-технологічного потенціалу для країни.

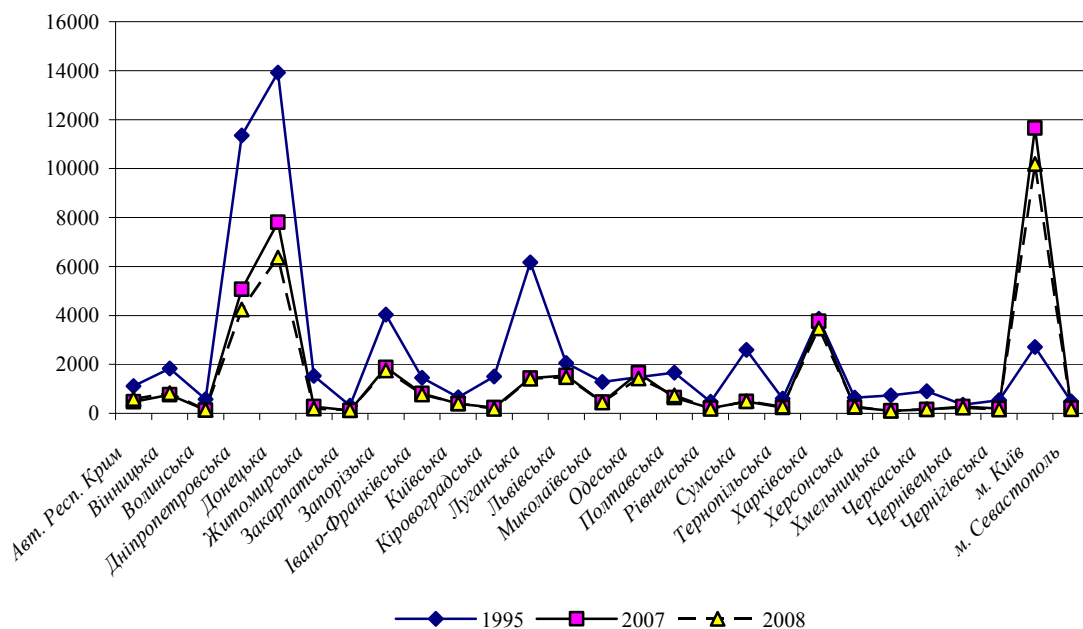


Рис. 3. Ранжування регіонів за чисельністю винахідників, авторів промислових зразків та раціоналізаторських пропозицій за регіонами в 1995 та 2008 рр. (осіб)

Джерело: складено за даними Держкомстату.

Трансформаційні процеси в регіонах, формування адекватного інноваційного середовища повинні базуватися на інноваційній стратегії розвитку, що враховує специфіку кожного регіону з позицій його конкурентних переваг, пріоритетних напрямів,

найбільш перспективних галузей, здатних забезпечити економічне зростання власне регіонам, механізмів реалізації й очікуваних результатів, з науково обґрунтованою системою стратегічного й оперативного управління реалізацією запланованих заходів.

Україн важливе значення для розвитку науково-технічної та інноваційної діяльності на регіональному рівні має формування сучасної інноваційної й технологічної структури. У цьому напрямі затверджені:

- Державна цільова економічна програма “Створення в Україні інноваційної інфраструктури” на 2009–2013 роки [10], де передбачено:

- створення 10 регіональних контактних пунктів для співпраці з країнами-членами ЄС та іншими країнами у сфері науки й технологій;
- утворення за участю регіональних центрів інноваційного розвитку в установах, які проводять дослідження, спеціальних структурних підрозділів, призначених для проведення моніторингу результатів наукових досліджень, упровадження їх на ринок інтелектуальної власності, сприяння пошуку інвесторів або організації малих інноваційних підприємств та утримання цих підрозділів;
- створення інфраструктури фінансового забезпечення інноваційної діяльності – організація в регіонах комунальних спеціалізованих небанківських інноваційних фінансово-кредитних установ.

- Державна цільова програма розвитку системи інформаційно-аналітичного забезпечення реалізації державної інноваційної політики та моніторингу стану інноваційного розвитку економіки [12] передбачає на базі Українського інституту науково-технічної та економічної інформації МОН і регіональних центрів науково-технічної інформації забезпечити інформаційно-аналітичну, методичну, організаційну підтримку розвитку інноваційної діяльності та реалізації державної інноваційної політики.

- Державна цільова науково-технічна та соціальна програма “Наука в університетах” на 2008–2012 роки [13] передбачає утворення науково-навчальних центрів за участю університетів і наукових установ Національної та галузевих академій у регіонах з високим науковим потенціалом.

Як позитивне слід зазначити, що прийняття протягом 2006–2008 рр. на загальнодержавному рівні зазначених програмних документів значно вплинуло на нормотворчу діяльність місцевих органів виконавчої влади та місцевого самоврядування в частині їх серйозного ставлення до розробки регіональних стратегій соціально-економічного розвитку з урахуванням інноваційних чинників економічного зростання. Так, Програми науково-технічного розвитку на період до 2020 року затверджено в Донецькій, Дніпропетровській і Житомирській областях, Києві та інших регіонах.

Проте чинним законодавством і до цього часу чітко не визначено засад розвитку регіональної інноваційної системи (РІС), не конкретизовано її структуру. Окремі сегменти цієї системи, такі як: інституційний устрій інноваційної економіки, пріоритети науково-технологічного й інноваційного розвитку економіки, програмно-цільове фінансування науково-технологічної та інноваційної діяльності, підтримка підприємництва у сфері інноваційної діяльності й трансферу технологій, і до цього часу безсистемні й неузгоджені.

Такий стан розробки проблемного питання впливає на організаційно-економічний устрій на регіональному рівні особливо в частині ефективного використання інноваційного потенціалу великих корпоративних структур та інтелектуальної активності місцевих громад.

Необхідно на державному рівні забезпечити всебічну підтримку ініціатив органів місцевого самоврядування щодо розробки інноваційних програм і проектів у межах регіональних стратегій інноваційного розвитку, у тому числі шляхом підтримки ініціатив стосовно розробки й затвердження нормативно-правової бази для стимулювання інно-

ваційної діяльності економічних агентів, науковців та інноваторів, елементів інфраструктури регіонального ринку інновацій.

На жаль, в українському політикумі й виконавчій владі вкрай повільно проходить усвідомлення положення, що без розв'язання основних проблем регулювання прав промислової власності та їх захисту в умовах ринкового господарювання неможливі не лише запуск економічного механізму розповсюдження нововведень, але й економічне зростання інноваційного типу, інтеграція наукомісткого, високотехнологічного сектора української економіки у світову господарську систему. Зазначене підтверджується даними дослідження реального стану використання об'єктів промислової власності в промисловості України: перші позиції займають підприємства машинобудування та харчової промисловості, тобто ті, що є найбільш інноваційно активними та пов'язані з експортом продукції. Особливо загрозливою для інтеграційних процесів є негативна тенденція низької загальноекономічної діяльності у сфері отримання охоронних документів, що пояснюється низькою організаційною активністю ринку промислової власності в цілому та низьким технологічним рівнем більшості продукції, а також низькою причиною, у тому числі: нестабільністю економічної ситуації й різким спадом виробництва в 90-ті роки; високими вимогами до відбору винаходів; зростанням вартості оплати всіх операцій, пов'язаних з реєстрацією об'єктів інтелектуальної власності й підтримкою статусу патенту та інше. У зв'язку із цим нагальною постає проблема регулювання ринку промислової власності, яка полягає в розробленні й реалізації такого нормативно-правового механізму, який би враховував особливості правовідносин національного, міждержавного й міжнародного характеру стосовно окремих видів промислової власності (патентів на винаходи, промислових зразків, корисних моделей тощо, свідоцтв про реєстрацію торгових марок, географічних позначень та ін.). При цьому слід відзначити, що, незважаючи на відмінності в рівнях розвитку окремих країн, переважна більшість проблем розвитку національних ринків промислової власності пов'язана з необхідністю врегулювання прав на об'єкти промислової власності, які створені з державних джерел фінансування, а також стимулюванням їх упровадження з метою активізації інноваційних процесів.

Висновки. Проголошений курс керівництва країни на інноваційний розвиток економіки вимагає фахівців-професіоналів для його реалізації у сфері управління інноваційним процесом на всіх рівнях господарюючої системи. Досвід сьогодення показує, що стримує розвиток наміченого курсу відсутність інноваційного мислення та інноваційної культури в суспільстві, а також брак сучасних креативних знань. Особливе занепокоєння викликає неадекватність наявних знань керівників різних рівнів викликам глобальної економіки. Із цих позицій перед вищою освітою постає більш актуальне завдання: навчити мислити й діяти категоріями інноватики, застосовуючи принципи академічності та методичної практичності, які можна реалізувати через кооперацію вчених й освітян, спроможних сформулювати сучасні знання та навички. Досягти цього можливо на основі застосування новітньої освітньої технології – інтеграції потенціалу академічної науки й вищої школи.

Необхідно: 1. Розробити дієву систему й механізми стимулювання інноваційної діяльності та змінити позиції нігілізму міністерств, КМ України, Верховної Ради України щодо дотримання законодавчих актів у цій сфері, ключові норми яких щорічно призупиняються Законами України "Про держбюджет". Забезпечити неухильне виконання законодавчих норм стосовно фінансування й стимулювання науково-освітянської та інноваційної діяльності, що передбачені Законами України "Про наукову та науково-технічну діяльність", "Про освіту", "Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки", "Про інноваційну діяльність".

2. В основу державної політики в галузі науки й технологій має бути покладена переорієнтація діючих цільових програм наукових досліджень та експертних розробок

на забезпечення пріоритетних напрямів розвитку науки, технологій з урахуванням номенклатури першочергових важливих основних проектів державного значення.

У сучасних умовах інноваційний шлях розвитку має розглядатися як ефективний засіб подолання сировинного характеру економіки України, реструктуризації виробництва, пріоритетної підтримки конкурентоспроможності технологій та як стратегічний вектор економічного розвитку на майбутнє: криза повторюється, проте її наслідки бувають різними, але щоб вони були м'якими й локальними, а не системно руйнівними, необхідно прискорити процес створення економіки підприємницького типу, якій властива орієнтація на нововведення, що дозволяє досягнути ефективної комерціалізації високотехнологічної продукції. Необхідною вбачається й концентрація державного регулювання інноваційної діяльності у формі результативного застосування організаційного ресурсу як сукупності принципів координації, методів впливу, форм участі органів галузевого й державного управління, а також побудованого на принципах індикативного планування управлінського циклу.

На макрорівні необхідно:

1. Завершити формування нормативно-законодавчої бази системи управління промислової власності, зокрема, усунути недоліки та здійснити низку заходів, які визначені в Постанові Верховної Ради України "Про Рекомендації парламентських слухань "Захист прав інтелектуальної власності в Україні: проблеми законодавчого забезпечення та правозастосування" № 1243-V від 27 червня 2007 р.

2. Вжити заходів щодо запровадження ряду важливих (для науково обґрунтованого управління) статистичних показників, складених за міжнародною методологією, передусім щодо оцінки обсягу використання інтелектуальних здобутків у виробництві, рівня надходжень і виплат "роялті" та інших ліцензійних платежів, частки вітчизняного високотехнологічного експорту.

3. Прискорити заходи з організації управління та розвитку інфраструктури у сфері правової охорони й захисту прав інтелектуальної власності (на виконання зазначеної Постанови Верховної Ради), зокрема: прискорити утворення підрозділів з питань трансферу технологій, інноваційної діяльності й охорони інтелектуальної власності в установах науки, освіти й охорони здоров'я; удосконалити діяльність регіональних центрів науково-технічної та економічної інформації щодо надання інформаційних і консультаційних послуг з питань інтелектуальної власності відповідно до досвіду розвинених країн.

Для забезпечення ефективності інноваційного розвитку економіки надалі необхідно впорядкувати наявну систему законодавства й доповнити її низкою необхідних документів, які б регламентували та забезпечували всі складові інноваційної політики держави (створення інноваційної інфраструктури, розвиток трансферу технологій, венчурні фінансування, формування національної інноваційної системи, розвиток високотехнологічного виробництва, інтеграцію науки, освіти та виробництва, регіональний інноваційний розвиток; формування інноваційних (технологічних) кластерів та інше) і дозволили виробити *системний Кодекс законів в інноваційній сфері*.

Аналіз останніх тенденцій в економічній глобалізації і її наслідків для країн, які розвиваються, дозволяє зробити висновок про необхідність посилення ролі держави у створенні умов для підвищення конкурентоспроможності її економіки й, у першу чергу, не просто з урахуванням інноваційних чинників, а з урахуванням фактора технологічного розвитку.

Сьогодні в Україні створені й працюють лише окремі елементи національної інноваційної системи (НІС), цикли інноваційного процесу слабо пов'язані один з одним і не стиковані, тому віддача від інноваційної діяльності залишається низькою. Одна з

причин такого стану – недосконале законодавство й нормативно-правова база щодо створення наукомістких технологій і фінансування процесів їхньої комерціалізації.

На наше переконання, спочатку повинна бути розроблена й затверджена Стратегія соціально-економічного розвитку країни на певний період із чітко встановленими пріоритетами. Якщо основними пріоритетами буде визнано **розвиток економіки на інноваційній основі**, відповідно розроблятимуться наукова, науково-технологічна, інноваційна й інноваційно-промислова політика, які регламентують і конкретизують курс держави в обраному напрямі (на жаль, у представленому на сайті Кабміну Проекті Стратегії зазначених пріоритетів ми не бачимо).

Згідно з обраним курсом реально, а не на папері створюється **національна інноваційна система** як сукупність різних інститутів, що у своїй взаємодії спроможні забезпечити розвиток і передачу технологій і створити рамкові умови для формування державної політики, що впливає на інноваційні процеси.

І лише в межах такої системи (НІС) можливо вибудувати результативну систему управління науково-технологічним та інноваційним процесом (саме процесом, спрямованим на отримання кінцевих результатів, а не діяльністю, яку віддзеркалює певний набір функцій).

Отже, ми поділяємо думку тих науковців і практиків, які вважають, що створення окремого органу державної виконавчої влади у сфері наукової та науково-технологічної діяльності сприятиме подальшому вдосконаленню механізму формування та реалізації державної інноваційної політики й забезпечить підвищення ефективності управління в цій сфері.

1. Інноваційна стратегія українських реформ / [Гальчинський А. С., Геєць В. М., Кінах А. К., Семиноженко В. П.]. – К. : Знання України, 2002. – 336 с.
2. Економічна оцінка державних пріоритетів технологічного розвитку / [за ред. Ю. М. Бажала]. – К. : Ін-т екон. прогнозування, 2002. – 320 с.
3. Соловьев В. П. Современные тенденции формирования инновационного законодательства на Украине / В. П. Соловьев // Инновации. – 2004. – № 9 (76). – С. 15–18.
4. Інноваційний розвиток економіки : модель, система управління, державна політика / [за ред. Л. І. Федулової]. – К. : Основа, 2005. – 552 с.
5. Соловьев В. П. О некоторых противоречиях в системе законодательного обеспечения развития инновационных структур в Украине / В. П. Соловьев // Проблемы науки. – 2005. – № 3. – С. 7–14.
6. Данько М. С. Інституційні аспекти управління розвитком економіки України / М. С. Данько // Проблемы науки. – 2005. – № 6. – С. 9–17.
7. Економіка знань та її перспективи для України / [за ред. акад. НАН України В. М. Гейця]. – К. : Ін-т екон. прогнозув., 2005. – 168 с.
8. Андрощук Г. А. Стимулирование инновационной деятельности в Украине: финансово-кредитный механизм / Г. А. Андрощук // Проблемы науки. – 2005. – № 3. – С. 22–28.
9. Орлюк О. П. Законодавче забезпечення інноваційної діяльності в Україні / О. П. Орлюк // Наука та інновації. – 2008. – Т. 4, № 1. – С. 68–73.
10. Державна цільова економічна програма “Створення в Україні інноваційної інфраструктури” на 2009–2013 роки”: Постанова Кабінету Міністрів України від 14.05.2008 р. № 447 // Офіційний вісник України. – 2008. – № 36.
11. Державна цільова програма розвитку системи інформаційно-аналітичного забезпечення реалізації державної інноваційної політики та моніторингу стану інноваційного розвитку економіки : Постанова Кабінету Міністрів України від 07.05.2008 р. № 439 // Офіційний вісник України. – 2008. – № 34.
12. Державна цільова науково-технічна та соціальна програма “Наука в університетах” на 2008–2012 роки” : Постанова Кабінету Міністрів України від 19.09.2007 р. № 1155 // Офіційний вісник України. – 2007. – № 72.

ДАНІ ПО АВТОРІВ

Аранович Ю.В. – доцент, завідувач кафедри обліку і аудиту Кременчуцького університету економіки, інформаційних технологій і управління.

Байдала М.М. – магістрант Львівського національного університету імені Івана Франка.

Бех М.С. – викладач кафедри аудиту і аналізу Чортківського інституту підприємства і бізнесу ТНЕУ.

Бондарєва Н.В. – аспірант, асистент кафедри обліку і аудиту Львівського національного університету імені Івана Франка.

Буртняк І.В. – кандидат економічних наук, завідувач кафедри обліку і аудиту Івано-Франківського університету права ім. короля Данила Галицького.

Вакун О.В. – асистент кафедри економіки та підприємства Івано-Франківського інституту менеджменту Тернопільського національного економічного університету.

Войтенко Ю.М. – викладач кафедри економіки та фінансів Європейського університету Уманської філії, аспірант кафедри фінансів Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Волков І.М. – аспірант кафедри міжнародної економіки Донецького національного університету.

Глушенко А.С. – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів та кредиту Інституту економіки та міжнародних відносин Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна.

Гловацька В.В. – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Гречаник Н.Ю. – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту та маркетингу Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Давиденко Н.М. – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Національного університету біоресурсів і природокористування України.

Джерелейко С.О. – аспірант Хмельницького національного університету.

Жаворонкова Г.В. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту організацій Національного авіаційного університету.

Загорська Д.М. – аспірант кафедри фінансів та кредиту Інституту економіки та міжнародних відносин Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна.

Зянько В.В. – доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри фінансів та кредиту Вінницького національного технічного університету.

Зянько В.В. – студент факультету фінансового та зовнішньоекономічного менеджменту Вінницького національного технічного університету.

Івасишин О.І. – кандидат економічних наук, доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Ільїна К.О. – аспірант кафедри фінансів, грошового обігу та кредиту Львівського національного університету імені Івана Франка.

Карчевська О.І. – аспірантка кафедри інформаційних систем у менеджменті Львівського національного університету імені Івана Франка.

Квасницька Р.С. – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів та банківської справи Хмельницького національного університету.

Колісник Г.М. – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту Закарпатського державного університету.

Коломоєць Н.І. – студентка IV курсу економічного факультету Запорізького національного університету.

Костюк В.А. – кандидат економічних наук, старший викладач кафедри фінансів Національного університету біоресурсів і природокористування України.

Косьмій Г.М. – аспірантка кафедри фінансів Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Копчак Ю.С. – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту та маркетингу Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Крук А.В. – студентка Хмельницького національного університету.

Куцеконь Л.О. – асистент кафедри аграрної економіки імені І.Н. Романенка Національного університету біоресурсів і природокористування України.

Максимів Ю.В. – асистент кафедри економіки та підприємництва Івано-Франківського інституту менеджменту Тернопільського національного економічного університету.

Малахова О.Л. – кандидат економічних наук, доцент кафедри банківської справи Тернопільського національного економічного університету.

Малицька Г.П. – кандидат фізико-математичних наук, доцент кафедри математичного і функціонального аналізу Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Мошенський С.З. – доктор економічних наук, доцент, професор кафедри фінансів Житомирського державного технологічного університету.

Непочатенко О.О. – доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри фінансів та кредиту Уманського державного аграрного університету.

Орнат М.Т. – аспірант Тернопільського національного економічного університету

Пельтек Л.В. – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту Запорізького національного університету.

Пепа Т.В. – доктор економічних наук, професор, головний співробітник Ради по вивченню продуктивних сил України НАН України.

Перезовова І.В. – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу.

Пилипів Н.І. – доктор економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Подплетній В.В. – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів та планування Кіровоградського національного технічного університету.

Приймак І.І. – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту Львівського національного університету імені Івана Франка.

Прокопенко О.В. – доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри економічної теорії Сумського державного університету.

Рудан В.Я. – магістр банківської справи Тернопільського національного економічного університету.

Савчин І.З. – асистент кафедри політичної економії Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу.

Свиноус І.В. – докторант кафедри біржової справи Національного університету біоресурсів і природокористування.

Сірко А.В. – доктор економічних наук, професор, професор кафедри економічної теорії Вінницького інституту економіки Тернопільського національного економічного університету.

Струк Н.С. – кандидат економічних наук, доцент, докторант кафедри фінансів, грошового обігу та кредиту Львівського національного університету імені Івана Франка.

Федулова Л.І. – доктор економічних наук, професор, завідувач відділом технологічного прогнозування та інноваційної політики Інституту економіки та прогнозування НАН України.

Фесюк М.О. – асистент кафедри економіки підприємства та економічної теорії Вінницького державного педагогічного університету ім. М. Коцюбинського.

Франчук В.І. – кандидат економічних наук, доцент, професор кафедри економічної безпеки, начальник факультету економічної безпеки Львівського державного університету внутрішніх справ.

Хорощак Р.Я. – студентка V курсу Чортківського інституту підприємництва і бізнесу ТНЕУ.

Череп А.В. – доктор економічних наук, професор кафедри фінансів та кредиту Запорізького національного університету.

Череп О.Г. – викладач Нікопольського інституту Запорізького національного інституту.

Чижин О.І. – викладач кафедри бухгалтерського обліку Чортківського інституту підприємництва і бізнесу Тернопільського національного економічного університету.

Шкроміда В.В. – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Шмиголь Н.М. – кандидат економічних наук, доцент, докторант Запорізького національного університету.

ЗМІСТ

Фінансові підходи у сприянні розвитку підприємництва

Волков І.М. Перспективи розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємницьких структур у системі промислової політики регіону.....	3
Гловацька В.В. Кластеризація як напрям стратегічного розвитку сільського (зеленого) туризму.....	11
Гречаник Н.Ю. CRM – система управління як новітній спосіб формування конкурентних переваг туристичного підприємства.....	17
Жаворонкова Г.В., Аранович Ю.В. Шлях виведення підприємств України з “хиткого” стану в часи фінансової кризи.....	20
Зянько В.В., Зянько В.В. Механізм формування інноваційної стратегії підприємства.....	24
Льїна К.О. Аналіз фінансового потенціалу забезпечення інноваційного підприємства.....	30
Квасницька Р.С., Джерелейко С.О., Крук А.В. Бюджетування як сучасна управлінська технологія.....	35
Колісник Г.М. Економічна сутність витрат виробництва й методологія їх дослідження.....	42
Копчак Ю.С. Планування діяльності як основа економічної безпеки підприємства.....	49
Косьмій Г.М. Податкове регулювання торговельної діяльності підприємств.....	58
Куцеконь Л.О. Методологічні аспекти побудови моделей інноваційного стратегічного планування діяльності підприємств.....	66
Орнат М.Р. “Китайське економічне чудо”: історичні аспекти й особливості економічних реформ.....	71
Пельтек Л.В., Коломоєць Н.І. Шляхи підвищення рівня торговельного обслуговування населення споживчими товарами.....	74
Перезовова І.В., Савчин І.З. Системний підхід до проведення фінансової санації підприємствами в умовах глобальної кризи економіки України.....	84
Пилипів Н.І. Особливості організації внутрішньогосподарського обліку затрат підприємств нафтогазового комплексу в умовах застосування інформаційних систем.....	89
Пилипів Н.І., Вакун О.В. Застосування економічного аналізу на підприємствах для потреб менеджменту.....	96
Пилипів Н.І., Максимів Ю.В. Організаційно-технологічні особливості побудови управлінського обліку виробничих витрат на деревообробних підприємствах.....	103
Приймак І.І., Байдала М.М. Дивідендна політика як стратегія підприємства у сфері розподілу прибутку.....	111
Прокопенко О.В. Вибір стратегії розвитку підприємств залежно від стану інноваційного потенціалу.....	116
Сірко А.В. Дивідендна політика як інструмент управління ринковою вартістю підприємства.....	122
Струк Н.С. Аналіз ділового партнерства промислових підприємств у Львівській області.....	129
Фесюк М.О. Стратегія ризик-менеджменту на підприємствах машинобудування Вінниччини.....	134
Франчук В.І. Роль держави в забезпеченні економічної безпеки акціонерних підприємств.....	140

Череп А.В. Проблеми забезпечення розвитку франчайзингової мережі.....	146
Череп О.Г. Удосконалення методів управління товарно-матеріальними запасами на машинобудівних підприємствах.....	152
Чижишин О.І. Проблеми обліку капіталізації фінансових витрат.....	158
Шкроміда В.В. Особливості оцінки бізнесу та сутність їх методів.....	162
Шмиголь Н.М. Принципи управління доходами в діяльності організації.....	166

Проблеми розвитку фінансово-кредитного та страхового ринку України

Бех М.С., Бех Н.М., Хорошак Р.Я. Банківська система України в умовах припливу іноземного капіталу.....	170
Буртняк І.В., Малицька Г.П. Ретроспективний аналіз фондового ринку.....	175
Войтенко Ю.М. Накопичувальна страхова система в Україні.....	181
Глуценко А.С., Загорська Д.М. Ключові ознаки побудови класифікаційних угруповань похідних фінансових інструментів.....	189
Давиденко Н.М. Інвестиційна привабливість акцій корпоративних підприємств.....	197
Карчевська О.І. Оцінка вартості гарантії мінімальної виплати в інвестиційному страхуванні життя.....	203
Костюк В.А. Удосконалення процедур при наданні іпотечних кредитів під заставу земель сільськогосподарського призначення.....	210
Малахова О.Л., Рудан В.Я. Теоретичні засади банківської ліквідності та фактори, що її визначають.....	217
Мошенський С.З. Соціально відповідальне інвестування: сутність і перспективи розвитку.....	223
Непочатенко О.О. Проблеми та перспективи діяльності регіональних сільськогосподарських банків.....	230
Подплетній В.В. Іпотечне кредитування в умовах трансформації економіки України.....	236
Череп А.В. Управління кредитними ризиками банків.....	242

Промислова політика і структурна перебудова

Бондарєва Н.В. Концептуальні основи державного регулювання будівництва в Україні.....	247
Івасишин О.І. Механізм реалізації промислової політики регіону.....	252
Пепа Т.В. Трансформаційна динаміка структурного розвитку промисловості України.....	259
Свиноус І.В. Проблеми функціонування роздрібних продовольчих ринків в умовах ринкових відносин.....	266
Федулова Л.І. Вплив нормативно-правової бази на науково-технологічний та інноваційний розвиток економіки України.....	270

CONTENTS

Financial approaches in the assistance to development of enterprise	
Volkov I.M. Prospective of the business units international activity in the regional industrial policy system.....	3
Glovatska V.V. Clasterizatsiya as direction of strategic development of rural (green) tourism.....	11
Grechanyk N.Yu. CRM – control system as newest method of forming of competitive edges of tourist enterprise.....	17
Zhavoronkova H.V., Aranovych Yu.V. Way of leading out of enterprises of Ukraine are from “shaky” of the state in the days of financial crisis.....	20
Zyan’ko V.V., Zyan’ko V.V. Mechanism of forming of innovative strategy of enterprise.....	24
Ilyina K.O. Analysis of financial potential of providing of innovative enterprise.....	30
Kvasnytska R.S., Dzhereleyko S.O., Kruk A.V. Budgeting as modern management technology.....	35
Kolisnyk H.M. Economic essence of charges of production and methodology of their research.....	42
Kopchak Yu.S. Planning of activity as basis of economic safety of enterprise.....	49
Kosmiy H.M. Tax adjusting of auction activity of enterprises.....	58
Kutsekon L.O. Methodological aspects of building innovation strategic planning of enterprises activity models.....	66
Ornat M.R. “Chinese economic miracle”: history aspects and features of economic reforms.....	71
Pel’tek L.V., Kolomoyets N.I. Ways of increase of level trade service population consumer goods.....	74
Perevozova I.V., Savchyn I.Z. Systems approach to conducting of making healthy by enterprises in the conditions of global crisis of economy of Ukraine.....	84
Pylypiv N.I. The peculiarities of organizing inter-administrative accounting of expenses on enterprises of oil and gas complex in conditions of applying the informational systems.....	89
Pylypiv N.I., Vakun O.V. Application of economic analysis on enterprises for the needs of management.....	96
Pylypiv N.I., Maksymiv Yu.V. Organizational-technological peculiarities of managerial accounting of production expenses at woodworking enterprises.....	103
Prymak I.I., Baydala M.M. Dividend policy as constituent of policy of distribution of enterprise’s profit	111
Prokopenko O.V. Selection of development strategy for enterprise depending on the innovative potential.....	116
Sirko A.V. Dividend policy as the instrument of company’s market price management	122
Struk N.S. Analysis of business partnership of industrial enterprises in the Lvov region.....	129
Fesyuk M.O. Strategy of risk-management on the enterprises of machine building of Vinnytsya region.....	134
Franchuk V.I. Role of the state in providing of economic security of joint-stock companies.....	140
Cherep A.V. Problems of providing of development of franchayzing network.....	146
Cherep O.G. Improvement of methods of inventories control of supple on machine-building enterprises.....	152
Chyzyshyn O.I. Problems of account of capitalization of financial charges.....	158

Shkromyda V.V. Features of estimation of business and essence of their methods....	162
Shmygol N.M. Principles revenue management in the organization.....	166
Problems of financial-credit and insurance market development of Ukraine	
Beh M.S., Beh N.M., Horoshchak R.Ya. Bank system of Ukraine under conditions of coming of foreign capital.....	170
Burtnyak I.V., Malytska H.P. Retrospective fund market analysis.....	175
Voytenko Yu.M. Insurance accumulated system in Ukraine.....	181
Glushchenko A.S., Zagorska D.M. Key signs of construction of classification groupments of derivative financial instruments.....	189
Davydenko N.M. Investment attractiveness of actions of corporate enterprises.....	197
Karchevska O.I. Pricing of guaranteed minimum benefit in equity-linked life insurance.....	203
Kostyuk V.A. Perfection of procedures at the grant of mortgage credits in security for earths of agricultural setting.....	210
Malahova O.L., Rudan V.Ya. Theoretical bases of bank liquidity and factors, that it is determined.....	217
Moshenskiy S.Z. Socially responsible investing: main point and development perspectives.....	223
Nepochatenko O.O. Problems and prospects of regional agricultural banks.....	230
Podpletniy V.V. Mortgage lending in the Ukrainian economy transformation condition.....	236
Cherep A.V. Management by the credit risks of banks.....	242
Industrial policy and structural alteration	
Bondareva N.V. Conceptual bases of government control of building in Ukraine.....	247
Ivasyshyn O.I. Mechanism of realization of industrial policy of region.....	252
Pepa T.V. Transformation dynamics of structural development of industry of Ukraine.....	259
Svynous I.V. Problems of operation of retail food markets in a functioning market economy.....	266
Fedulova L.I. Influencing of normatively-legal foundation on scientifically-technological and innovative development of economy of Ukraine.....	270

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНУ

Науковий збірник

Випуск 6

Том 1

За редакцією **ТКАЧУК Ірини Григорівни**

В авторській редакції

Старший редактор *Василь ГОЛОВЧАК*
Комп'ютерна правка і верстка *Віра ЯРЕМКО*
Коректор *Тетяна БОЙКО*

Підп. до друку 08.02.2010 р. Формат 60x84/8. Папір офсетний.
Гарнітура "Times New Roman". Друк на ризографі.
Ум. друк. арк. 35,0. Наклад 100 пр. Зам. 34.

Видавець

Видавництво Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника
76025, м. Івано-Франківськ,
вул. С. Бандери, 1
тел.: 71-56-22

*Свідоцтво про внесення до Державного реєстру
від 12.12.2006 серія ДК 2718*