

У НОМЕРІ:
ЕКОНОМІЧНИЙ ФОРУМ № 4/2013

ЗМІСТ

ЕКОНОМІКА І УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Гончарук Т.В. Виробництво біопалива як підсистема формування «зеленої економіки».....	4
Горбач О.Д. Собівартість хліба простої рецептури та особливості її планування в хлібопекарській промисловості.....	8
Матвійчук Л.Ю., Герасимчук Б.П. Економічна доцільність використання альтернативних джерел енергії.....	12
Транченко Л.В. Рівень та економічна ефективність інвестування підприємств аграрної сфери..	16

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Boretskaja N.P The european labor market: the role of migration in the renewing of workforces	25
Войтко С.В. Системний аналіз енергетичної безпеки країн: аспект використання відновлювальних джерел енергії	29
Ішков С.В. Теоретичні основи формування та реалізації спільної енергетичної політики ЄС.....	35
Макух С.М. Аналіз та оцінка сучасних тенденцій секторального розподілу світових потоків інвестиційних ресурсів.....	44

РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Вахович І.М., Ропотан І.В. До питання обґрунтування сутності регіональної конвергенції сталого розвитку	50
Гоблик В.В., Папп В.В. Формування транскордонних транспортно-логістичних кластерів як пріоритетний напрям розвитку прикордонних регіонів України.....	55
Ковальська Л.Л. Роль та значення економічної безпеки в процесах забезпечення конкурентоспроможності регіону.....	63
Різник Н.С. Ситуаційний підхід до оцінки рівня тіньової економіки регіонів держави.....	69

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Ардашкіна Н.С.	
Інформаційне забезпечення стратегічного управління конкурентним потенціалом підприємства.....	76
Балабан Н.М.	
Дослідження особливостей залучення аутсорсингових компаній у процес формування кадрових ресурсів підприємства	81
Барський Ю.М., Саган М.В.	
Формування сучасної системи трудових показників.....	87
Гончарук І.В.	
Підприємницька діяльність з виробництва біопалива як сфера розвитку «зеленого бізнесу».....	93
Корж М.В.	
Управління ціновою політикою у складі системи регулювання конкурентоспроможності товару і підприємства.....	98
Квачук Я. О.	
Бюджетування як спосіб регулювання господарської діяльності ТНК.....	108
Лусте О.О.	
Господарський менталітет як економічна категорія.....	114
Морохова В.О., Васирик Н.М.	
Аналітичний інструментарій стратегічного аналізу.....	120
Олександренко І.В.	
Методичні підходи до діагностики ефективності діяльності підприємства.....	126
Почтовюк А.Б.	
Методика та порядок дослідження раціональності діяльності суб'єктів системи вищої освіти.....	136
Потриваєва Н.В., Похилук М.В.	
Формування фінансових результатів підприємств.....	143
Чернушкіна О.О.	
Продуктивність праці: тенденції та перспективи зростання.....	147

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Ambarchyan V.S.	
Improvement of financial report structure to disclose information relating investment activity results.....	151
Ведернікова С.В.	
Економічна сутність та функції фінансово-кредитних взаємовідносин банків і підприємств.....	161
Дедух Т.М.	
Концепция совершенствования государственных финансов Украины.....	166
Zabawa Justyna	
Zastosowanie benchmarkingu do oceny jakości usług polskich banków spółdzielczych.....	173

Зверяков О.М.	
Система кредитного ризик-менеджменту та її вплив на антикризову стійкість банківських установ.....	184
Коваленко В.В.	
Методичні підходи до формування клієнтської бази банку в контексті фінансово-кредитних взаємовідносин.....	188
Лапіна Ю.Г.	
Сучасні тенденції розвитку сфери інвестиційного банкінгу: проблеми та перспективи розвитку.....	193
Миколишин М.М.	
Ризикоорієнтована кваліфікація емісійної діяльності банків.....	199
Нечаюк І.Б.	
Основні проблеми подолання бюджетного дефіциту в Україні.....	207
Ніколаєва А.М., Іщук Л.І.	
Розвиток фінансово-кредитного бізнесу в умовах фінансової глобалізації.....	211
Петрушевська В.В.	
Фінансова безпека держави: класифікація загроз та формування захисних механізмів.....	218
Потриваєва Н.В., Сус О.Ю.	
Теоретичні аспекти обліку кредиторської заборгованості в Україні.....	226
Сергєєва О.С.	
Регулювання грошових потоків банківської установи інструментами ризик-менеджменту.....	229
Футерко О.І.	
Боргова безпека України.....	233

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ І АУДИТ

Башкова Д.О.	
Використання креативних методів обліку при складанні корпоративної звітності.....	241
Потриваєва Н.В., Морозова Н.С.	
Проблеми організації обліку сільськогосподарської продукції	245
Талах Т.А.	
Використання методики управлінського аналізу при дослідження конкурентоспроможності продукції.....	247

ЕКОНОМІКА І УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 338.3:330.123.7

Гончарук Т.В., аспірант

Вінницький національний аграрний університет

**ВИРОБНИЦТВО БІОПАЛИВА ЯК ПІДСИСТЕМА
ФОРМУВАННЯ «ЗЕЛЕНОЇ ЕКОНОМІКИ»**

У статті розкрито теоретичні і практичні аспекти розвитку виробництва біопалива як підсистеми, яка організаційно й функціонально відноситься до «зеленої економіки», головними чином забезпечуючи її утвердження як особливої інституційно зумовленої структури організації господарського процесу, ідентифікованої за принципами екологічності, сталості, відновлюваності. Окреслено засади й потенційні можливості впровадження ідей «зеленої економіки» за рахунок популяризації такого виду господарської діяльності як виробництво біопалива.

Ключові слова: біопаливо, «зелена економіка», виробництво, господарська система, відновлювана енергетика, сільське господарство.

Goncharuk T.V.

**BIOFUEL PRODUCTION AS FORMATION
OF «GREEN ECONOMY» SUBSYSTEM**

Theoretic and practical aspects of biofuel production development as subsystem, which is related to «green economy» organizationally and functionally, mainly providing its establishment as specific institutionally determined structure of economic process' organization, which is identified according to ecologic, stability and renewability principles, are revealed in the paper. Basic conditions and potential possibilities of «green economy» ideas' establishing on account of popularizing biofuel production as business activity are determined.

Key words: biofuel, «green economy», production, economic system, renewable power industry, agriculture.

Гончарук Т.В.

**ПРОИЗВОДСТВО БИОТОПЛИВА КАК ПОДСИСТЕМА
ФОРМИРОВАНИЯ «ЗЕЛеной ЭКОНОМИКИ»**

В статье раскрыты теоретические и практические аспекты развития производства биотоплива как подсистемы, которая организационно и функционально относится к «зеленой экономике», главным образом обеспечивая ее утверждение как особенной структуры хозяйственного процесса, идентифицированной по принципам экологичности, устойчивости, возобновляемости. Определены базисные условия и потенциальные возможности утверждения идей «зеленой экономики» за счет популяризации такого вида хозяйственной деятельности как производство биотоплива.

Ключевые слова: биотопливо, «зеленая экономика», производство, хозяйственная система, возобновляемая энергетика, сельское хозяйство.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Сучасний світ в силу глобальних тенденцій зростання економік, всезростаючих потреб людства у благах для забезпечення життєдіяльності, стикнувся з проблемою енерговикористання й сталості, яка визнана світовою спільнотою як всеохоплююча, така що потребує поступового вирішення, адже позиціонується у контексті перспективи майбутнього. Інституційні й виробничо-технологічні умови складаються таким чином, що процес взаємодії продуктивних сил і розвитку виробничих відносин потребує все більше енергії, а навколишнє середовище «постало» перед дилемою мотивації сталого розвитку. У контексті вирішення зазначених проблем важливим аспектом розбудови сучасних суспільно-економічних формацій наукою визнана концепція «зеленої економіки», функціональною підсистемою якої є виробництво біопалива. Ці дві проблеми у своєму вирішенні,

наслідках і причинах є взаємопов'язані, а також з огляду на наведені вище аргументи – важливі в теоретичному і практичному плані.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Проблема виробництва біопалива займає чільне місце в економічній науці як один з пріоритетних напрямів наукового пошуку, що уособлює інтереси людства в аспекті формування передумов для побудови господарської системи базованої на принципах сталості, які характерні зокрема для моделі «зеленої економіки». Дослідження питань економіки виробництва біопалива здійснювали: Г. Калетнік, В. Месель-Веселяк, О. Шпичак, М. Зубець, М. Коденська, Г. Гелетуха, І. Кириленко, М. Ярчук та інші. Щодо наукового пошуку в аспектах «зеленої економіки» то дане питання знайшло відображення у публікаціях і напрацюваннях цілої когорти відомих зарубіжних і вітчизняних дослідників, таких як: М. Букчин, Дж. Джекобс, Е. Шумахер, Р. Констанца, Б. Буркинський, Т. Галушкіна, Ю. Бережна, Т. Захарова, Г. Розенберг та ін.

Проте незважаючи на значний науковий інтерес і вагомій розробки піднятих проблем, залишається чимало питань, які потребують наукової розвідки, саме таким ми вважаємо питання визначення засад позиціонування виробництва біопалива як підсистеми «зеленої економіки», що й визначило актуальність.

Цілі статті. Відповідно до вище зазначеного, метою цієї статті є дослідження теоретичних концепцій розвитку виробництва біопалива як підсистеми «зеленої економіки» у контексті науково-практичного усвідомлення особливого її «статусу», сформованого на принципах сталості розвитку суспільних формацій. Для досягнення визначеної мети, в статті передбачається вирішення таких завдань: розкриття теоретико-методичних засад сутності і функціональних ознак «зеленої економіки»; визначення рольових характеристик біопалива як підсистеми «зеленої економіки».

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Біопаливо як інноваційний фактор розвитку економіки на засадах сталості і відновлюваності в останні роки у світовій господарській практиці є одним із пріоритетів, чільне місце виробництво біопалива займає є у реалізації концепції «зеленої економіки», яка за своїми характеристиками пропагує застосування відновлювальних енергетичних ресурсів. Забігаючи дещо наперед хотілося б зазначити, що для України, так як наша держава постійно стикається з проблемами енергоресурсного забезпечення, біопаливна галузь є одним із пріоритетів стратегічного плану. Відсутність достатніх запасів традиційно відомих викопних енергоресурсів, а також світові тенденції щодо розвитку «зеленої економіки» - це базові чинники необхідності активізації біопаливного виробництва.

З теорії відомо, що біопаливо – це органічні матеріали, серед яких деревина, відходи та спирти, які використовуються для виробництва енергії. Вони являють собою поновлюване джерело енергії, на відміну від інших природних ресурсів, таких як нафта, вугілля й ядерне паливо. Найбільш повним, на нашу думку, є визначення біопалива: будь-яке паливо, яке містить (за об'ємом) не менше ніж 80% матеріалів, отриманих від живих організмів, зібраних у межах десяти років перед виробництвом [1]. Розвиток виробництва біопалива наслідую соціальний, економічний і екологічний ефект, що гармонійно вписується у концепцію «зеленої економіки», що підтверджує правильність нашої позиції як у постановці, так і у науковому вирішенні піднятої проблеми. Економічний ефект зокрема, від розвитку виробництва біопалива беззаперечний, про що свідчать об'єктивні умови розвитку економічних систем і потреби людства.

Характеризуючи виробництво біопалива як підсистему зеленої економіки зазначимо, що одним із джерел продукування біопалива є використання величезного потенціалу вітчизняного сільського господарства в наступних аспектах:

переробка сільськогосподарських відходів (солома, гній, шматки деревини);

використання на біопаливо сільськогосподарських культур, але за умов гарантування продовольчої безпеки і достатності сировинного потенціалу для переробної промисловості, а також задоволення експортних можливостей.

Зазначимо, що в Україні розвиток цього сегмента економіки поки що знаходиться на початковому етапі. Хоча, як показує світовий досвід, – він є сферою, яка продукує високу додану вартість, але потребує значних інвестиційно-інноваційних вкладень. Останні особливо необхідні на початку розвитку. В нашій державі зокрема найбільшого практичного

виробничого впровадження на сьогодні набуло тверде біопаливо, товарним представником якого на ринку є брикети і гранули. Така ситуація стала можливою завдяки надзвичайно високому потенціалу сировинної бази, а також відносно простій технології виробництва і стабільно високому зовнішньоекономічному попиту. Виробництво твердого біопалива виявляється економічно ефективним і прийнятним завдяки особливостям сировинного забезпечення, тобто категорії сировини (тирса з деревини, тріски, лушпиння соняшнику, гречки, солома, рослинні відходи). Із сутнісно-функціональних позицій – тверде біопаливо – це тверда біомаса, використовувана як котельно-підне паливо (дрова, торф, тирса, тріска, солома, гранули та брикети з біомаси). Також хотілося б зазначити, що наприклад у 2010 році внутрішній ринок України зконсолідував попит на 28,4 млн. тонн твердого біопалива, але це лише близько 10% усього виробленого біопалива з твердої біомаси за цей рік – інше експорт до країн Європейського Союзу [2]. Поряд з цим в Україні формується відповідне сприятливе інституційне середовище розвитку економічних відносин з приводу виробництва біопалива як підсистеми упровадження засад «зеленої економіки» зокрема в аспектах використання альтернативних джерел енергії. Дана ситуація є об'єктивно зумовлена наявністю таких передумов як: природно-ресурсний потенціал; фінансово-економічні можливості; науково-інноваційна складова; екологічність тощо.

Функціонально виробництво біопалива наслідуює цілий комплекс проблем, які потрібно вирішувати у розбудові даного сегмента економічної діяльності. Проте, економічну оцінку сучасного стану і особливостей виробництва біопалива й ефективності функціонування зазначеної галузі в Україні необхідно здійснювати у таких сегментах, як: продукування біоетанолу, біодизелю, біогазу. Відомо, що в Україні для виробництва біопалив уже використовуються різні сировинні джерела: пшениця, кукурудза, цукровий буряк та ріпак. Але на сьогоднішній день варто визначитися, які сільськогосподарські культури можуть замінити традиційну кукурудзу, цукровий буряк, пшеницю для того, щоб не стати об'єктом критики за марнотратство продовольчої сировини. Стрімкий науково-технічний розвиток цього сектору економіки диктує нові завдання, які необхідно вирішити заради того, щоб забезпечити поступальний розвиток ринку біопалив у нашій країні та конкурентоспроможність створюваної продукції. Це означає, що необхідно забезпечити сучасний технологічний супровід процесу виробництва біопалив для того, щоб Україна перейшла до виробництва біопалив другого і третього покоління, і перестала використовуватись як сировинна база, що в фінансово-економічному сенсі покищо не дає можливостей набуття вагомego економічного ефекту від біопаливної підсистеми «зеленої економіки».

Для забезпечення більшої ґрунтовності і повноти викладу змісту піднятої проблеми у пропонованій статті, вважаємо за необхідне звернути увагу на сутнісні характеристики «зеленої економіки» в концептуально-теоретичному плані. Концепція «зеленої економіки» включає такі напрями й складові як: соціальна екологія; природні фактори походження й середовища життєдіяльності людини; методологія сталості розвитку суспільно-економічних формацій тощо.

Представники наукової школи «зелена економіка» вважають наявний природний капітал (природні ресурси) фіксованим, таким що не може бути збільшений, тому його потрібно поновлювати. Також існує думка, що «зелена економіка» - це нова парадигма економічного зростання, прибічники якої пропагують перехід до сталого використання обмежених природних ресурсів планети та зменшення залежності економіки від традиційних викопних джерел енергії, що негативно впливають на зміну клімату та спричиняють енергетичну уразливість багатьох країн, є фундаментальним чинником виживання економічної та соціальної системи у ХХІ столітті [3]. Також побутує загальновідоме визначення сутності «зеленої економіки» на кшталт викладу з позицій природно-кліматичного аспекту – економіка з низькими викидами вуглецю, ефективним використанням природних ресурсів, а економічне зростання при цьому відбуватиметься у контексті забезпечення екологічної стійкості. «Зелена економіка» є особливою, інноваційною системою економічних відносин, розвиток якої підпорядкований ідеї сталого розвитку за рахунок забезпечення відновлюваності ресурсного потенціалу усіх сфер соціально-господарського життя, зокрема це стосується енергоресурсної складової. Головним принципом функціонування «зеленої економіки» є забезпечення розвитку в межах

того обсягу ресурсів, який доступний людству на певному етапі життєдіяльності, це м саме стосується біопаливної галузі.

Функціонально-базисними передумовами становлення «зеленої економіки» і активізації розвитку виробництва біопалива як її функціональної підсистеми є формування інституційних умов для здійснення інвестицій у природний капітал, енергозбереження та відновлювальні джерела енергії, зокрема біопаливо, екологічне землеробство тощо. Економіка такого типу становить основу концепції сталого розвитку, який у свою чергу передбачає збалансування економічних, соціальних і політичних інтересів суспільства з екологічними, енергетичними й природними факторами науково-технічного прогресу. Таким чином галузі «зеленої економіки», зокрема виробництво біопалива, створюють і збільшують природний капітал землі, формують передумови стійкості господарювання, відновлення ресурсного потенціалу. Це пов'язано з тим, що основу «зеленої економіки» складають чисті або зелені технології, які базуються на інноваційних підходах до організації системи виробництва й споживання створюваних у суспільстві благ, аналогічно благом у прямому і переносному розумінні благом для суспільства є біопаливо. Серед визначальних її секторів, згідно з міжнародними класифікаційними ознаками є: чиста енергія (вітру, води, сонця); відновлювана енергія (біопаливо); органічне землеробство; сталий розвиток сільського господарства й сільських територій; сталий розвиток міст і зелене будівництво; ефективне використання матеріалів у виробничих процесах, включаючи утилізацію відходів.

Системним провідником ідей і практичних кроків щодо популяризації «зеленої економіки», а значить також її підсистем, серед яких виробництво біопалива, як високоефективної, екологічно безпечної системи господарювання та соціального розвитку є Організація Об'єднаних Націй, а також уряди країн, які долучилися до вирішення глобальних проблем покращення й відновлення природного середовища життєдіяльності людини на планеті.

Загалом досліджувана проблема за своїм охопленням характеризується множинністю предметних областей і функціональних підсистем, які кваліфікуються як такі, що лежать у площині «зеленої економіки», тому їх можна персоніфікувати за галузево-видовою спрямованістю, а саме: екологічна; органічного сільського господарства; відновлювальна енергетика; виробництво біологічних видів палива; економічна ефективність використання промислових та сільськогосподарських відходів; формування «зеленої» інфраструктури ринку; створення «зелених» робочих місць тощо.

Всезагальна популяризація концепції «зеленої економіки» зокрема в країнах Заходу зумовлена відповідними інституційними умовами, які склалися щодо природно-кліматичних змін та перспектив ресурсного забезпечення. Таким чином, дослідницьких пріоритетів щодо засад «озеленення» економіки досить багато, але усі вони характеризують змістовні напрями упровадження даного типу економіки як цілісної інституціональної структури механізму здійснення економіко-соціальної діяльності людини. «Зелені» технології, продукти, енергія, позиціонуються як вагома конкурентна перевага, особливо на ринках високодохідного попиту, що доведено практикою. Зокрема практичного втілення ідеї «зеленої економіки» набули у таких традиційних сферах господарського життя як: житлово-комунальне господарство, енергетика, транспорт, промисловість, будівництво, сільське господарство, туризм, лісове господарство, рибальство, ринкова торгівельна інфраструктура.

Пропагування «зеленої економіки», судячи зі змісту і спрямованості концепції, перетворилося по-суті в глобальне завдання, необхідність вирішення якого постала перед сучасниками. Зазначене пов'язано з тим, що проблема стоїть дуже гостро, вона вже досить давно об'єктивізувалася, щодо необхідності зміни засад використання природних ресурсів, зміни концепції енергозабезпечення за рахунок активного розвитку відновлювальних джерел (енергія сонця, вітру, води, біопаливо), виробництва сільськогосподарської продукції та продовольства. Усе зазначене вкладається у необхідність забезпечення сталого розвитку планети Земля через гармонізацію природного, економічного і соціального середовища життя людини.

Сталий же розвиток на засадах «зеленої економіки» передбачає екологізацію сфер життя і господарювання, а також використання відновлюваних ресурсів, зокрема біопалива, споживання екологічно чистої продукції. Забезпечення сталості, за переконанням науковців,

можливе лише при комплексному баченні цього процесу, що означає зокрема «озеленення» підсистем соціально-господарського життя.

Висновки. Виклад змісту концепції «зеленої економіки» як системи структуризації соціально-економічного життя і господарського процесу на засадах сталого розвитку, дають нам підстави наголосити на тому, що виробництво біопалива слід вважати складовою, підсистемою, яка набуває всебічного поширення й утвердження в нашій державі. Причина такого стану – об'єктивні умови розвитку й передумови сталості, серед яких мотивації застосування відновлювальних джерел енергії стають вирішальними.

Список використаних джерел:

1. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/wiki>.
2. Федик О.Ю. Сучасний стан та перспективи розвитку ринку твердого біопалива в Україні / О.Ю. Федик – Інноваційна економіка. – 2012. – Вип. 9. – с. 172 – 176.
3. Стан і перспективи розвитку зеленої економіки та зеленого бізнесу в Україні / Аналітична довідка - Електронний ресурс : Режим доступу: <http://eep.org.ua/files/%D0%9A%D0%BE%D0%BF%D0%B8%D1%8F%20Musina%20Green%20Business%2029%2005%202011.doc>
4. Constanza R. Ecological Economics: The Science and Management of Sustainability. - New-York, Columbia Press, 1991.
5. Розенберг Г. С. Навстречу «зеленой» экономике: Пути к устойчивому развитию и искоренению бедности. // Кудинова Г. Э., Розенберг Г. С., Юрина В. С. / Найроби (Кения); Женева (Швейцария); Москва (Россия): ЮНЕП, 2011. 738 с. // Принципы экологии. 2012. Т. 1. № 4. С. 41–48. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ecoprj.ru/article/genpdf.php?id=1602>
6. Гелетуха Г.П. Огляд відновлюваних джерел енергії в сільському та лісовому господарстві України [Електронний ресурс] / Г.П. Гелетуха, Т.А. Железна, Г.М. Голубовська-Онисімова, А.Є. Конеченков // Інститут Економічних Досліджень та Політичних Консультацій. – 2006. – 58 с.
7. Калетнік Г.М. Економіка виробництва біопалива в Україні та забезпечення продовольчої безпеки // Г.М. Калетнік / Економіка АПК. – 2010. – № 1. – С. 30–35.
8. Месель-Веселяк В.Я. Організаційно-економічне удосконалення роботи цукробурякового підкомплексу України / В.Я. Месель-Веселяк, М.М. Ярчук // Економіка АПК. – 2013. – № 2. – С. 3-8.
9. Коденська М.Ю. Обґрунтування необхідності розробки інвестиційних проектів у розвиток біостанової галузі на базі продукції цукробурякового виробництва / М.Ю. Коденська. – К.: ННЦ ІАЕ, 2010. – 12 с.
10. Кириленко І.Г. Тенденції на світових регіональних ринках зерна та перспективи України / І.Г. Кириленко, В.В. Дем'янчук, Б.В. Андрущенко, В.С. Жигало, О.В. Сікачина // Економіка АПК. – 2013. – № 2. – С. 33-42

Рецензент: д.е.н., доцент Різник Н.С.

УДК 338.512

Горбач О.Д.

науково-дослідний центр «Волиньагропромпродуктивність»

СОБІВАРТІСТЬ ХЛІБА ПРОСТОЇ РЕЦЕПТУРИ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЇЇ ПЛАНУВАННЯ В ХЛІБОПЕКАРСЬКІЙ ПРОМИСЛОВОСТІ

Висвітлені всі статті витрат щодо формування оптово-відпускної ціни на хліб простої рецептури, загального вжитку.

Ключові слова: собівартість, рентабельність, хлібопекарська галузь.

Горбач О.Д.

СТОИМОСТЬ ХЛЕБА ПРОСТОЙ РЕЦЕПТЫ И ЕГО ОСОБЕННОСТИ ПЛАНИРОВАНИЯ В ХЛЕБОБУЛОЧНОЙ ИНДУСТРИИ

Освещены все статьи затрат относительно формирования оптово-отпускной цены на хлеб простой рецептуры, общего потребления.

Ключевые слова: себестоимость, рентабельность, хлебопекарная отрасль.

Horbach O.D.

THE COST OF A SIMPLE BREAD RECIPES AND FEATURES ITS PLANNING IN THE BREAD AND BAKERY INDUSTRY

All articles of expense are lighted up in relation to forming wholesale-vacation prices on bread of the simple compounding, general consumption. There listed expences: main salary, additional salary, expences on

social events, calculating the cost of maintenance and operation of equipment, general manufacturing expences, administratively expences, raw and materials, fuel and energy for technological purposes, etc. Expenses for certain items costing bread simple recipe will be determined as follows: standard calculation of direct costs manufacturing products, distribution of indirect expenses to the cost of individual items.

Key words: costs, profitability, bakery industry.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Хлібопекарська галузь – одна з провідних у харчовій і переробній промисловості, формує значний за обсягами ринок. Не можна не зауважити, що хліб, а особливо хліб простої рецептури, це повсякденний раціон кожного громадянина нашої країни. За результатами моніторингу середніх роздрібних цін на продукти харчування відбулося суттєве прискорення зростання цін на хліб і хлібопродукти (до 2,7%). Це зростання характеризується рівнем інфляції, який формується під впливом монетарних умов. До них відносяться і адміністративне регулювання цін, короткострокові цінові шоки, як наприклад шок пропозиції (особливо виражене у сільському господарстві), яке напряду впливає на ціну зернових культур, шок енергоносіїв [1].

Ціна – це грошовий вираз вартості товару, який відображає рівень суспільно-необхідних витрат праці. Цінова політика підприємства – це комплекс заходів, що пов'язані з формуванням оптово-відпускної ціни товару. Від складової оптово-відпускної ціни на товар, в даному випадку хліб простої рецептури, залежить прибуток підприємства. Прибуток складає собою не тільки головне джерело збільшення випуску продукції, та рентабельності хлібопекарських підприємств, але й в значній мірі зумовлює економію матеріальних та трудових ресурсів. Згідно розпорядження Волинської обласної адміністрації від 16 липня 2008 року №249 п. 1.3.2, про внесення змін до розпорядження першого заступника голови облдержадміністрації від 21 вересня 2007 року № 371– рентабельність простої рецептури хліба вагою більш як 500 грамів з борошна пшеничного вищого, першого і другого ґатунку та їх суміші, борошна житнього та суміші борошна пшеничного та житнього простої рецептури (борошно, дріжджі, сіль, вода без додавання цукру, жиру, інших наповнювачів), а також хліба і хлібобулочних виробів для діабетиків в розмірі п'яти відсотків, що говорить про важливість цих продуктів у суспільстві [2].

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Проблеми розвитку хлібопекарства України успішно вирішували у своїх працях Л. Баранівська, О. Васильченко, Є. Єрмаков, В. Макаренко, С. Петруха, П. Саблук та ін.

Цілі статті. З метою визначення витрат і пошуку резервів зниження собівартості продукції на підприємствах хлібопекарської промисловості необхідним є вивчення системного підходу до визначення нормативної собівартості за економічними показниками при формуванні оптово-відпускної ціни на хліб простої рецептури загального вжитку.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Формування нормативних систем можливе насамперед шляхом дослідження всіх чинників, які впливають на ефективність та прибуток виробництва. Виробнича собівартість продукції складається з прямих витрат і загальновиробничих витрат. Витрати, пов'язані з виробництвом продукції хлібопекарської промисловості (робіт, послуг) групуються за статтями калькуляції, а саме:

- сировина і матеріали;
- паливо й електроенергія на технологічні цілі;
- основна заробітна плата;
- додаткова заробітна плата;
- відрахування на соціальні заходи;
- витрати на утримання та експлуатацію устаткування;
- загальновиробничі витрати;
- адміністративні витрати;
- витрати на збут.

До статті калькуляції “Сировина та матеріали” включається вартість сировини та основних матеріалів, які входять до складу продукції (хліба простої рецептури), утворюючи її основу і є необхідним компонентом при його виробництві. Допоміжні матеріали, що використовуються при виготовленні продукції та для сприяння у виробничому процесі і пакування продукції (якщо пакування відповідно до встановленого технологічного процесу проводиться у процесі виробництва продукції (цехах) до здавання її на склад готової продукції).

У хлібопекарській промисловості основним видом сировини є борошно, що використовується на виробництво хлібобулочних виробів. Рецептурою на хліб загального вжитку крім борошна вищого та першого ґатунку передбачено дріжджі хлібопекарські пресовані і сіль.

Сировина і матеріали – це частина засобів виробництва, які один раз беруть участь у процесі виробництва і повністю переносять свою вартість на новостворений продукт.

До допоміжних матеріалів належать пакувальні матеріали (пакувальний папір, етикетка, коробка, шпагат, поліетиленові плівки, пакети тощо). Витрати на пакування виробів включаються безпосередньо у виробничу собівартість, якщо готові вироби пакуються на виробництві.

В калькуляційних статтях зі складу статті “Сировина і матеріали” виділяють окремі рядки “Борошно”, “Інші основні матеріали”, “Допоміжні матеріали”.

Для визначення кількості і вартості основних і допоміжних матеріалів, необхідних для виробництва передбаченої планом продукції, складається розрахунок. Вихідними даними для якого слугують: виробнича програма в установленому асортименті та розфасовці; розрахункові норми виходу готової продукції; розрахункові, встановлені рецептурою, норми витрат основних і допоміжних матеріалів на одиницю продукції; договірні ціни на сировину і матеріали; транспортно-заготівельні витрати на сировину і матеріали.

В розрахунку показується: виробіток за планом, норма виходу виробу, норми витрат основних та допоміжних матеріалів.

Потреба борошна на хліб простої рецептури визначається за формулою:

$$П = \frac{В \times 100}{Н} \quad (1)$$

де:

п – потреба в борошні, тонн;

в – виробіток за планом, тонн;

н – норма виходу за планом, %.

Витрати на сировину і матеріали вираховуються за їх первинною вартістю, що складається із загальної вартості, які сплачуються згідно із договором постачальнику, за відрахуванням непрямих податків (податок на додану вартість, акцизу), вартість ввізного мита, транспортно-заготівельних витрат (затрати на заготівлю матеріальних цінностей, оплату тарифу за завантажувально-розвантажувальні роботи і транспортування матеріальних цінностей усіма видами транспорту до місця використання).

До статті “Паливо й енергія на технологічні цілі” відносяться витрати на всі види палива й електроенергії (які отримані від сторонніх підприємств та організацій), що безпосередньо використовуються в процесі виробництва хліба. Планова потреба в паливі визначається, виходячи із норм витрат умовного палива на 1 тонну продукції, коефіцієнту переведення умовного палива в натуральне, вартості окремих видів палива.

$$ПППі = \frac{НВУПі \times Ці}{Кі} \quad (2)$$

Витрати палива й електроенергії на опалення виробничих приміщень, внутрішнє і зовнішнє освітлення та інші господарські потреби відображаються у загальновиробничих і адміністративних витратах; витрати палива й енергії на транспортні роботи, пов'язані з обслуговуванням виробництва та приведення в дію устаткування, в загальновиробничих витратах та витратах на утримання й експлуатацію устаткування.

До статті “Основна заробітна плата” відносяться витрати на оплату праці виробничого персоналу зайнятих безпосередньо на виробництві даної продукції, відповідно до штатної чисельності працівників з розрахунку 1 тонни продукції, у вигляді тарифних ставок (окладів) і відрядних розцінок.

До статті “Додаткова заробітна плата” відносяться витрати на виплату виробничому персоналу підприємства, додаткової заробітної плати, нарахованої за працю понад установлені норми, за трудові успіхи та винахідливість і за особливі умови праці. Вона включає доплати, надбавки, гарантійні і компенсаційні виплати, передбачені законодавством, премії, пов'язані з виконанням виробничих завдань і функцій, що відносяться до собівартості продукції, виходячи з обсягу виробництва, переліку робочих місць і норм обслуговування, кошторисної ставки цих витрат, розрахованої на 1 тону цієї продукції.

“Відрахування на соціальні заходи” включаються нарахування на заробітну плату робітників, зайнятих виробництвом продукції, які включають відрахування: на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування; на соціальне страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності; на соціальне страхування на випадок безробіття; на соціальне страхування від нещасного випадку.

Відрахування здійснюються у розмірах, визначених законодавством, у відсотках до суми основної та додаткової заробітної плати. Загальна сума відрахувань приймається за даними підприємства у розмірі 37,1% [3].

“Розрахунок витрат на утримання та експлуатацію устаткування” – до даної статті відносяться витрати на утримання і експлуатацію виробничого обладнання, цехового транспорту та інструментів і пристроїв зі складу основних виробничих засобів – технічний нагляд, технічне обслуговування. Включаються витрати на проведення.

До статті “Загальновиробничі витрати” відносяться витрати на: управління виробництвом; включаються витрати на оплату праці і відрахування на соціальні заходи апарату; амортизація основних засобів; витрати на обслуговування виробничого персоналу (безпосередньо зайнятого на виробництві хліба), та інші витрати.

До адміністративних витрат належать такі загальногосподарські витрати, що спрямовані на обслуговування і управління підприємством. Адміністративні витрати визначаються за даними підприємства на основі складеного кошторису. Розподіл між видами продукції здійснюється пропорційно до суми основної заробітної плати робітників, зайнятих у виробництві відповідної продукції. За відсутністю даних підприємства, розмір адміністративних витрат рекомендується приймати в розмірі 9-10% від виробничої собівартості.

Для визначення ефективності виробництва та реалізації продукції розраховують виробничу собівартість, повні витрати на виробництво продукції, планують величину очікуваного прибутку, виходячи із встановленої ціни. Сума всіх перерахованих вище статей витрат становить повні витрати на виробництво хліба простої рецептури [4].

Відпускна ціна продукції підприємства включає: виробничу собівартість, визначені адміністративні витрати, витрати на збут, норму прибутку. В даному випадку прибуток мінусовий, тому що хліб соціальний (простої рецептури), де підприємство покриває свої затрати іншими видами продукції, здоба тощо.

$$Ц = BC + Ba + Bз + П \quad (3)$$

де:

Ц – ціна;

BC – виробнича собівартість продукції;

Ba – адміністративні витрати;

Bз – витрати на збут;

П – сума прибутку. Сума прибутку визначається за формулою:

$$П = \frac{Px \times (BC + Ba + Bз)}{100}$$

де:

Р – рівень рентабельності, що планується підприємством або встановлюється законодавчо. Даний показник для хліба простої рецептури встановлюється на рівні законодавчо встановлених обмежень, тобто не більше 5%.

Таблиця 1

**Основні ціноутворюючі статті (питома вага) у
структурі собівартості хліба простої рецептури I тонни**

Статті витрат	Планова 2011 р	
	Сума, грн.	Питома вага %
борошно	1443,76	39,8
Інші основні матеріали	84,58	20,33
Транспортно-заготівельні витрати	136,41	3,76
Всього витрат на сировину	1664,75	
Паливо на технологічні цілі	331,25	9,13
Електроенергія на технологічні цілі	38,68	1,07
Основна заробітна плата	168,56	4,65
Додаткова заробітна плата	100,07	2,76
соціальні нарахування		
Загально-виробничі витрати	547,92	15,11
Виробнича собівартість	2951,83	
Адміністративні витрати	282,00	7,77
Витрати на збут	393,38	10,84
Повна собівартість	3627,21	
Прибуток	-85,54	
Оптова ціна	3541,67	
ПДВ	708,33	
Оптово-відпускна ціна	4250,00	

Висновки. Таким чином у розрахунок планових калькуляцій на хліб простої рецептури повинні включатися витрати які безпосередньо пов'язані з його виробництвом на підприємстві. Відповідно, витрати за окремими статтями калькуляції на хліб простої рецептури визначатимуться в такому порядку: нормативний розрахунок прямих витрат на виготовлення виробів; розподіл непрямих витрат на собівартість окремих виробів.

Список використаних джерел:

1. Вся правда про хліб / В. Макаренко//Агро Перспектива. – 2007 №6
2. Розпорядження Волинської обласної державної адміністрації від 16 липня 2008 року № 249 “Про внесення змін до розпорядження першого заступника голови облдержадміністрації від 21 вересня 2007 року №371.
3. Закон від 16.07.0999 року №996 – ХІУ “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні”.
4. Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у хлібопекарській промисловості.

Рецензент: д.е.н., доцент Різник Н.С.

УДК 330.5:338.3

Матвійчук Л.Ю., д.е.н.

Герасимчук Б.П.

Луцький національний технічний університет

**ЕКОНОМІЧНА ДОЦІЛЬНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ
АЛЬТЕРНАТИВНИХ ДЖЕРЕЛ ЕНЕРГІЇ**

В статті розглянуто сучасні аспекти використання альтернативних джерел енергії, проаналізовано перспективи їх використання, а також окреслено шляхи покращення енергетичної ситуації країни.

Ключові слова: енергоефективність, альтернативні джерела енергії, енергетична безпека.

Matviychuk L., Gerasymchuk B.

ECONOMIC FEASIBILITY USING ALTERNATIVE ENERGY SOURCES

In the article the modern aspects of the use of alternative energy sources, analyzes the prospects for their use, and outlines ways to improve the energy situation of the country. Nowadays the share of alternative energy sources in total energy production in the world is not significant, but their potential is several orders higher than the global consumption of energy resources. Growth in production of alternative energy is also significantly higher than those for traditional forms of energy. Alternative energy is designed to help address primarily two important problems - energy efficiency and environmental safety are keys to Ukraine. The process of modernization of the regional and national economy can greatly enhance the development of alternative energy sources, to ensure compliance with the principles of sustainable development and high global environmental standards of business.

Key words: energy efficiency, alternative energy, energy security.

Матвийчук Л.Ю. Герасимчук Б.П.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ АЛЬТЕРНАТИВНЫХ ИСТОЧНИКОВ ЭНЕРГИИ

В статье рассмотрены современные аспекты использования альтернативных источников энергии, проанализированы перспективы их использования, а также намечены пути улучшения энергетической ситуации в стране.

Ключевые слова: энергоэффективность, альтернативные источники энергии, энергетическая безопасность.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Нетрадиційні та відновлювані джерела енергії останнім часом стали одним із важливих критеріїв сталого розвитку світової спільноти. Здійснюється пошук нових і вдосконалення існуючих технологій енергозбереження, а також приведення їх до економічно ефективного рівня та розширення сфер використання.

Головними причинами такої уваги є очікуване вичерпання запасів використовуваних видів палива, різке зростання їх ціни, недосконалість та низька ефективність технологій їхнього використання, шкідливий вплив на довкілля, наслідки якого все більше і більше турбують світову спільноту.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Останнім часом зросла кількість та якість досліджень проблем енергоефективності. Питання використання відновлювальних джерел енергії в Україні, в тому числі і проблеми ефективності та доцільності розвитку альтернативної енергетики, вивчали такі вчені України, як Адаменко О., Височанський В., Дев'яткін С., Єрмілов С., Передерій Н., Самойленко А., Чибіскова Г., Шкварницька Т., Ясенецький В. та ін. Проте недостатньо уваги приділено дослідженням можливостей використання нетрадиційних джерел енергії з урахуванням специфіки вітчизняного вітчизняної економіки.

Цілі статті. Основною метою нашого дослідження є аналіз доцільності використання альтернативних видів енергії. Відповідно до мети вибрані цілі:

- проаналізувати стан споживання енергоресурсів України;
- виявити найбільш ефективні напрямки використання альтернативної енергетики;
- запропонувати рекомендації спрямовані на збільшення частки альтернативних джерел в загальному енергобалансі країни.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Проблеми ефективності використання традиційних джерел енергії в Україні стоять ще гостріше, ніж у світі чи країнах ЄС. Причинами цього є застарілі технології, вичерпання ресурсів використання основних фондів генерації електроенергії і тепла, що разом з низькою ефективністю використання палива призводить до значних обсягів викидів шкідливих речовин. Значні втрати при транспортуванні, розподілі та використанні електроенергії і тепла, а також монопольна залежність від імпорту енергоносіїв ще більш ускладнюють ситуацію на енергетичних ринках країни.

Необхідність розвитку альтернативних джерел енергії в Україні зумовлює сучасний аналіз використання енергоресурсів. Структура споживання енергоресурсів середньостатистичної європейської країни (у тому числі України) має такий вигляд: газ – 45%; вугілля – 20%; електроенергія – 20%; нафтопродукти – 15%; альтернативні джерела – 5% [6].

Висока енергоємність України є наслідком особливостей структури національної економіки, зміщеної у бік більш енергоємних галузей, істотного технологічного відставання більшості галузей економіки від рівня розвинених країн, а також цінових викривлень на внутрішніх енергетичних ринках. В умовах залежності країни від імпорту таких енергоносіїв як газ та нафта висока енергоємність обмежує конкурентоспроможність національного виробництва й лягає важким навантаженням на економіку. Крім економічної й екологічної доцільності, використання альтернативних джерел енергії, є необхідним в Україні для зміцнення національної енергетичної безпеки, а також для приєднання до європейського та світового енергетичного співтовариства. Зниження енергоємності економіки має стати однією з пріоритетних цілей державної політики в області енергетики.

Сьогодні частка використання альтернативних джерел енергії у загальному обсягу виробництва енергії у світі ще не є значною, але їх потенціал на кілька порядків перевищує рівень світового споживання паливно-енергетичних ресурсів. Темпи зростання обсягів виробництва альтернативної енергії також значно перевищують аналогічні для традиційних видів енергії.

Альтернативна енергетика покликана сприяти вирішенню, передусім, двох важливих проблем – енергоефективності та екологічної безпеки, які є ключовими для України. Процес модернізації регіональної та національної економіки значною мірою може активізувати розвиток альтернативної енергетики, забезпечити дотримання принципів сталого розвитку та високих світових екологічних стандартів господарської діяльності.

На сучасному вітчизняному ринку енергоресурсів альтернативні джерела енергії тільки починають поступово розвиватися. У 2012 році найвищі темпи зростання встановлених потужностей продемонстрували вітроелектростанції – у 2,2 разу (зростання на 141,5 мегават), обсяг виробництва – до 262,8 мегават; сонячні електростанції – в 1,7 разу (зростання на 130,3 мегават), обсяг виробництва – до 317,8 мегават. З урахуванням зміни і корегування встановлених потужностей, які входять в об'єднану енергосистему України, у 2012 році її загальна потужність збільшилася на 0,9 % – до 53777,6 МВт [5].

Відповідно до звіту міжнародної компанії «Ernst & Young» у 2011 році, Україна потрапила до рейтингу країн, найбільш привабливих для інвестування у відновлювані джерела енергії, а у 2012 році перемістилася в цьому рейтингу з 30-го на 29-е місце (усього рейтингом охоплено 36 країн світу) [7].

В Україні загальний річний технічно досяжний енергетичний потенціал альтернативних джерел енергії в перерахунку на умовне паливо становить близько 63 млн. тонн. Частка енергії добутої за рахунок альтернативних джерел становить сьогодні близько 3 %. Згідно з українською енергетичною стратегією до 2030 р. частку альтернативної енергетики на загальному енергобалансі країни буде доведено до 20 %. Основними та найбільш ефективними напрямками відновлюваної енергетики в Україні є: вітроенергетика, сонячна енергетика, біоенергетика, гідроенергетика, геотермальна енергетика.

Таблиця 1

Прогнозні показники розвитку використання нетрадиційних та відновлювальних джерел енергії за основними напрямками освоєння, млн у. п. тон/рік [3]

Напрями освоєння альтернативних джерел енергії	Рівень розвитку альтернативних джерел енергії по роках			
	2005 р.	2010 р.	2020 р.	2030 р.
Позабалансові джерела енергії, всього	13,85	15,96	18,5	22,2
У тому числі шахтний метан	0,05	0,96	2,8	5,8
Відновлювальні джерела енергії, всього	1,661	3,842	12,054	35,53
У тому числі: Біоенергетика	1,3	2,7	6,3	9,2
Сонячна енергетика	0,003	0,032	0,284	1,1
Мала гідроенергетика	0,12	0,52	0,85	1,13
Геотермальна енергетика	0,02	0,08	0,19	0,7
Вітроенергетика	0,018	0,21	0,53	0,7
Енергія довілля	0,2	0,3	3,9	22,7
Усього	15,51	19,83	30,55	57,73

Загальний потенціал використання альтернативних джерел енергії в Україні до 2030 р. оцінюється приблизно в 25 ТВт·год електроенергії на базі відновлювальних джерел енергії і близько 2 млн. т біопалив.

Напрямок стратегічного розвитку альтернативної енергетики у країні має відповідати основним принципам Європейського співтовариства в області енергетики, відображеним у Зеленій книзі «Європейська стратегія постійної, конкурентоспроможної та безпечної енергетики», зокрема, вибору курсу на розширення використання відновлюваних джерел енергії. За прогнозами цільовий показник сукупної потужності нетрадиційної й відновлюваної енергетики в Україні до 2030 р. складе не менше 10% від установленної потужності.

Невідкладним кроком у напрямку покращення енергетичної ситуації України, зменшення її енергозалежності, а також подальшої інтеграції в Європейську співдружність, повинна стати усебічна підтримка держави розвитку та впровадження альтернативних енергетичних установок у регіонах з найвищими показниками економічної доцільності. Цього можливо досягнути шляхом виконання наступних дій:

- удосконалення низки існуючих законодавчих актів щодо відновлювальних джерел енергії, які б сприяли підвищенню економічної ефективності виробництва альтернативної енергії;

- розробка інвестиційних проектів з метою залучення додаткових вкладень в дану галузь;

- надання гарантій державою виробникам «чистої» енергії щодо її купівлі за фіксованими тарифами;

- забезпечення рівня енергетичної безпеки України завдяки модернізації мережі існуючих енергетичних установок, підвищення рівня їх надійності та безперебійності роботи;

- інформування населення України щодо перспективності використання нетрадиційних джерел енергії, необхідності збереження довкілля та зменшення викидів парникових газів в атмосферу від спалювання традиційних видів палива.

У цілому доцільність використання альтернативних джерел енергії в перспективі може забезпечити для України наступне:

- зміцнення державності України за рахунок підвищення енергетичної та економічної незалежності;

- зниження енергоемності внутрішнього валового продукту;

- досягнення світового рівня ефективного використання паливно-енергетичних ресурсів;

- зменшення обсягів імпорту паливно-енергетичних ресурсів;

- створення ринку енергозберігаючого обладнання, відповідної техніки та технологій;

- технічне та технологічне переоснащення енергоємного виробництва;

- конкурентноздатність вітчизняних товарів;

- підвищення добробуту громадян;

- підвищення рівня зайнятості населення;

- підвищення рівня безпеки праці та культури виробництва;

- покращення стану здоров'я людей;

- зменшення обсягів шкідливих викидів у довкілля;

- відтворення природних ресурсів;

- виконання міждержавних угод щодо підвищення рівня екологічної безпеки.

Висновки. На сьогоднішній день економічні та правові умови для розвитку альтернативних джерел енергії потребують суттєвого доопрацювання. Окреслені заходи щодо розвитку альтернативних джерел енергії в Україні можна згрупувати наступним чином: по-перше, організаційно-правовий напрямок, який має забезпечити формування довгострокової стратегії розвитку альтернативних джерел енергії, створити досконалу законодавчу базу, регламенти та стандарти виробництва, збереження та використання; по-друге, фінансово-економічний напрямок, який би включав заходи щодо формування привабливого інвестиційного клімату для залучення іноземних інвестицій для розвитку альтернативних джерел енергії, створення

податкових канікул як для виробників, так і для споживачів альтернативного палива протягом певного періоду, надання їм інших преференцій на початкових етапах; по-третє, техніко-технологічний напрямок державного регулювання має бути направлений на обґрунтування схем територіального розміщення та встановлення оптимальних потужностей з виробництва альтернативної енергії, виявлення найкращих технологічних схем виробництва альтернативних джерел енергії; по-четверте, інфраструктурний напрямок, який спрямований на формування всіх додаткових умов, необхідних для безперебійного та стабільного процесу виробництва та споживання альтернативної енергії, безпеки ресурсного, енергетичного та іншого забезпечення. Комплексний та системний підхід дасть змогу створити ефективну систему регулювання розвитку альтернативних джерел енергії.

Список використаних джерел:

1. Андрійчук, І.В. Ефективність використання альтернативних паливно-енергетичних ресурсів в регіоні (на прикладі Івано-Франківської області): Дис... канд. екон. наук: 08.10.01 / НАН України; Інститут регіональних досліджень. — Л., 2006. — 213 арк. : рис., табл. Бібліогр.: арк. 167-182.
2. Гелехута Г.Г. Сучасний стан та перспективи розвитку біоенергетики в Україні. Ч. 1. / Г.Г. Гелехута, Т.А. Железна // Пром. Техніка. — 2010. — Т. 32, №3. — С. 71-79.
3. Енергетична стратегія України на період до 2030 року [Електронний ресурс]. — Режим доступу: // zakon.rada.gov.ua/signal/kr06145a.doc.
4. Передерій, Н. О. Формування ринку альтернативних джерел енергії з біомаси в Україні: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.03 / Національний ун-т біоресурсів і природокористування України. — К., 2009. — 19 с.
5. Потужність альтернативної енергетики в Україні за рік зросла вдвічі [електронний ресурс] // — Режим доступу: <http://news.finance.ua/ua/~1/0/all/2013/02/23/297236>.
6. Офіційний сайт Міністерства палива та енергетики України. — www.kmu.gov.ua.
7. Щодо перспектив використання альтернативних джерел енергії на Сході України [електронний ресурс] // — Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1174>.

УДК 330.322

Транченко Л.В., д.е.н., професор кафедри економіки та менеджменту
Уманська філія ПВНЗ «Європейський університет»

РІВЕНЬ ТА ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ІНВЕСТИВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОЇ СФЕРИ

У статті висвітлено рівень та економічна ефективність інвестування підприємств аграрної сфери. Аргументовано, що підприємства мають доволі високий запас економічної стійкості та інвестиційної привабливості, тобто їх діяльність характеризується меншим рівнем ризику виникнення збитковості, мають достатній інвестиційний потенціал, який забезпечується сприятливими агрокліматичними умовами та високопродуктивними земельними ресурсами, достатніми трудовими ресурсами, значним землезабезпеченням окупності інвестицій сприяє висока якість та велика номенклатура вироблюваної продукції.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційна діяльність, економічна ефективність, аграрні підприємства, аграрна сфера.

Tranchenko L.V.

BACKGROUND AND ECONOMIC EFFICIENCY INVESTMENT COMPANY OF AGRICULTURAL SERVICES

The state, trends and current issues in investment activity of agricultural enterprises Vinnytsia region whose solution will improve the efficiency of their work, to solving some problematic aspects of the regional economy. The article substantiates that the financial and economic stability of businesses is not always sufficient, due to the disparity of agricultural market prices, availability of a large number of agents on it, lack of working capital, which requires improved mechanisms to attract investment. Consider ways to improve investment and means of determining reserves and areas of growth in productivity in agricultural enterprises Vinnytsia region. Makes proposals to enhance investment processes in the agricultural sector, the expansion of the investment activity of agricultural enterprises from the perspective of economic development and competitiveness in the new market conditions.

Key words: investment, investment, economic efficiency, agricultural enterprises, agricultural sphere.

Транченко Л.В.

УРОВЕНЬ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИНВЕСТИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ АГРАРНОЙ СФЕРЫ

В статье освещены уровень и экономическая эффективность инвестирования предприятий аграрной сферы. Аргументировано, что предприятия имеют достаточно высокий запас экономической устойчивости и инвестиционной привлекательности, то есть их деятельность характеризуется меньшим уровнем риска возникновения убыточности, имеющие достаточный инвестиционный потенциал, который обеспечивается благоприятными агроклиматическими условиями и высокопроизводительными земельными ресурсами, достаточными трудовыми ресурсами, значительным землезабезпеченням окупаемости инвестиций способствует высокое качество и большая номенклатура производимой продукции.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная деятельность, экономическая эффективность, аграрные предприятия, аграрная сфера.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. У сукупності заходів ефективного розвитку підприємств аграрної сфери на перший план виходить їх інвестиційне забезпечення та досягнення економічної стійкості. Це пов'язано із зростанням капіталізації та корпоратизації аграрного виробництва з однієї сторони та необхідністю впровадження інновацій у виробничі процеси, модернізації техніки, удосконалення операційної та інших видів діяльності – з іншої. Необхідно вказати, що в останні роки для підприємств аграрної сфери економіки, особливо великих та середніх, є характерною позитивна динаміка основних показників господарювання. Україна відіграє все більш значну роль на світовому ринку продовольчих товарів та сільськогосподарської сировини. Цьому сприяють унікальний земельний потенціал, висококваліфіковані трудові ресурси аграрних підприємств, послідовна державна підтримка сільськогосподарських товаровиробників.

Однак інвестиційні ресурси виявляються недостатніми для забезпечення розширеного відтворення в аграрній сфері, досягнення економічної стійкості сільськогосподарських підприємств, особливо малих. Тому, підприємства аграрної сфери часто вирішують складні соціально-економічні та виробничі завдання в умовах обмеження інвестиційних ресурсів, значної конкуренції та ризиків на ринку. Труднощі пов'язані із залученням кредитів та позик, наявністю великої кількості посередників у процесі реалізації готової продукції, недостатнім моніторингом кон'юнктури продовольчого ринку, слабкою організацією сільських громад та сільських територій у цілому.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Необхідно відзначити, що проблеми інвестиційного забезпечення та механізмів його здійснення знаходяться у полі зору багатьох відомих українських та зарубіжних учених-економістів. Серед них віділяються праці таких дослідників, як Г.М. Азаренкова, В.М. Алексійчук, М.І. Баканова, І.Т. Балабанов, І.О. Банєва, Л. Бернштейн, М.Д. Білик, М.Г. Білуха, І.О. Бланк, Є.Ф. Брігхем, В.М. Гриньов, О.Є. Гудзь, М.Я. Дем'яненко, М.М. Єрмошенко, О.Д. Заруба, О.Т. Звягінцева, Г.О. Крамаренко, Г.Г. Кірейцев, А.В. Коваленко, В.В. Козик, М.Н. Крейніна, В.В. Лаврук, П.М. Майданевич, В.В. Поддєрьогін, В.С. Пономаренко, М.О. Плахтій, Н.О. Русак, В.А. Русак, П.Т. Саблук, Г.В. Савицька, Р.С. Сайфуліна, А.М. Сопко, Л.К. Сук, Н.В. Тарасенко та А.Д. Шеремет. Теоретичні, методичні й практичні основи інвестування, викладені в працях цих учених, можуть бути використані для осмислення складного процесу розвитку інвестування підприємств аграрної сфери України.

Проте поглиблених досліджень потребує обґрунтування методів та механізмів залучення інвестицій у діяльність аграрних підприємств, визначення взаємозв'язку інвестиційного потенціалу та економічної стійкості аграрних підприємств, розробка дієвих заходів щодо удосконалення механізмів інвестиційної діяльності на основі програмно-цільового підходу, математичного моделювання, інституційного забезпечення інвестиційних процесів. Важливість та актуальність вирішення окресленого кола проблем зумовили вибір теми, мету, завдання, наукову новизну.

Цілі статті. Дослідити і оцінити рівень та економічну ефективність інвестування підприємств аграрної сфери.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Агропромисловий комплекс Вінниччини це найбільш інвестиційно – привабливий, експортно-спроможний та ліквідний сектор економіки області. Площа сільськогосподарських угідь складає понад 2 млн. га [1]. Родючість ґрунтів по області сягає 60-65 одиниць (за 100-бальною шкалою). За розмірами сільськогосподарських угідь область займає серед України 9 місце. Вінниччина має один із найпотужніший у державі агропромисловий комплекс, основу якого складають 1199 сільськогосподарських підприємств, в т.ч. 602 великотоварних, 1374 селянських фермерських господарств, 531,3 тис. особистих селянських господарств, 184 великих підприємств харчової та переробної промисловості, понад 1500 малих переробних підприємств, 4 науково-дослідні станції, інститут кормів УААН, аграрний університет, 4 коледжі та 5 технікумів, 197 агросервісних підприємств та організацій [1]. В галузі зайнято біля 145 тис. працівників. В області використовується 2017,6 тис. га сільськогосподарських угідь, з них 1729,9 тис. га ріллі, 48,8 тис. га багаторічних насаджень, 50,3 тис. га сіножатей, 187,6 тис. га пасовищ. За розмірами сільськогосподарських угідь область займає серед регіонів України 9 місце. Вінниччина має найбільший бурякоцукровий комплекс, займає провідні позиції по валових зборах зернових культур, в картоплярстві, садівництві та тваринництві. В області сконцентровано 13-14 % наявних в Україні площ цукрових буряків, і 5-6 % зернових культур [1].

Частка фінансових результатів підприємств аграрної сфери Вінницької області в складі фінансових результатів сільськогосподарських підприємств України з кожним роком зменшується, що свідчить про недостатній рівень фінансових ресурсів та вплив економічної ситуації в державі, а також невідповідність цінової політики щодо ресурсів, що використовуються у виробничій діяльності підприємств аграрної сфери та цінами на сільськогосподарську продукцію як рослинництва так і тваринництва. Але незважаючи на це, Вінниччина має один із найпотужніших серед регіонів України агропромисловий комплекс, який демонструє високі темпи розвитку. В регіоні виробляється 6,3 % обсягу валової продукції сільського господарства України. За останні 10 років всіма категоріями господарств наросло обсяги виробництва сільськогосподарської продукції з 4,9 до 7,2 млрд. грн., або на 2,3 млрд. грн. (52 %), в т.ч. в рослинництві – на 89,4 % (рис. 1).

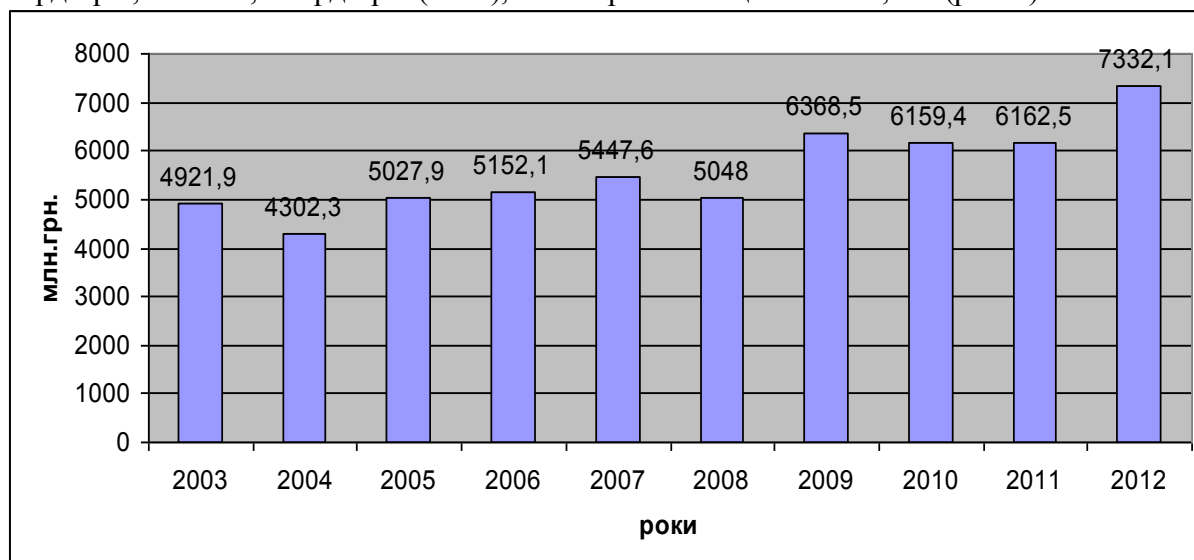


Рис. 1. Валова продукція сільського господарства Вінницької області*

Розраховано автором на основі [1; 2; 3; 4]

Середні ціни на сільськогосподарські культури також зросли, що сприяло підвищенню валового доходу від реалізації продукції (табл. 1).

Таблиця 1

Середні ціни реалізації сільськогосподарськими підприємствами (крім малих) продукції сільського господарства Вінниччини за 2006-2012 рр. (грн.)

	Зернові та зернобобові культури	Олійні культури	Цукрові буряки	Картопля	Овочі	Худоба та птиця (у живій вазі)	Молоко та молочні продукти	Яйця, за тис.шт.
2006	448,8	840,0	195,4	675,1	1422,8	6635,8	1113,7	275,9
2007	537,3	1007,1	191,7	1253,1	414,7	5909,8	1087,9	197,7
2008	861,8	1772,8	140,9	1177,0	458,1	6246,6	1734,8	236,6
2009	766,1	1781,7	193,8	1180,7	574,5	10139,8	2194,9	315,4
2010	798,2	2139,7	277,4	1319,7	682,6	9745,1	1945,6	346,1
2011	1109,2	2848,2	385,0	2139,9	2987,7	9938,9	2946,4	364,6
2012	1344,5	3234,1	403,8	1763,7	4264,6	11878,8	3064,9	442,5

Розраховано автором на основі [1; 2; 3; 4]

Відповідно до наведених даних табл. 1, варто відзначити те, що за 2006-2012рр. підвищилися середні ціни на такі види сільськогосподарської продукції: зернові та зернобобові культури на 615,27 %, олійні культури на 977,31 %, цукрові буряки на 717,41%, картоплю на 646,70 %, овочі на 1532,07 %, худобу та птицю на 2886,2 %, молоко та молочні продукти на 1615,11 %, яйця на 280,15 %. В структурі посівів зернові культури займають 52,7 % посівних площ, технічні культури – 22,8 %, в тому числі цукрові буряки – 8,6 %, картопля і овочі – 8,4 %, кормові культури – 16,1 %. Враховуючи природно-кліматичні та інші особливості регіону, значні потенційні його можливості в розвитку сільськогосподарського виробництва (бурякоцукрового комплексу, зерновиробництва, картоплярства, садівництва та тваринництва) галузей харчової та переробної промисловості, Вінниччина може в перспективі виробляти 3,5-4 млн. тонн зерна, 5-6 млн. тонн цукросировини (650-700 тонн цукру), 350-360 тис. тонн м'яса (в живій вазі), 1270-1300 тис. тонн молока, в значних розмірах іншої продукції. У січні-травні 2012р. загальне виробництво продукції сільського господарства порівняно з відповідним періодом 2011р. зросло на 1,6%, у т.ч. в сільськогосподарських підприємствах – на 5,2%, у господарствах населення – на 0,3% (рис. 2).

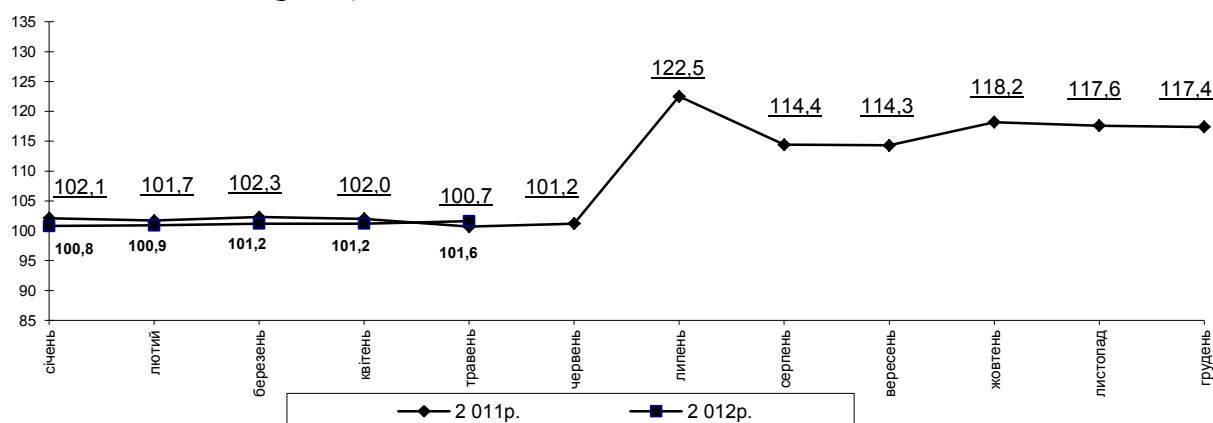


Рис. 2. Обсяги сільськогосподарського виробництва Вінницької області, %*
Розраховано автором на основі [1; 2; 3; 4]

За розрахунковими даними (табл. 2), в усіх категоріях господарств на початок червня 2012р. було посіяно всього ярих культур (по ярому клину та по загиблих озимих і багаторічних травах) на площі 1078,5 тис.га, що на 8,0% більше проти відповідної дати минулого року, з них у сільськогосподарських підприємствах – 793,4 тис.га (на 7,7%), господарствах населення – 285,1 тис.га (на 9,0%). Сільськогосподарські підприємства всіх районів розпочали сівбу ярих культур, найбільше 44,7 тис.га їх посіяно (з урахуванням пересіву по загиблих озимих) в Хмельницькому, 43,6 тис.га – Бершадському та 42,3 тис.га –

Козятинському районах. Зернові та зернобобові культури (без кукурудзи) по ярому клину було посіяно на площі 159,4 тис.га, що менше порівняно з 1 червня 2011р. на 25,3 тис.га або на 13,7%, з них ячменю посіяно 105,8 тис.га (менше на 12,1 тис.га або на 10,3%). Проти 1 червня 2011р. посівна площа кукурудзи на зерно зросла на 49,7 тис.га (на 20,0%), цукрових буряків (фабричних) – на 9,1 тис.га (на 12,1%), соняшнику – на 7,6 тис.га (на 5,3%), сої – на 22,8 тис.га (на 20,7%), овочів відкритого ґрунту – на 1,2 тис.га (на 6,4%). У структурі посівної площі по ярому клину станом на 1 червня 2012 р. кукурудза на зерно зайняла – 28,7% (торік – 25,5%), зернові та зернобобові культури (без кукурудзи) – 15,4% (19,0%), соняшник – 14,6% (14,8%), картопля та овочі – 12,4% (12,7%), цукрові буряки (фабричні) – 8,1% (7,7%).

Таблиця 2

Структура посівних культур

(тис.га)

	Усі категорії господарств		У тому числі			
			сільськогосподарські підприємства		господарства населення	
	2012р.	2012р. у % до 2011р.	2012р.	2012р. у % до 2011р.	2012р.	2012р. у % до 2011р.
Посіяно ярих культур – усього	1078,5	108,0	793,4	107,7	285,1	109,0
з них по ярому клину	1037,3	106,5	752,2	105,6	285,1	109,0
по загиблих озимих та багаторічних травах	41,2	169,1	41,2	169,1	–	–
Із загальної площі ярого клину						
зернові та зернобобові культури (без кукурудзи)	159,4	86,3	108,4	78,1	51,0	111,1
з них ячмінь	105,8	89,7	62,9	81,5	42,9	105,3
кукурудза на зерно	298,2	120,0	250,7	120,7	47,5	116,2
цукрові буряки (фабричні)	84,1	112,1	75,8	112,1	8,3	112,0
соняшник на зерно	151,8	105,3	140,1	104,9	11,7	110,0
ріпак ярий	4,8	62,5	4,7	62,6	0,1	56,2
картопля	108,3	103,7	1,4	109,7	106,9	103,6
овочі відкритого ґрунту	20,4	106,4	0,7	62,2	19,7	109,1

Розраховано автором на основі [1; 2; 3; 4]

За інформацією сільськогосподарських підприємств (крім малих), із 442,8 тис.га озимих на зерно і зелений корм, посіяних восени 2011р., в зимовий та весняний період загинуло 44,7 тис.га (10,1% до посіяного), у т.ч. 15,1 тис.га озимих на зерно (4,2%). У січні–травні 2012р. під посіви ярих культур аграрними підприємствами (крім малих) внесено 75,4 тис.т мінеральних (у перерахунку на 100% поживних речовин) та 61,6 тис.т органічних добрив. Мінеральні добрива внесені на площу 871,2 тис.га, органічні добрива – 2580 га. У господарствах усіх категорій у січні–травні 2012р. вироблено 40,0 тис.т м'яса (реалізація худоби та птиці на забій в живій вазі), що на 4,8% менше проти січня–травня 2011р., з них аграрними підприємствами вироблено 14,2 тис.т (менше на 6,8%). Виробництво м'яса зросло до рівня відповідного періоду 2011р. в аграрних підприємствах 10 районів, найсуттєвіше: в 2,0 раза – Мурованокуриловецького та в 1,6 раза – Барського районів. У структурі реалізації худоби та птиці на забій аграрних підприємств (крім малих) частка реалізації великої рогатої худоби становила 35,1% (у 2011р. – 35,3%), птиці всіх видів – 39,9% (33,3%), у т.ч. бройлерів – 36,3% (30,8%), свиней – 24,6% (31,1%) (табл. 3).

Порівняно з січнем–травнем 2011р. в аграрних підприємствах (крім малих) обсяг вирощування худоби та птиці знизився на 1,3%, у т.ч. свиней – на 8,4%, при цьому великої рогатої худоби зріс на 1,0% та птиці – на 2,6%. Відношення загального обсягу вирощування до реалізації тварин на забій склало 110,1% проти 104,2% у січні–травні 2011р. Середньодобові прирости на вирощуванні, відгодівлі та нагулі великої рогатої худоби зросли з 497 до 498 г, свиней – з 342 г до 361 г.

Таблиця 3

Виробництво основних видів тваринницької продукції

Продукція	Усі категорії господарств		Сільськогосподарські підприємства		Господарства населення		Частка господарств населення у загальному виробництві, %	
	2012р.	2012р. у % до 2011р.	2012р.	2012р. у % до 2011р. ¹	2012р.	2012р. у % до 2011р.	2012р.	2011р.
М'ясо (реалізація худоби та птиці на забій в живій вазі), тис.т	40,0	95,2	14,2	93,2	25,8	96,3	64,5	63,8
Молоко, тис.т	327,8	104,2	66,9	119,5	260,9	100,9	79,6	82,2
Яйця, млн.шт.	351,4	95,3	127,2	91,8	224,2	97,4	63,8	62,4

Розраховано автором на основі [1; 2; 3; 4]

Загальне виробництво молока проти відповідного періоду 2011р. зросло в сільськогосподарських підприємствах усіх районів (крім Барського, Могилів-Подільського, Немирівського та Чернівецького), найбільше – Тульчинського (на 44,2%), Гайсинського (на 42,0%), Літинського (на 38,0%) та Бершадського (на 37,0%) районів. Середній надій молока від однієї корови в аграрних підприємствах (крім малих) зріс на 319 кг або на 19,0% і становив 1996 кг. Найвищі середні надії молока спостерігались у сільгосппідприємствах таких районів: Крижопільського – 2715 кг, Тростянецького – 2701 кг, Літинського – 2663 кг, Піщанського – 2594 кг, Томашпільського – 2533 кг та Ямпільського – 2515 кг районів.

Обсяги виробництва яєць усіх видів зросли у 6 районах, найсуттєвіше: у Вінницькому (з 74,0 до 79,8 млн.шт.) районі, проте не займалися виробництвом яєць сільськогосподарські підприємства 13 районів. Продуктивність курей-несучок зменшилась в аграрних підприємствах (крім малих) на 4,7% і склала 121 яйце. Господарствами населення проти січня-травня 2011р. зросло виробництво молока на 0,9%, при цьому знизилось виробництво м'яса (реалізація худоби та птиці на забій в живій вазі) на 3,7% та яєць – на 2,6%. За розрахунками на 1 червня 2012р. чисельність поголів'я худоби та птиці характеризувалася такими даними (табл. 4).

Таблиця 4

Чисельність поголів'я худоби та птиці, (тис. голів)

Продукція	Всі категорії господарств			в тому числі					
				сільськогосподарські підприємства			господарства населення		
	2012р.	2012р. до 2011р.		2012р.	2012р. до 2011р.		2012р.	2012р. до 2011р.	
		+	-		+	-		+	-
		у %			у %			у %	
Велика рогата худоба	356,2	11,0	103,2	110,1	1,2	101,1	246,1	9,8	104,1
в т.ч. корови	176,8	-0,8	99,5	35,6	0,2	100,5	141,2	-1,0	99,3
Свині	364,6	-8,0	97,9	108,7	-13,8	88,7	255,9	5,8	102,3
Вівці і кози	59,2	1,2	102,1	8,2	-0,4	95,0	51,0	1,6	103,2
Птиця	9547,9	-538,3	94,7	2219,0	-449,3	83,2	7328,9	-89,0	98,8

Розраховано автором на основі [1; 2; 3; 4]

Порівняно з станом на 1 червня 2011р. зросло загальне поголів'я великої рогатої худоби на 3,2%, овець і кіз на 2,1%, тоді як наявність корів знизилась на 0,5%, свиней – на 2,1% та птиці – на 5,3%. В сільськогосподарських підприємствах відбулося збільшення чисельності великої рогатої худоби на 1,1%, у тому числі корів – на 0,5%, при цьому чисельність овець і кіз знизилась на 5,0%, свиней – на 11,3% та птиці – на 16,8%. Поголів'я великої рогатої худоби зросло в аграрних підприємствах 15 районів, особливо (на 28,0%) в Літинському та (на 17,7%) Гайсинському районах; свиней – знизилось у 19 районах, значно (в 2,2 раза) в Погребищенському, (в 1,8 раза) Чернівецькому та (в 1,7 раза) Жмеринському районах. Поголів'я овець та кіз зросло в 12 районах, найбільше (в 2,0 раза) у Ямпільському

районі. Проти 1 червня 2011р. зросла чисельність птиці в сільгосп-підприємствах 5 районів, при цьому, поголів'я птиці відсутнє у Гайсинському, Іллінецькому, Козятинському, Липовецькому, Літинському, Могилів-Подільському, Оратівському, Теплицькому, Хмельницькому, Чернівецькому, Чечельницькому та Ямпільському районах. Поголів'я великої рогатої худоби, що утримується в господарствах населення зросло на 4,1%, свиней – на 2,3%, овець та кіз – на 3,2%, при цьому поголів'я корів знизилось на 0,7% та птиці – на 1,2%. Станом на 1 червня 2012р. в аграрних підприємствах (крім малих) було в наявності 99,2 тис.т кормових одиниць кормів усіх видів, що на 18,6% більше, ніж на 1 червня 2011р. У розрахунку на одну умовну голову великої худоби припадало по 6,2 проти 4,8 ц к.од. станом на 1 червня 2011р.

Загальний обсяг реалізованої підприємствами аграрної сфери власно виробленої продукції за січень–травень 2012р. порівняно з відповідним періодом 2011р. зріс на 48,2%, за рахунок збільшення обсягів реалізації продукції рослинництва у 1,6 раза та тваринництва – на 3,6%. Частка продукції рослинництва у загальній вартості реалізованої продукції склала 81,2%, тваринництва – 18,8% (у січні–травні 2011р. – 73,0% та 27,0% відповідно). Обсяги реалізації сільськогосподарськими підприємствами основних видів аграрної продукції характеризувалися такими даними (табл. 5). Порівняно з січнем–травнем 2011р. загальні обсяги продажу худоби та птиці зменшили сільськогосподарські підприємства 17 районів, з них великої рогатої худоби – 16 та свиней – 19 районів. Реалізацію молока та молочних продуктів збільшено аграрними підприємствами усіх районів (крім Немирівського та Погребищенського), із них найбільше (у 2,1 раза) в Чечельницькому, (у 1,6 раза) Літинському, Липовецькому та Тульчинському, (у 1,5 раза) Томашпільському районах.

Таблиця 5

Обсяги реалізації сільськогосподарськими підприємствами основних видів аграрної продукції, (тис.т)

	Січень-травень 2012р.	Січень-травень 2012р. до січня-травня 2011р. ¹		Частка реалізації продукції переробним підприємствам у загальному обсязі, %	
		+,–	у %	січень-травень 2012р.	січень-травень 2011р.
Зернові та зернобобові культури	531,8	173,6	148,5	3,9	2,8
у тому числі					
пшениця	220,7	87,8	166,1	8,4	5,3
жито	1,3	0,8	263,4	–	–
ячмінь	41,0	18,7	184,0	0,2	0,4
кукурудза	257,0	65,9	134,5	0,8	1,6
Насіння соняшнику	54,9	20,5	159,6	6,1	7,2
Соя	40,1	9,8	132,3	2,5	0,8
Ріпак	10,2	10,1	6785,4	0,5	–
Худоба та птиця (в живій вазі)	14,5	–0,9	94,2	39,4	43,6
у тому числі					
велика рогата худоба	5,1	0,1	102,0	76,2	77,5
свині	3,6	–1,5	70,9	50,5	56,9
птиця	5,8	0,4	108,1	–	–
Молоко та молочні продукти	54331	8,9	119,6	89,0	98,5
Яйця, млн.шт.	102,7	–7,5	93,2	–	–

Розраховано автором на основі [1; 2; 3; 4]

Із чотирьох районів, що займаються реалізацією яєць збільшили обсяги сільськогосподарські підприємства Вінницького (на 9,2%) та Тульчинського (на 1,3%) районів. За січень-травень 2012р. проти відповідного періоду минулого року знизились середні ціни продажу зернових та олійних культур, картоплі, цукру, олії, при цьому продукція тваринництва подорожчала. Станом на 1 червня 2012р. в сільськогосподарських підприємствах (крім малих) та підприємствах, що здійснюють зберігання, переробку зернових культур, було в наявності 544,0 тис.т зерна (у 2,3 раза

більше проти 1 червня 2011р.). Безпосередньо в аграрних підприємствах зберігалось 262,1 тис.т зерна. Зернозберігаючі та зернопереробні підприємства мали в наявності 281,9 тис.т зерна. Середня закупівельна ціна зернових культур, яку пропонували зберігаючі та переробні підприємства товаровиробникам, у січні–травні п.р. становила 1719,8 грн. за 1 тону, що на 7,0% більше рівня відповідного періоду минулого року. Запаси насіння соняшнику становили 44,9 тис.т, із них безпосередньо в аграрних підприємствах (крім малих) зберігалось 11,2 тис.т, а на підприємствах, що здійснюють його переробку і зберігання – 33,7 тис.т. Таким чином варто відзначити, що в 2011 р. у Вінницьку область іноземними інвесторами було вкладено 39,4 млн. доларів [1; 4]. Це більше ніж було вкладено в 2008 р., що свідчить про інвестиційну привабливість регіону. В загальному ж, надходження інвестицій до області мало наступну динаміку (рис. 3).

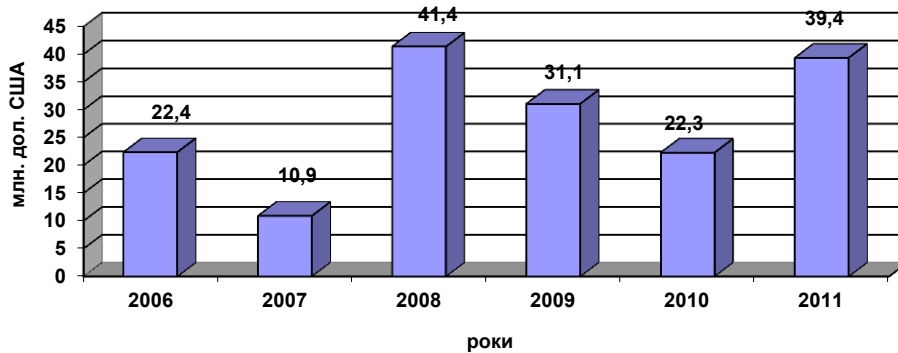


Рис. 3. Обсяги надходжень інвестицій до Вінницької області (млн. дол. США)*
Розраховано автором на основі [1; 2; 3; 4]

Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій (ПІІ), спрямованих в економіку області, станом на 01.01.2011 року становить 212,5 млн. дол. США. (в розрахунок на одну особу – 129,7 дол. США). В 2010 р. прямі інвестиції в сільське господарство Вінницької області склали 3,15 млн. дол. США, що складає 8% від загального обсягу інвестицій [4]. Якщо подивитися на динаміку надходження інвестицій в сільське господарство Вінницької області, то побачимо наступне: в 2006 році обсяги інвестицій в сільське господарство становили 1,16 млн. дол. США, в 2007 році приріст інвестицій склав 37,06%. Тобто величина інвестиційних надходжень в сільське господарство в 2007 році становила 1,59 млн. грн. В 2008 році в економіку області надійшло 31,1 млн. дол. США, з них в сільське господарство було спрямовано 5,9% або 1,84 млн. дол. США. 2009 рік для країни був кризовим у фінансовому плані, що стосується інвестицій, то їх надходження в сільське господарство скоротилося на 37,2% і становило 0,68 млн. дол. США [3]. Таким чином обсяги інвестицій в сільське господарство області мали таку динаміку (рис. 4).

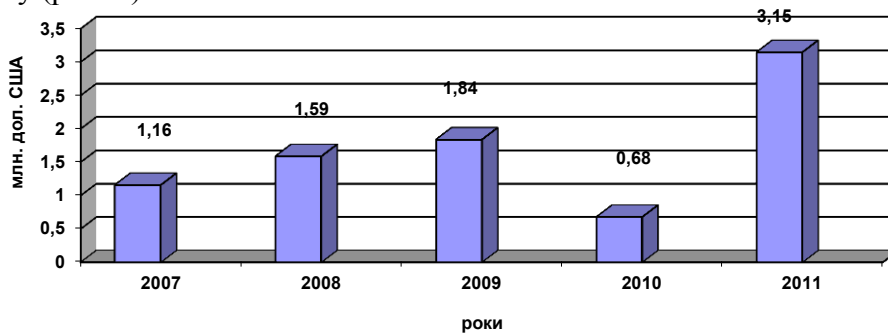


Рис. 4. Обсяги надходжень інвестицій в сільське господарство Вінницької області (млн. дол. США)*
Розраховано автором на основі [1; 2; 3; 4]

За даними головного управління статистики у м. Вінниці, основні інвестиційні вкладення здійснювалися у розвиток рослинництва та тваринництва. Зокрема, австрійська фірма ТОВ «Агрона Фрут «Лука» у розвиток рослинництва вклала 3606,32 тис. дол. США. Нідерландські інвестори в сільське господарство області за останні три роки вклали 2,81 млн. дол. США. Основний інтерес у цих інвесторів викликає цукрова промисловість області, саме на переформування цукрової галузі і були вкладені ці кошти. Німецькі інвесторикладають свої кошти у рослинництво, здебільшого у вирощуванні пшениці, яку потім експортують. Однак найбільшим інвестором в сільське господарство області є корпорація «Зоря Поділля» та ТМ «Наша Ряба» яка планує вкласти у розвиток сільського господарства області 1,5 млрд. дол. США [4]. Результати дослідження показують, що за обсягами інвестицій у сільське господарство, Вінницька область посідає провідне місце серед областей України. При цьому спостерігається щорічне збільшення надходження інвестицій в кожену галузь сільського господарства. Позитивним є те, що поступово, як за рахунок іноземних так і за рахунок вітчизняних інвестицій починає відновлюватися цукрова промисловість. Досить швидкими темпами розвивається тваринництво (в основному молочна промисловість), прискореними темпами ведеться будівництво птахофабрик. Це дасть можливість як збільшити обсяги посівних площ під корм.

Висновки. Підводячи підсумок можна сказати, що основними чинниками впливу на підвищення рівня та економічної ефективності прибутковості та залучення додаткових інвестицій є: обсяг реалізованої продукції, асортиментна структура, величина затрат на виробництво, ціни на продукцію та сезонні умови. З вище викладеного видно, що підприємства мають доволі високий запас економічної стійкості та інвестиційної привабливості, тобто їх діяльність характеризується меншим рівнем ризику виникнення збитковості. Таким чином, підприємства аграрної сфери Вінницької області мають достатній інвестиційний потенціал, який забезпечується сприятливими агрокліматичними умовами та високопродуктивними земельними ресурсами, достатніми трудовими ресурсами, значним землезабезпеченням окупності інвестицій сприяє висока якість та велика номенклатура вироблюваної продукції. Проте, фінансово-економічна стійкість суб'єктів господарювання є не завжди достатньою. Це зумовлюється диспаритетом цін на аграрному ринку, наявністю значної кількості посередників на ньому, нестачою власних обігових коштів, що вимагає удосконалення механізмів залучення інвестицій та інвестиційної діяльності у цілому.

Список використаних джерел:

1. Вінницька обласна державна адміністрація [Електронний ресурс]: офіц. сайт. — Режим доступу: <http://www.agro-business.com.ua>
2. Вінниччина у цифрах [Електронний ресурс]: стат. зб. — Вінниця, 2012. — 173 с. — Режим доступу: <http://www.agro-business.com.ua>
3. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]: офіційний web-сайт. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Динаміка інвестицій в основний капітал за галузями економіки // Сільське господарство Вінниччини за 2012 рік : стат. зб. — Вінниця, 2011. — С. 20–21.

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 331.5:339.923

Борецька Н.П., д.е.н., професор, ректор

Донецький інститут ринку та соціальної політики

**ЄВРОПЕЙСЬКИЙ РИНОК ПРАЦІ:
РОЛЬ МІГРАЦІЇ В ОНОВЛЕННІ РОБОЧОЇ СИЛИ**

У статті систематизовано проблеми європейського ринку праці, виявлено роль міграції у вирішенні актуальних проблем на основі аналізу наявності та попиту на робочу силу в різних країнах, внеску у її збільшення демографічних груп населення, сучасного стану оновлення кваліфікаційних навичок старіючої робочої сили за рахунок мігрантів.

Ключові слова: європейський ринок праці, наявність та попит на робочу силу, демографічна структура, оновлення кваліфікаційних навичок, роль міграції.

Boretskaja N.

**THE EUROPEAN LABOR MARKET:
THE ROLE OF MIGRATION IN THE RENEWING OF WORKFORCES**

In the article the problems of the European labor market have been systemized, the role of migration in current issues solving based on the availability and demand for labor analysis in the countries, its contribution to the demographic groups increase, the current state of the aging workforce skill upgrade with help of migrants. The labor force renewed itself by about a quarter over the period, from inflows (new entrants and immigrants) replacing outflows (retirees). Immigrants on average accounted for about 19% of the inflows. Almost all countries have seen double-digit increases in the per cent of young workers with tertiary attainment levels compared to retirees. The difference in attainment levels between incoming and outgoing labor force cohorts is quite large.

Key words: European labor market, the availability and demand for labor, demographic structure, skills' upgrade, the role of migration.

Борецкая Н. П.

**ЕВРОПЕЙСКИЙ РЫНОК ТРУДА:
РОЛЬ МИГРАЦИИ В ОБНОВЛЕНИИ РАБОЧЕЙ СИЛЫ**

В статье систематизированы проблемы европейского рынка труда, выявлена роль миграции в решении актуальных проблем на основе анализа наличия и спроса на рабочую силу в странах, вклада в ее увеличение демографических групп населения, современного состояния обновления квалификационных навыков стареющей рабочей силы за счет мигрантов.

Ключевые слова: европейский рынок труда, наличие и спрос на рабочую силу, демографическая структура, обновление квалификационных навыков, роль миграции.

Formulation of the problem in general and its connection with important scientific and practical tasks. The recession of 2008-2009 and the slow recovery thereafter do not seem an opportune time to be considering the prospects for international labor migration, given the extensive labor market slack which persists in many countries as a result of the economic crisis. Nonetheless, the demographic shift underway is so large and persistent that it is important to consider what contribution the international migration can be expected to make to the evolution in the distribution of the workforce by educational attainment and by occupation in the future.

Discussions concerning the ageing workforce are often phrased in terms of a replacement problem, with smaller youth cohorts entering the workforce as large baby-boom cohorts retire. The implication is that international migration will be needed to offset this imbalance, in support of economic growth, both to maintain the size of the labor force and to ensure an adequate supply of skills to respond to the continuing expected growth in high-skilled jobs.

Analysis of recent studies as for solution of the problem. The important contribution to the studies of the labor market formation regulation was made by such domestic and foreign scholars as D. Boginia, V. Borovik, V. Brych, P. Buriak, V. Vasilchenko, O. Grishnova, B. Danilishin, B. Karpinski, R. Kolosova, A. Kotlyar, E. Libanova, N. Lukyanchenko, O. Martyakova, V. Nykyforenko, V. Onikienko, I. Petrova, V. Petyuh, A. Rofo, V. Pohvoshev, M. Shalenko and others, but the issue of the migration role in the labor forces renewal in the European labor market in order to reflect the integration process and development of prospective directions for regulating the domestic market remain almost unexplored.

The aim of the article is to identify the role of migration in current issues solving based on the availability and demand for labor in the solution of the problem of workforce skills upgrade at the expense of migrants.

Summary of the basic research material grounding the obtained scientific results. It is well known, the next decade will see significant demographic change in the working-age population and labor force in OECD countries. The 8.6% increase in the working-age population (20-64-year-olds) observed on average over the period 2000-2012 is expected to drop to barely 2% over the 2010-2020 decade, even assuming a continuation of pre-crisis migration levels. Almost half of OECD countries will see declines in their working-age populations over the coming decade [1, p. 1049].

Nowadays the current issues on the European labor market could be construed as follows:

1) educational attainment of new entrants into the labor force was much higher than that of retiring workers over the period 2000-10. New immigrants had educational levels that were between those of new entrants and retirees, with proportionally more highly educated workers among new immigrants than retirees, but more low-educated workers than among new entrants;

2) not only were new entrants to the labor force more educated over the period 2000-10, there were more of them. There were close to three highly educated new entrants for every retiring one in both Europe and the United States, and the reverse situation held for the low-educated;

3) immigrants represented 47/70% of the increase in the labor force in the United States and Europe, respectively, over the decade, but 21/14% respectively of the increase in the highly educated labor force. They are thus playing a more significant role in maintaining the size of the labor force than in its up-skilling in most countries;

4) composition of occupational change over the decade mirrored that observed for the educational attainment of the labor force. Young new entrants into strongly growing occupations (most of which were highly skilled) far outnumbered retirees over the past decade. Likewise, retirees from strongly declining occupations greatly outnumbered new entrants. Indeed, over 40% of net occupational change took place through the entry and exit of young and older workers;

5) new immigrants represented 15% of entries into strongly growing occupations in Europe over the decade. They are thus playing a significant role in the most dynamic sectors of the economy, even under conditions when most migration has not been demand-driven;

6) at the same time immigrants represented 24% and 28%, respectively, of entries into the most strongly declining occupations in Europe and the United States;

7) almost half of low-skilled jobs on average are taken up by immigrants, with considerable variation across countries. In some countries, the immigrant share is very high, which risks creating a segmented labor market, as low-skilled jobs become the exclusive domain of immigrants;

8) in the countries where labor migration has been more significant, the contribution of migrants to the up-skilling of the workforce and to growing occupations has been more significant;

9) demographic imbalance model of labor force change and occupational change seems inappropriate in the face of the large differences in educational attainment between entry and exit cohorts and in entry and exit from growing and declining occupations.

The potential need for immigrants in the ageing context thus cannot be assessed on the basis of demographic imbalances alone, but must take into account changes in the nature of employment, which appear to be more dynamic than changes in the age composition of the population and labor force.

Before delving into the empirical data, it is useful to consider first the relation between labor demand and the presence of new immigrants in the labor market. This question is of particular interest because of the fact that most arriving immigrants have not ostensibly been recruited from

abroad by employers for specific jobs for which there has been an identified or tested labor need, but have arrived for family or humanitarian reasons or through unauthorized channels. Many have entered the labor market, either upon arrival or later, and been hired into jobs, of which the skill level may or may not always have been commensurate with their formal qualifications. They are not unique in this respect; some young persons entering the labor market are in the same situation. But some immigrants arrive with little knowledge of the destination-country language and with qualifications and experience acquired abroad in a different economic context that may not easily be transferable to the labor markets and workplaces of destination countries.

The labor force has increased by about 0.9 percentage points per year on average between 2000 and 2012, an amount that is expected to decline to less than 0.2 percentage points per year over the coming decade. The demographic composition of this change is portrayed in Table 1 [2]. The labor force renewed itself by about a quarter over the period, from inflows (new entrants and immigrants) replacing outflows (retirees). Immigrants on average accounted for about 19% of the inflows, with contributions far above average in Ireland (34%), Luxembourg (57%), Spain (40%) and Switzerland (40%).

Table 1
Contributions to the growth in the labor force by demographic group, 2000-2012

	Total growth of the labour force (A+B+C+D)	Young workers (new entrants) (A)	New immigrants (B)	Prime age workers (C)	Older workers (retirees) (D)	Net turnover (see Notes)	Replacementsurplus (entrants of younger + retirement of older) (A + D)
Austria	11	22	6	-1	-17	23	5
Belgium	10	24	8	-4	-17	27	7
Canada	21	22	12	-1	-11	23	11
Switzerland	13	19	12	-1	-17	25	1
Czech Republic	3	21	1	3	-21	23	0
Germany	5	27	3	-2	-23	27	3
Denmark	-1	18	2	-2	-20	21	-2
Estonia	5	26	1	-1	-20	24	6
Spain	30	25	17	2	-14	29	11
Finland	2	19	2	0	-19	20	1
France	10	26	3	1	-20	25	6
Greece	10	22	5	1	-19	23	4
Hungary	5	22	1	2	-20	23	2
Ireland	24	25	13	-2	-12	26	13
Italy	6	17	6	0	-18	21	-1
Luxembourg	23	20	26	-5	-18	35	2
Netherlands	8	21	2	-2	-14	19	8
Norway	10	21	5	-1	-16	21	5
Portugal	8	22	4	0	-19	23	4
Sweden	12	24	6	2	-20	26	4
United Kingdom	9	24	11	-5	-20	30	4
United States	13	20	6	-1	-13	20	7
OECD average	11	22	7	-1	-18	24	5

The inflows of young resident workers into the labor force have exceeded the outflows of older workers by about 5% of the labor force on average. With total growth in the labor force at 11% over the period, this means that immigrants have accounted for over 57% of the total labor force growth over the period, although their share of entries into the labor force has been considerably lower (less than 25%). In a number of countries (Switzerland, Italy, Luxembourg and the United Kingdom), all or almost all of the growth in the labor force has come from the arrival of new immigrants.

As educational attainment in origin countries has been increasing, so also has been that of immigrants arriving legally in OECD countries. But the immigrant population also includes a significant proportion of low-educated persons in a number of countries, with many persons in this group having arrived through family reunification or formation or having fled war zones or persecution in their countries of origin. Low levels of education have also been characteristic of unauthorized migration in the United States and of labor migration in southern Europe. In most

other countries, legal long-term labor migration by low-educated persons has been more limited. Table 2 [2] provides a general overview of average education attainment levels of entrants to, and exits from, the labor force in 2012 across OECD and EU member countries, excluding youth under 25 in education.

Table 2

Educational attainment of the labor force, new entrants,
new immigrants and retirees, 2000-2012

Country	Low attainment			Medium attainment			High attainment			Immigrants compared to new entrants		
	Older workers (retirees)	Young workers (news entrants)	New immigrants	Older workers (retirees)	Young workers (new entrants)	New immigrants	Older workers (retirees)	Young workers (news entrants)	New immigrants	Low attainment	Medium attainment	High attainment
	Per cent of all retirees	Percentage points +/- retirees		Per cent of all retirees	Percentage points +/- retirees		Per cent of all retirees	Percentage points +/- retirees		Percentage points +/- new entrants		
Denmark	-	-	-	-	-	-	27	+20	+8	-	-	-12
Canada	16	-10	-8	35	-10	-10	49	+19	+18	+2	-	-1
Czech	18	-14	-7	73	-4	-8	10	+18	+15	+7	-4	-3
United States	19	-15	+11	52	-2	-14	29	+18	+3	+26	-12	-14
Norway	-	-	-	-	-	-	26	+21	+10	-	-	-11
Germany	26	-16	+2	52	+14	-17	22	+2	+15	+18	-31	+14
Switzerland	26	-19	-7	62	-7	-29	13	+26	+36	+12	-22	+10
Austria	28	-20	-4	60	+11	-10	11	+9	+14	+16	-21	+5
Sweden	29	-18	+3	42	+10	-19	29	+9	+17	+21	-29	+8
Hungary	29	-20	-17	55	+1	-8	16	+19	+25	+2	-9	+6
United Kingdom	30	-28	-14	53	-2	+4	17	+30	+9	+14	+6	-20
Netherlands	33	-19	-2	47	-5	-15	20	+24	+17	+18	-10	-7
Finland	42	-36	-7	32	+20	+13	27	+17	-6	+29	-7	-23
France	44	-32	-8	39	+3	-9	17	+29	+17	+24	-12	-12
Luxembourg	45	-32	-31	40	+9	-17	15	+23	+48	+1	-26	+25
Belgium	49	-37	-19	28	+11	+4	23	+25	+15	+18	-7	-11
Ireland	58	-56	-47	27	+8	+12	14	+48	+35	+9	+4	-13
Italy	65	-52	-23	25	+34	+22	10	+18	+1	+29	-12	-17
Greece	66	-52	-10	23	+19	+11	11	+33	-	+42	-9	-33
Spain	80	-51	-38	6	+16	+30	14	+35	+8	+13	+13	-27
Portugal	89	-54	-43	5	+27	+35	6	+27	+7	+11	+9	-20
OECD average	42	-31	-14	40	+8	-1	19	+22	+15	+16	-9	-7

On average overall, the differences between new entrants and retiring older workers was very large, with the percentage of young new entrants having low attainment levels being 31 percentage points lower than retiring older workers and the percentage of new entrants having high attainment levels being 22 percentage points higher. The improvement in attainment levels in the labor force across generations in the countries of southern Europe and Ireland was especially large, with declines in the labor force with low attainment of about 50 points. Canada is the only country which did not see double-digit reductions across generations in the percentage of the labor force with low attainment levels, but the percentage of such workers among retirees was already relatively low in that country.

At the other end of the attainment spectrum, almost all countries have seen double-digit increases in the per cent of young workers with tertiary attainment levels compared to retirees, with generally at least 20 percentage point increases. Thus in general, the difference in attainment levels between incoming and outgoing labor force cohorts is quite large.

Conclusions. In most countries, the attainment levels of new immigrant entries into the workforce were also higher than those of retiring cohorts, but not to the same extent as young

resident entrants. The United States and, to a lesser extent, Finland are the only countries which saw immigrant entries into the labor force of lower attainment levels than those of retiring cohorts. The picture is much more diverse when one compares new immigrants to resident new entrants, however (last three columns). With few exceptions (Canada, Hungary, Luxembourg and to a lesser extent Ireland and the Czech Republic), there are proportionally many more new immigrants with low attainment levels than young new entrants, on average 16 percentage points more. This is generally mirrored by relatively fewer new immigrants at high attainment levels than among new entrants. The exceptions are the German-speaking countries, Hungary and Sweden, which received proportionally more highly educated immigrants and Canada and the Czech Republic, where the percentage of highly educated new immigrants is about the same as among young new entrants.

These results by themselves would point to a labor market role for new immigrants that may not resemble that for young new entrants, with their generally much higher attainment levels. The results above, however, concern the distribution of attainment levels in the labor force among demographic groups. They tell us little about volumes, that is about the relative numbers of entrants, new immigrants and retirees, and possible demographic imbalances resulting from large retiring cohorts compared with declining youth cohorts, so that, the problem of workforces renewing on the European market is still open for further researches.

Literature:

1. Acemoglu D. Skills, Tasks and Technologies: Implications for Employment and Earnings, in: O. Ashenfelter and D. Card (eds.), Handbook of Labor Economics, Vol. 4, Part B, Amsterdam: Elsevier. 2010. – P. 1043-1171.
2. International migration outlook 2012. OECD report [Electronic resource]. – Access mode: http://dx.doi.org/10.1787/migr_outlook-2012-en.

УДК 303.732.4:620.91

Войтко С.В., д.е.н., професор кафедри міжнародної економіки

Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»

СИСТЕМНИЙ АНАЛІЗ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇН: АСПЕКТ ВИКОРИСТАННЯ ВІДНОВЛЮВАЛЬНИХ ДЖЕРЕЛ ЕНЕРГІЇ

Поставлено проблематику доцільності забезпечення енергетичної безпеки шляхом використання енергії з відновлювальних джерел. Досліджено співвідношення Індексу екологічного виміру та Індексу економічного виміру на основі даних 67 більш економічно розвинутих країн за 2012 рік. Проаналізовано розміщення у цих вимірах 7-и країн з TOP-20 за використанням відновлюваних джерел енергії та економічно потужних країн «Великої Сімки». Доведено, що економічно розвинуті країни меншою мірою використовують альтернативну енергетику у своєму енергетичному балансі, проте мають високі значення індексів економічного і/або екологічного вимірів. Обґрунтовано те, що за Індексом екологічного виміру та рівнем енергетичної безпеки країни, що входять до TOP-20 Індексу екологічної ефективності мають посередні значення енергетичної безпеки та характеризуються належною екологією. Визначено, що лише одна країна з TOP-20 у використанні відновлювальних джерел енергії входить до TOP-20 Індексу екологічної ефективності. Узагальнено те, що відновлювальна енергетика для більш економічно розвинених країн не забезпечує належні рівні енергетичної безпеки та екології.

Ключеві слова: енергетична безпека, відновлювані джерела енергії, індекс екологічної ефективності

Voitko S.V.

SYSTEM ANALYSIS OF ENERGY SECURITY: THE ASPECT OF USING RENEWABLE ENERGY

There are stated expedience issues of energy security provision by using energy from renewable sources. There is investigated correlation of Index environmental dimension and index economic dimension based on data from 67 economically more developed countries by 2012. There have been analysed the location of these dimensions 7 countries from top 20 for the use of renewable energy and economically powerful countries «Group of Seven». It is proved that economically less developed countries are using alternative energy in its energy mix, but have high indices of economic and / or environmental dimensions. It is substantiated that by Index environmental dimension and by level of energy security there are countries belonging to the top 20 of environmental performance index have mediocre values of energy security and are described by the proper ecology. It has been determined that only one country from top 20 in the using of renewable energy belongs to

the top 20 of eco-efficiency index. It is generalised that Renewable Energy for the more economically developed countries do not provide the proper level of energy security and the ecology.

Key words: energy security, renewable energy, eco-efficiency index

Войтко С.В.

СИСТЕМНЫЙ АНАЛИЗ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАН: АСПЕКТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ВОЗОБНОВЛЯЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ ЭНЕРГИИ

Поставлено проблематику целесообразности обеспечения энергетической безопасности путем использования энергии из возобновляемых источников. Исследовано соотношение Индекса экологического измерения и Индекса экономического измерения на основе данных 67 более экономически развитых стран в 2012 году. Проанализированы размещения в этих измерениях 7-и стран с TOP-20 по использованию возобновляемых источников энергии и экономически развитых стран «Большой Семерки». Доказано, что экономически развитые страны в меньшей степени используют альтернативную энергетику в своем энергетическом балансе, однако имеют высокие значения индексов экономического и/или экологического измерений. Обосновано то, что по Индексу экологического измерения и по уровню энергетической безопасности страны, входящие в TOP-20 индекса экологической эффективности имеют посредственные значения энергетической безопасности и характеризуются должным уровнем экологии. Определено, что только одна страна из TOP-20 в использовании возобновляемых источников энергии входит в TOP-20 индекса экологической эффективности. Обобщено то, что возобновляемая энергетика для более экономически развитых стран не обеспечивает должные уровни энергетической безопасности и экологии.

Ключевые слова: энергетическая безопасность, возобновляемые источники энергии, индекс экологической эффективности

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Постановка проблеми «Зелена» економіка, насамперед, це така економіка, яка, передусім, зважає на оточуюче середовище, природу, біогеоценоз, а не на всезростаючі потреби Людини. У даному випадку й впровадження технологій з використанням відновлювальних джерел є певною потребою. Проте кожна потреба, а саме ресурсне забезпечення для задоволення неї, вимагає від людства та від Землі додаткових витрат ресурсів. Таким чином увагу слід звертати на те, щоб витрати на реалізацію «зелених» технологій були окуплені таким зиском, який перекрив би витрати різного роду ресурсів та не завдав шкоди довкіллю.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Тут, передусім, слід вести мову про сталий розвиток економік світу [1; 2; 3; 4; 5], розмови про цей розвиток вже ведуться близько півстоліття. У сталому розвитку поряд з іншим чинне місце посідає альтернативна енергетика, відновлювальні джерела енергії (у дослідженні використовується складова Renewable electricity (англ. відновлювані джерела енергії) з Environmental Performance Index (EPI) (англ. Індекс екологічної ефективності), що розробляє Єльський університет, США [6], а також дані з Світового центру даних з геоінформатики та сталого розвитку [7].

За даними [8, с. 6] маємо для України на 2011 рік всього 0,2 % виробництва електроенергії альтернативною енергетикою у загальному енергобалансі країни. Це, звичайно, досить незначна частка, щоб говорити про «зелену» складову енергетики, про її розвиток. Така частка практично не впливає на енергетичну безпеку, проте інші країни мають більшу частку. Хоча, опосередковано гідроенергетику можна віднести до «зеленої», якщо не враховувати площі землі, які виведені нею з господарювання. До того ж існують дослідження, що доводять недоцільність використання відновлювальних джерел за сучасним рівнем цін та технологій [9, С. 103 – 108] та [10].

Обґрунтування актуальності дослідження. Так, маємо протиріччя, яке полягає у тому, що: 1) забезпечення потреб людства потребує все більше природних ресурсів; 2) ресурси можливо брати з так званих «зелених» технологій; 3) «зелені» технології передбачають реалізацію положень «зеленої» економіки; 4) окремі «зелені» технології можуть завдавати більш шкоди довкіллю, аніж «традиційні»; 5) економічна доцільність «зелених» технологій на базі виробництв сьогодення в окремих випадках є неефективною; 6) існує суперечливий досвід окремих країн у реалізації технологій на базі відновлювальних джерел енергії; 7) у вільному доступі є дані, що характеризують ту чи іншу сторону функціонування технологій

значної кількості країн. Саме тому, враховуючи представлені протиріччя, поставлена проблематика доцільності забезпечення енергетичної безпеки шляхом використання енергії з відновлювальних джерел є актуальною.

Цілі статті. Для дослідження пропонується використати дані, що є у відкритому доступі, а саме Індекс екологічного виміру, Індекс економічного виміру, показник використання відновлюваних джерел енергії Індeksu екологічної ефективності. Для спрощення аналізу масиву даних вводяться обмеження, а саме до розгляду береться та половина країн, яка має більші значення Індeksu економічного виміру. Особливістю детального аналізу є те, що для нього обираються країни з двадцятки кращих за індексами (ТОР-20). Для обґрунтування використання технологій на базі відновлювальних джерел енергії кожною з обраних країн застосовується аналіз рівня їх енергетичної безпеки.

Методологічною базою дослідження є комплексний підхід до аналізу показників та інтегральних індексів більш розвинених країн у координатах Індeksu екологічного виміру, Індeksu економічного виміру та Індeksu енергетичної безпеки. Основу наукового пошуку становить системний підхід до визначення закономірностей у розміщенні країн за обраними показниками у двовимірному просторі. Використання методу обмеження за кількістю об'єктів, що досліджуються, надає змогу спростити процес і зосередитися на найбільш важливих отриманих закономірностях. Реалізацію запропонованих методичних підходів здійснено на основі математичного апарату електронних таблиць Excel.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.

1. Місце країн-лідерів з використання відновлювальних джерел енергії у просторі економічного та екологічного вимірів

У дослідженні взято за основу дані 67 найбільш економічно розвинених країн з 116 представлених Індексом економічного виміру на сайті Світового центру даних з геоінформатики та сталого розвитку [7]. Для дослідження енергетичної складової за індексом EPI доступні дані з 132 країн. Проте досить незначна кількість економічно розвинених країн має значний відсоток відновлювальної енергетики в енергобалансі. Тому зумисне введено обмеження: обрано для аналізу тільки 7 країн. Ці країни входять до ТОР-20 індексу EPI Renewable electricity та одночасно до 67 найбільш економічно розвинених країн за Індексом економічного виміру. Отже маємо можливість здійснити аналіз цих 7-и країн та економічно потужних країн «Великої Сімки».

До переліку найбільш економічно розвинених країн, що використаний у дослідженні, входять (за алфавітом): Австралія; Австрія; Азербайджан; Албанія; Аргентина; Бельгія; Болгарія; Боснія і Герцеговина; Бразилія; Велика Британія; Венесуела; В'єтнам; Вірменія; Греція; Грузія; Данія; Естонія; Єгипет; Ізраїль; Індія; Індонезія; Ірландія; Ісландія; Іспанія; Італія; Йорданія; Казахстан; Канада; Катар; Китай; Кіпр; Колумбія; Південна Корея; Латвія; Литва; Люксембург; Македонія; Малайзія; Мексика; Молдова; Нідерланди; Німеччина; Нова Зеландія; Норвегія; Об'єднані Арабські Емірати; Південна Африканська Республіка; Польща; Португалія; Російська Федерація; Румунія; Сербія; Словаччина; Словенія; США; Таїланд; Туреччина; Угорщина; Україна; Філіппіни; Фінляндія; Франція; Хорватія; Чехія; Чилі; Швейцарія; Швеція; Японія.

До країн, що увійшли до ТОР-20 EPI Renewable electricity, належать (за рейтингом): Парагвай; Ісландія; Мозамбік; Замбія; Непал; Конго; Албанія; Таджикистан; Норвегія; Коста Ріка; Киргизія; Бразилія; Ефіопія; Грузія; Намібія; Гана; Ангола; Того; Колумбія; Венесуела. Зазначимо, що Україна у цьому рейтингу посіла 92 позицію. До речі, за інтегральним показником EPI маємо в першій двадцятці такі країни (за рейтингом): Швейцарія; Латвія; Норвегія; Люксембург; Коста Ріка; Франція; Австрія; Італія; Великобританія; Швеція; Німеччина; Словаччина; Ісландія; Нова Зеландія; Албанія; Нідерланди; Литва; Чехія; Фінляндія; Греція. Таким чином, до країн, що мають значні обсяги використання відновлювальної енергетики та одночасно високі показники EPI належать (за рейтингом): Ісландія (24 позиція з економічним виміром); Албанія (61 позиція); Коста Ріка (41 позиція).

На рис. 1 представлена візуалізація співвідношень Індeksu екологічного виміру та Індeksu економічного виміру. Графічно (пропорційно площі кола) подано для кожної країни ВВП на одну особу. Виділено іншим шрифтом ті країни, що аналізуються у дослідженні.

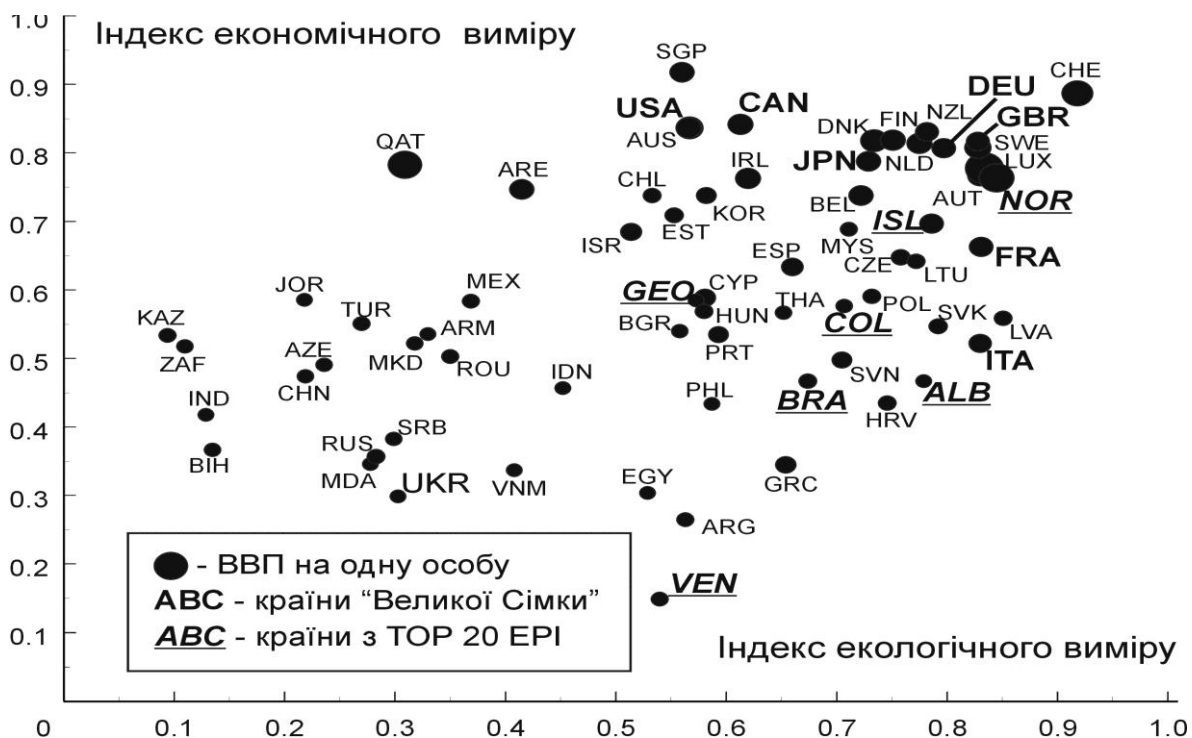


Рис. 1. Співвідношення Індексу екологічного виміру та Індексу економічного виміру (дані 2012 року, [7])

За результатами аналізу положень країн у приведених координатах слід зазначити наступне, що такі країни, як Швейцарія, Швеція, Великобританія, Німеччина тощо мають як розвинуту економіку, так і належну екологію. Україна у цих координатах має одну з найгірших позицій за економічним виміром. Зазначимо, що жодна з країн «Великої Сімки» не потрапила у TOP-20 рейтингу EPI. Стосовно TOP-20 EPI, то слід звернути увагу на Норвегію (9 позиція у рейтингу EPI за Renewable electricity), яка має розвинуту економічну систему та високий рівень екологічної складової.

Країни «Великої Сімки» розміщуються у зонах, які мають високі значення Індексу економічного виміру чи Індексу екологічного виміру. Сім країн, що потрапили до TOP-20 рейтингу EPI за Renewable electricity, як правило, мають деяку «перевагу» екологічної складової над економічною.

2. Оцінювання енергетичної безпеки у зрізі використання відновлювальних джерел енергії та екології

Енергетична безпека країни є однією з важливих складових забезпечення політичної та економічної стабільності будь-якої держави. Проте виробництво та розподіл енергії певним чином пов'язаний з екологією території. Так, «зелені» технології певним чином мають дещо знизити негативний вплив зростання рівня потреб в енергії, але самі можуть зумовити ще більший негативний вплив на біосферу при нераціональному використанні. Для вирішення протиріччя між «класичною» та «зеленою» енергетикою пропонується здійснити дослідження за фактичними даними 2012 року рівнів екології, енергетичної безпеки та використання відновлювальних джерел енергії найбільш розвиненими країнами. На рис. 2 представлено візуалізацію співвідношення екологічної складової та енергетичної безпеки. За аналізом розміщення країн у означених координатах зазначимо, що представлені 67 країн досить «розпорошено» розміщені на площині. Основна маса країн, що належать до більш економічно розвинених, знаходиться нижче значення 0,6 Індексу енергетичної безпеки. Заслуговує уваги те, що країни, які входять до TOP-20 EPI також мають значення енергетичної безпеки нижче 0,6, проте значення Індексу екологічного виміру для них становить понад 0,7.

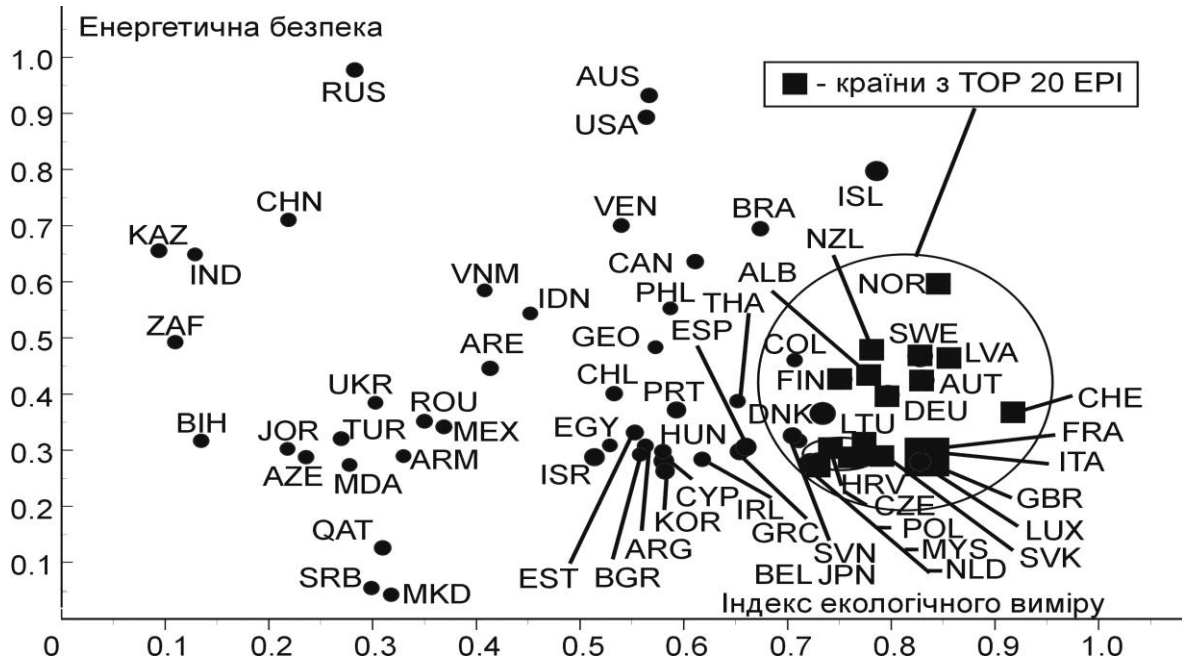


Рис. 2. Співвідношення Індексу екологічного виміру та рівня енергетичної безпеки (дані 2012 року, [7])

До того варто відзначити, що ці країни компактно знаходяться в області, яка розміщується у межах 0,25 – 0,60 за індексом енергетичної безпеки та 0,70 – 0,95 за Індексом екологічного виміру. У цю область увійшла тільки Албанія, яка належить до TOP-20 EPI та TOP-20 EPI за Renewable electricity.

3. «Зелений» тариф у розвитку енергетики на основі використання відновлювальних джерел

Реалізація положень «зеленої» тарифікації на електроенергію, що виробляється з відновлюваних джерел енергії, є значним поштовхом до розвитку цієї сфери. Зазначений тариф дозволить, з одного боку, стимулювати використання відновлюваних джерел енергії у виробництві електроенергії, а з іншого, може спричинити подальший розвиток неефективних на даний час і у найближчій перспективі генеруючих потужностей.

Дохідність підприємств «зеленої» енергетики завдяки цьому тарифу в абсолютному значенні на одну кіловат-годину енергії набагато вища «класичних» електрогенеруючих підприємств саме завдяки «зеленому» тарифу. Ґрунтується така дохідність на обов'язку енергоринку викуповувати ці кіловат-години саме за цим «зеленим» тарифом за рахунок зниження прибутковості інших сфер електроенергетики.

Слід зазначити, що точки беззбитковості, наприклад, для сонячної енергетики, що базується на фотоефекті у напівпровідниках, у реальних умовах нашої країни практично не можна досягти. У [10] приведені розрахунки відносно виробництва та експлуатації кремнієвих сонячних батарей. Базуючись на орієнтовних розрахунках та припущеннях відмітимо, що, навіть, незважаючи на географічне розміщення України, використання сонячних батарей не є економічно вигідним, враховуючи тільки один факт: орієнтовний обсяг використання електроенергії на вироблення сонячної батареї більша, ніж ця батарея генеруватиме електроенергії в умовах нашого регіонального розміщення за свій середній за часом у життєвому циклі етап експлуатації. Так, у космосі, у важкодоступних місцях така енергія є економічно обґрунтованою, проте її використання у реаліях розвинутої «класичної» енергетики завдає більше шкоди Землі, ніж вигоди.

Так, сонячна енергетика на фотоелементах не єдина. Є й інші сфери: гідро-, вітро-, припливна енергетика тощо. Кожна з цих сфер має право на існування, потребує економічного та екологічного обґрунтування. І кожна з цих сфер має надавати людству таку «зелену» вигоду, яка має бути більшою, ніж «зелені» втрати від її використання.

Висновки. Наукова новизна дослідження полягає в удосконаленні методичного підходу до комплексного двовимірного аналізу індексів, що характеризують ті чи інші об'єкти (у нашому випадку – країни) з використанням інтегральних та одиничних показників з використанням фільтрів, що обмежують кількість об'єктів дослідження з метою поглибленого аналізу найбільш важливих закономірностей, які спостерігаються у розміщенні об'єктів в обраній системі координат.

До важливих висновків дослідження варто віднести наступні:

1) Економічний розвиток країн поки що не забезпечується використанням новітніх технологій із заміщення «класичних» джерел енергії відновлюваними (доведено на основі Індексу економічного виміру та показника використання відновлювальних джерел енергії Environmental Performance Index (EPI)).

2) Енергетична безпека, як правило, на сьогодні не забезпечується використанням відновлювальних джерел енергії більш економічно розвиненими країнами (доведено на основі Індексу економічної безпеки та Індексу економічного розвитку).

3) Належний рівень енергетичної безпеки мають як країни «Великої Сімки», так і країни із значним рівнем Індексу екологічної ефективності (доведено на співвідношенні Індексу екологічного виміру та рівня енергетичної безпеки).

4) Конкуренцію «зеленої» енергетики створюють, насамперед, «менш зелені» суб'єкти «зеленої» енергетики. Саме в умовах впровадження конкурентних відносин в електроенергетику України стає очевидним, що важливим чинником успішного функціонування даної галузі є забезпечення ефективного державного регулювання, яке слід спрямовувати на створення конкурентних умов господарювання. Варто зазначити, що конкуренція здійснюється на паритетних засадах, адже високий рівень зносу основних засобів традиційної енергетики знижує рівень конкурентноздатності цієї сфери, а практично незношені основні засоби електростанцій альтернативної енергетики – це потужний чинник успішності на конкурентному ринку.

Подальших наукових досліджень потребує формування та реалізація засад конкуренції в електроенергетиці з боку відновлювальної енергетики, що зумовлюють проведення досліджень динамічних ефектів, використовуючи дані, що характеризують значні відтинки часу. Доцільно також проводити дослідження впливу глобальної економічної кризи на розвиток як «класичних», так і «зелених» технологій виробництва електроенергії. Стосовно стратегії розвитку, то мова саме тут має йти про розумну достатність, економічну доцільність реалізації проектів з отримання енергії з відновлювальних джерел у тих чи інших умовах з поглядом саме на довгострокову перспективу.

Список використаних джерел:

1. Будущее, которого мы хотим / Резолюция 66/288. Генеральной Ассамблеи ООН // [Электронный ресурс] документ A/RES/66/288, 11.09.2012г. – 68 с. – Режим доступа: <http://daccess-ods.un.org/TMP/3352657.85455704.html>
2. Згуровський М. З. Сталий розвиток у глобальному і регіональному вимірах: аналіз за даними 2005 р. / М. З. Згуровський. – К.: НТУУ «КПІ» ВПІ ВПІК «Політехніка», 2006. – 84 с.
3. Трансформація процесу транснаціоналізації в умовах зростання невизначеності глобального економічного середовища: монографія / [Ю. В. Макогон та ін.]; під ред. Т. В. Орехової. – Д.: Норд Прес, 2011. – 652 с.
4. Національна парадигма сталого розвитку України / за заг. ред. академіка НАН України, д.т.н., проф., засл. діяча науки і техніки України Б. Є. Патона. – К.: Державна установа «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України», 2012. – 72 с.
5. Новий курс: реформи в Україні. 2010 – 2015. Національна доповідь / за заг. ред. В. М. Гейця [та ін.]. – К.: НВЦ НБУВ, 2010. – 232 с.
6. Pilot Trend Environmental Performance Index (Trend EPI) - 2012 [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Єльського університету (США). – Режим доступу: <http://epi.yale.edu/sites/default/files/downloads/reepidataspreadsheets.zip>
7. Світовий центр даних з геоінформатики та сталого розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://wdc.org.ua/uk/data>
8. Renewable energy in Ukraine: Industry overview – К.: Deloitte, 2012. – 26 р.
9. Строкаченко О. І. Оцінювання ефективності впровадження відновлюваних джерел електричної енергії / О. І. Строкаченко // Держава і регіони: наук.-вироб. журнал. Серія: Економіка та підприємництво. – Запоріжжя: Класичний приватний університет, 2012. – № 3 (66). – С. 103 – 108.
10. Ліснічук Ю. С. Дослідження ефективності виробництва та експлуатації кремнієвих сонячних батарей у короткостроковій та середньостроковій перспективі [Електронний ресурс] / Ю. С. Ліснічук, С. В. Войтко // Ефективна економіка. – 2013. - № 4. Режим доступу до журналу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1979>

УДК [339.923:620.91]:(061.1ЄС)

Ішков С.В., аспірант кафедри міжнародної економіки
ДонНУЕТ ім. М. Туган-Барановського

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ СПІЛЬНОЇ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ ПОЛІТИКИ ЄС

У статті досліджено теоретичні засади провадження спільної енергетичної політики ЄС, віднайдено місце даної політики у системі спільних політик ЄС, проаналізовано її передумови, напрями, цілі та завдання. Автором проаналізовано структуру енергетичної політики ЄС і визначено її елементи за критерієм пріоритетного напрямку діяльності, за просторовим, ресурсним і функціональним критеріями. За результатами дослідження сформульовано авторське визначення спільної енергетичної політики як важливого елемента системи спільних політик ЄС.

Ключові слова: спільна енергетична політика ЄС, європейська інтеграція, конкурентоспроможність, енергетична безпека, сталий розвиток.

Ishkov S.V.

THEORETICAL BASES OF THE POLICY-MAKING PROCESS OF THE EU COMMON ENERGY POLICY

Energy is well known to be one of the first areas of European integration, but there has been still a lack of its theoretical basis. So, the author aims at the exploring and streamlining the theoretical ground of policy-making of the EU common energy policy. Within the research there has been found the place of this type of policy among the other European common policies. Also its preconditions, priority areas, aims and tasks have been analyzed. It is proved that the EU common energy policy has a complex nature being simultaneously a primary and a secondary common policy, a horizontal and a sectoral one, etc. This policy is being made with three main methods of policy-making, i.e. a regulatory method, a method of policy coordination and a method of intensive transgovernmentalism.

The author has formed the structure of the EU common energy policy and defined its elements separated by a number of criteria (i.e., a criterion of priority areas, spatial, resource and functional criteria). The results of the research made it possible for the author to define the EU energy policy as an important part of EU common policies that makes EU integrated institutional bases in the fields of energy generation, supply and consumption. The process of policy-making takes place mostly at the supranational and intergovernmental level. The priority areas of this policy are competitiveness increasing by liberalizing the internal energy market; safety of energy supply; sustainable growth and development.

Key words: EU common energy policy, European integration, competitiveness, energy safety, sustainable development.

Ишков С.В.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ ОБЩЕЙ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ ЕС

В данной статье исследованы теоретические основы осуществления общей энергетической политики ЕС, определено место данной политики в системе общих политик ЕС, проанализированы её предпосылки, направления, цели и задачи. Автором проанализирована структура энергетической политики ЕС и выделены её элементы на основе критериев приоритетного направления деятельности, пространственного, ресурсного и функционального критериев. На основе результатов исследования сформулирована авторская дефиниция общей энергетической политики ЕС как важного элемента системы общих политик ЕС.

Ключевые слова: общая энергетическая политика ЕС, европейская интеграция, конкурентоспособность, энергетическая безопасность, устойчивое развитие.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Актуальна для сучасної світової економіки проблема задоволення енергетичного попиту, забезпечення безпеки енергопостачання та, одночасно, раціональне використання непоновлюваних енергоресурсів поруч із зменшенням негативного впливу на довкілля в результаті видобутку та споживання

енергоресурсів, є особливо важливою для країн-членів Європейського Союзу (ЄС). Адже саме ЄС є найбільшим споживачем енергоресурсів у світі. Але при цьому власні запаси викопних енергоресурсів, які донині складають енергетичну основу європейської економіки, є недостатніми для забезпечення постійно зростаючого попиту.

Отже, для країн ЄС надзвичайно важливим є створення ефективного механізму забезпечення енергетичних потреб об'єднання на засадах економічної та екологічної безпеки. Функціонування даного механізму відбувається в процесі формування та реалізації спільної енергетичної політики ЄС (СЕП ЄС).

Проблема формування та реалізації СЕП ЄС є важливою і для України як країни, територією якої здійснюється транзит енергоносіїв до країн ЄС, а також країни, яка декларує свої євроінтеграційні наміри та входить до Енергетичного співтовариства (ЕнС), одним з ініціаторів створення якого виступає ЄС.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблем. Показана важливість СЕП ЄС як для самого ЄС, так і для країн-сусідів, зокрема для України, зумовила проведення численних досліджень у цій сфері. Так, проблемі формування та реалізації СЕП ЄС присвячено праці іноземних вчених: Ф. Баумана, М. Бергера, А. Інотай, А. Кло, С. Лангсдорф, А. Пронтери, Г. Шиммерля та ін. Серед російських дослідників СЕП ЄС треба назвати А.В. Белого, О.М. Володіна, І.В. Гудкова, С.З. Жизніна, Т.О. Мітрову, І.Г. Пашковську, С.С. Селіверстова та ін.

В Україні проблематиці СЕП ЄС у контексті участі України у заходах зовнішнього виміру такої політики присвячено дослідження Т.І. Биркович, О.С. Власюка, А.С. Грушовенка, С.Ф. Єрмілова, С.І. Пирожкова, Д.С. Покришки, О.А. Селезньової тощо.

Однак, переважну більшість досліджень присвячено окремим аспектам СЕП ЄС з акцентом на практичний досвід формування та реалізації даного напрямку спільних політик ЄС. Тоді як залишається недостатньо розробленим теоретичне підґрунтя СЕП ЄС, яке має стати основою для удосконалення механізмів цієї політики, підвищення ефективності її провадження та прискорення досягнення цілей, поставлених перед даним політичним напрямком.

Ціль статті. Визначити теоретичні засади формування та реалізації СЕП ЄС на основі виявлення її передумов, чинників, цілей, напрямів, принципів тощо в контексті підвищення ефективності даної політики.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Джерела європейської інтеграції, яка являє собою всеохоплююче явище взаємного зрощування, переплетення національних економік країн-учасниць, що супроводжується створенням наднаціонального інституційного середовища, ведуть початок від низки секторальних угод, які мали на меті упорядкування та удосконалення питань, пов'язаних із забезпеченням країн Західної Європи енергетичними ресурсами. Тобто втілення ідеї європейської інтеграції, заснованої на секторальному підході Ж. Моне та на ідеї «об'єднаної Європи» Р. Шумана, розпочалося із поглиблення співпраці у галузі енергетики, зокрема зі створення Європейського об'єднання вугілля та сталі (ЄОВС) у 1951 р. та Європейського агентства з ядерної енергетики (Євратом) у 1957 р.

Історична першість енергетики як галузі, у якій було започатковано євроінтеграційний процес, зумовлена низкою причин природно-географічного, економічного та суспільно-політичного характеру. Деякі з цих причин і нині складають передумови формування та реалізації СЕП. Зокрема, природно-географічні чинники, а саме недостатня забезпеченість ЄС власними енергоресурсами, не зменшили своєї вагомості із послідовним розширенням ЄС, оскільки більшість країн, що приєднувалися до ЄС протягом часу його існування, були залежними від імпорту енергоресурсів, принаймні, окремих їх видів.

Економічні причини, що зумовлюють важливість СЕП ЄС як елементу спільних політик ЄС, на сучасному етапі полягають у необхідності подолання наслідків світової

фінансово-економічної кризи 2008-2009 рр., що є неможливим без розв'язання енергетичних проблем: скорочення негативного впливу цінових коливань на світових енергоринках і зменшення споживання енергоресурсів в європейській економіці з метою зниження відповідних витрат, підвищення продуктивності виробництва та, у кінцевому рахунку, піднесення міжнародної конкурентоспроможності економіки ЄС..

Економічні загрози, що зумовлюють необхідність СЕП ЄС, також включають зростання попиту на енергоресурси, вже згадану залежність європейської економіки від енергетичного імпорту та пов'язані з цим проблеми фінансування імпорту, врегулювання платіжного балансу та ін.; капіталомісткість енергетики як щодо підвищення ефективності генерації та споживання енергії, так і щодо удосконалення енергетичної інфраструктури (енергетичних мереж, енергосховищ); загострення конкурентної боротьби за джерела енергоресурсів за рахунок збільшення обсягів споживання енергії та розширення кола їх ключових споживачів з числа нових індустриальних країн і країн, що розвиваються [1; 2, с. 14; 3, с. 208].

Суспільно-політичні передумови провадження СЕП ЄС включають ускладнення досягнення консенсусу в енергетичній сфері через збільшення кількості учасників як внутрішнього (за рахунок розширення ЄС), так і зовнішнього (збільшення числа транзитних країн після розпаду СРСР) енергоринків; необхідність налагодження співпраці в умовах політичної та соціальної нестабільності в країнах Близького Сходу, які є основними джерелами імпорту нафти до країн ЄС. Ця ситуація потребує провадження спільних дій із зменшення ризику небезпеки шляхом диверсифікації джерел енергоресурсів; змін у структурі енергетичного балансу ЄС через розширення використання поновлюваних енергоресурсів; ведення політичного діалогу з країнами-експортерами тощо [4, с. 23-24]. Поступ у здійсненні цих заходів потребує консолідації зусиль усіх членів ЄС та управління ними на наднаціональному рівні.

У сучасних умовах загальнолюдського розвитку до традиційних передумов формування СЕП ЄС додалися передумови, пов'язані з необхідністю досягнення сталого розвитку. До числа таких передумов, які об'єднують соціальні та екологічні передумови провадження СЕП ЄС, належать: соціальна неоднорідність країн-членів ЄС, у тому числі щодо доступності енергетичних ресурсів; посилення соціальної напруженості в ході енергоефективної модернізації економіки та пов'язані з цим зміни у доходах населення, у структурі зайнятості тощо; обмеженість вичерпних джерел енергоресурсів і загрози, пов'язані зі збільшенням їх споживання; негативний вплив на довкілля як результат використання вуглецевмісних енергоресурсів у вигляді зростання викидів парникових газів; екологічна небезпека, пов'язана з використанням атомної енергії; проблема утилізації різноманітних відходів, у тому числі в контексті розвитку альтернативних джерел енергії [2, с. 14; 4, с. 28-29; 5].

Таким чином, необхідність формування СЕП ЄС зумовлена низкою природно-географічних, економічних, суспільно-політичних передумов і передумов досягнення сталого розвитку. Виявлені численні небезпеки та загрози щодо видобутку, постачання та споживання енергоресурсів роблять складним або неможливим досягнення позитивних результатів щодо подолання цих небезпек і загроз за відсутності скоординованої та узгодженої діяльності держав-членів ЄС у даному напрямку.

Аналізуючи теоретичні основи формування та реалізації СЕП ЄС, треба зауважити, що термін «спільна політика» має широке застосування як в нормативно-правових актах ЄС (Маастрихтський договір, Амстердамський договір, Лісабонський договір, вторинні правові акти тощо), так і в науковій теоретичній та практичній літературі, але залишається відсутньою узгодженість підходів до сутності даного поняття. Наявні тлумачення даного терміну є різноплановими та демонструють різні підходи до розуміння терміну «спільна політика» (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікація підходів до сутності поняття «спільна політика»

Назва підходу	Тлумачення сутності	Представники
Інституційний	Спільна політика – це інституційна основа євроінтеграційного процесу, яка являє собою комплекс рішень, заходів, норм та правил здійснення діяльності у певній сфері, які приймаються спільними інституціями, утвореними країнами – учасниками інтеграційного процесу, та імплементуються як на рівні наднаціональних інституцій, так і на рівні національних держав	Н. Муссіс, А.Г. Бєлих, А.О. Іншакова, Б.Г. Шемятенков, О.А. Краєвська
Процесний	Спільна політика – це процес ідентифікації проблеми, спільної для інтеграційного об'єднання в цілому, вироблення, ухвалення та реалізації відповідних політичних актів на національному та наднаціональному рівні з відповідною трансформацією національних політик на основі їх координації та уніфікації	Дж. Уоттс, О.В. Дзяд, Г. Шиманьски- Гайер <i>et al.</i> , Є.В. Рябоштан, А.І. Некряч
Структурний	Спільна політика – це політика в окремих сферах суспільного життя, що реалізується централізовано на рівні інтеграційного угруповання шляхом видання та імплементации відповідних правових актів	А. Алесіна, І. Анжелоні, Ф. Етро, С.А. Глозов
Функціональний	Спільна політика – це форма та механізм прояву «позитивної» інтеграції, який реалізується на основі функціонального методу інтегрування та потребує створення інститутів наднаціонального рівня	Дж. Петерсон, Ф.В. Шарпф

* Розроблено автором.

Узагальнюючи наведені підходи до розуміння сутності спільної політики, треба відзначити, що в рамках інституційного підходу ключовою характеристикою спільних політик вважається створення та діяльність наднаціональних інститутів; процесний підхід основну увагу приділяє процесу формування та реалізації спільних політик та його відмінностям від аналогічного процесу щодо національних політик; функціональний підхід наголошує на значенні спільних політик як прояву «позитивної інтеграції», а структурний підхід робить акцент на сферах і рівнях реалізації політик.

Особливістю спільних політик, що перебувають у спільній компетенції ЄС, є те, що вони вступають результатом правотворчої діяльності як самого ЄС (на наднаціональному рівні), так і держав-членів (на національному рівні). При цьому національний механізм здійснення політики застосовується за відсутності відповідних нормативно-правових актів ЄС або за відмови ЄС від регулювання у даній сфері, скасування або припинення такої регулюючої діяльності та пов'язаних з нею норм європейського права [6, с. 36]. Крім суто законодавчої діяльності імплементация політик ЄС в рамках спільних компетенцій передбачає вжиття економічних, фінансових та ін. заходів [7, с. 49], але і тут діяльність наднаціональних інституцій доповнюється впровадженням національних ініціатив і програм, при чому заходи, що здійснюються на рівні ЄС, не можуть перешкоджати провадженню аналогічних національних заходів [6, с. 38]. Отже, особливість реалізації спільних політик у сфері спільної компетенції ЄС ґрунтується на пріоритетності принципу субсидіарності та передачі повноважень, а її формування та реалізація здійснюється на національному та наднаціональному рівнях при неповному охопленні спільною енергетичною політикою сфери застосування, заходів та інструментів національних енергетичних політик держав-членів ЄС (рис. 1).

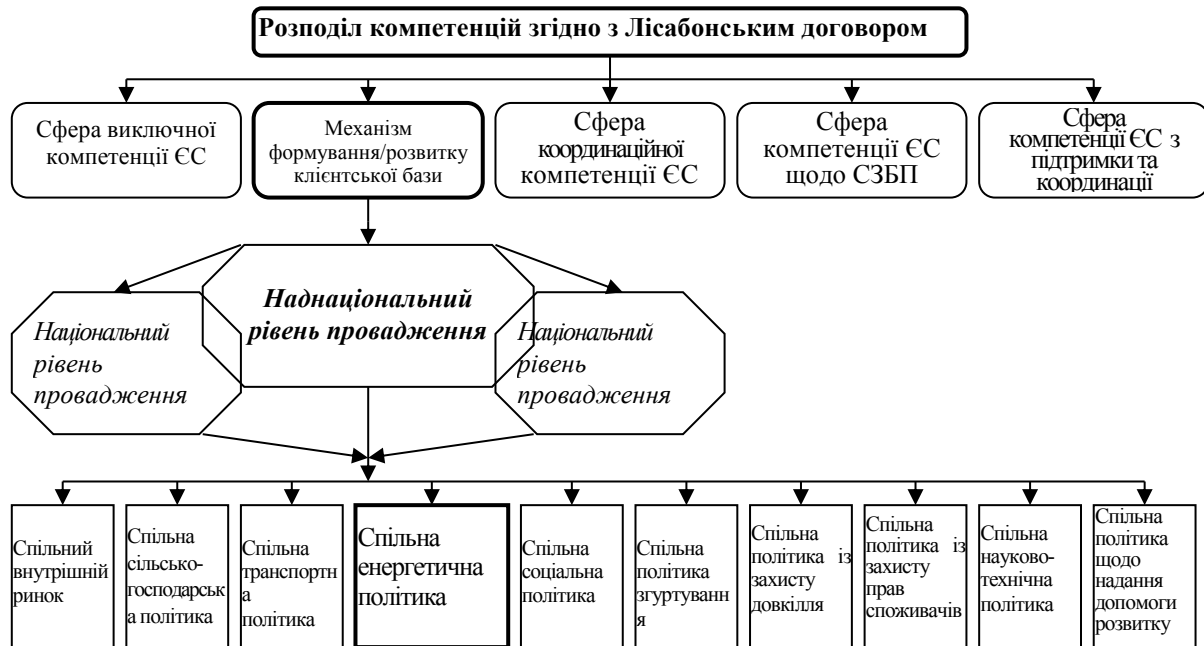


Рис. 1. Місце спільної енергетичної політики у системі компетенцій ЄС*

* Розроблено автором

Крім розподілу за рівнями компетенцій ЄС, спільні політики класифікують за сферами регулювання, за моделями вироблення та за низкою інших критеріїв [8, с. 35]. за сферами регулювання спільні політики розподіляють на фундаментальні (базові) та вторинні (похідні). До перших належать політики, які відображають стратегічні цілі та завдання розвитку інтеграційного блоку, включаються до його установчих договорів (первинного права) та входять до сфери виключної компетенції ЄС. Досягнення цілей фундаментальних спільних політик супроводжується переходом до наступної стадії інтеграційного процесу, тоді як реалізація вторинних політик спрямована на досягнення проміжних цілей фундаментальних політик і вирішення відповідних завдань [9, с. 47]. Зважаючи на наведені критерії класифікації спільних політик за сферами регулювання та з огляду на її специфіку, СЕП ЄС може бути віднесена до числа вторинних спільних політик.

Вторинні спільні політики розподіляють на горизонтальні та секторальні (галузеві). Горизонтальними називають політики, які охоплюють одночасно декілька сфер суспільного життя, залучають до участі численних суб'єктів на різних рівнях та, як результат, впливають на загальні умови соціально-економічного розвитку країн, що інтегруються. Галузеві (секторальні) політики діють в межах окремої галузі (сектору) економіки або інших сфер суспільного життя [8, с. 34; 9, с. 12].

СЕП ЄС за формальною ознакою охоплення окремої галузі економіки – енергетики – має бути віднесена до галузевих спільних політик. Але провадження енергетичної політики передбачає вплив і на інші галузі економіки (наприклад, різні галузі промисловості та сільського господарства – у частині підвищення енергоефективності, переорієнтація до промислового використання відновлюваних джерел енергії тощо) та інші сфери суспільного життя (наприклад, у соціальній сфері – забезпечення доступності енергоресурсів для населення; підвищення ефективності використання енергоресурсів у побуті та ін.). За таких умов реалізація СЕП ЄС потребує участі не лише наднаціональних і національних (макрорівневих) суб'єктів, але й мезорівневих (на рівні регіонів країн або галузей економіки) та мікрорівневих (окремих підприємств) суб'єктів. Поставлені перед енергетичною політикою завдання

щодо досягнення сталого розвитку, підвищення конкурентоспроможності європейської економіки та забезпечення енергетичної безпеки призводять до необхідності інтегрування енергетичної політики та інших спільних політик – політики щодо захисту довкілля, соціальної політики, політики щодо захисту конкуренції, зовнішньої та без пекової політики тощо. З огляду на викладені міркування, СЕП ЄС може бути також віднесена до числа горизонтальних спільних політик, що стосуються багатьох напрямів європейського інтеграційного процесу. Тобто СЕП ЄС має подвійну природу: з одного боку вона виступає галузевою (секторальною) політикою, що торкається конкретної галузі економічної економіки – енергетики, а з іншого, вона є горизонтальною політикою, що перебуває у тісній взаємозалежності з іншими горизонтальними та секторальними спільними політиками.

За критерієм джерел права даний напрям спільної політики треба віднести до числа політик, що засновуються переважно на вторинному праві, але включення енергетики до Лісабонського договору як окремої сфери компетенції ЄС зумовлює належність СЕП ЄС до тих політик, що засновуються на первинному праві ЄС. Тобто за критерієм джерел права СЕП ЄС одночасно належить до політик, що засновуються на первинних і на вторинних джерелах європейського права.

Класифікація спільних політик за критерієм переважаючого методу провадження даної політики засновується на такому переліку методів творення політики: традиційний метод (метод Спільноти); розподільчий метод (метод багаторівневої системи державного регулювання); регуляторний (регулятивний) метод; метод координації (національних) політик; метод співробітництва на національному рівні (міжурядове співробітництво, інтенсивна трансурядова політика) (напр., див. [8, с. 36-37; 10, с. 167-170; 11, с. 12-14]).

За наведеним критерієм СЕП ЄС можна класифікувати як спільну політику, що проваджується з використанням таких переважаючих методів, як:

1) регуляторний метод – у частині лібералізації руху товарів, послуг, капіталів і робочої сили в енергетичній галузі та формування спільного внутрішнього енергетичного ринку;

2) метод координації політик, який застосовується для досягнення цілей спільної енергетичної політики на основі узгодження національних інтересів, пошуку консенсусу щодо провадження національних енергетичних політик держав-членів;

3) метод співробітництва на національному рівні, що використовується для пошуку консенсусу щодо заходів із підвищення конкурентоспроможності національних економік держав-членів ЄС у частині збільшення їх енергоефективності.

Таким чином, дослідження теоретичних основ класифікації спільних політик ЄС дозволило класифікувати СЕП ЄС як політику в рамках спільних компетенцій ЄС, яка ґрунтується одночасно на первинних і вторинних джерелах європейського права; є вторинною (похідною) за сферою регулювання, маючи при цьому характер як горизонтальної, так і секторальної політики; та яка виробляється переважно з використанням регуляторного методу, методу координації політик і методу співробітництва на національному рівні.

Дослідження правових фреймів СЕП ЄС з урахуванням наведених вище підходів до визначення місця даної політики серед інших спільних політик ЄС, дозволяє визначити низку принципів СЕП ЄС, які включають загальні та специфічні принципи (рис. 2).

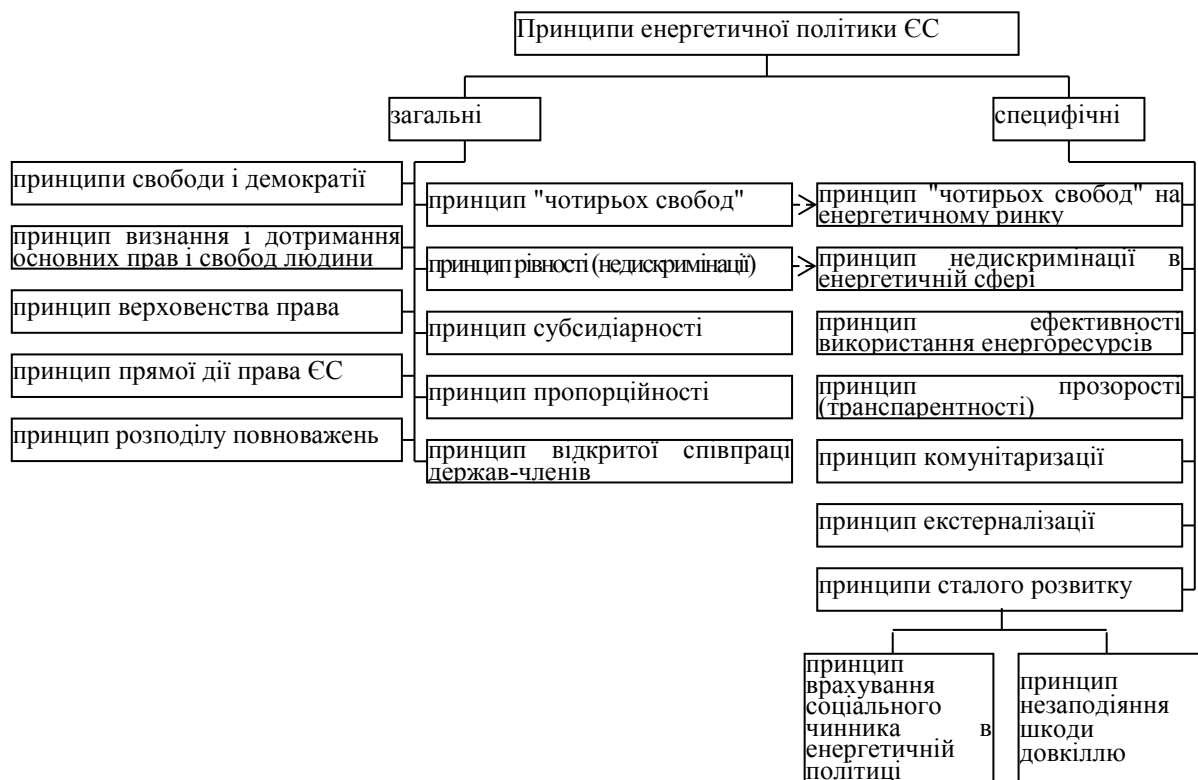


Рис. 2. Принципи енергетичної політики ЄС*

* Розроблено автором

Загальні принципи визначаються установчими договорами ЄС (з 2009 р. діючими є консолідовані версії Договору про Європейський Союз та Договору про функціонування Європейського Союзу у редакції Лісабонського договору) та є спільними для усіх сфер діяльності ЄС та його держав-членів. Специфічні принципи містять базові положення щодо ведення енергетичної політики ЄС, враховуючи її особливості та відмінності від інших спільних політики, та ґрунтуються на загальних принципах такої політики.

Цільова спрямованість СЕП ЄС на сучасному етапі включає три пріоритетні напрями:

1) напрям «конкурентоспроможність», який передбачає підвищення ефективності європейської енергетики шляхом створення внутрішнього енергоринку, який функціонує на засадах справедливої конкуренції;

2) напрям «безпека постачання», спрямований на координацію діяльності держав-членів та інших суб'єктів постачання та споживання енергоресурсів;

3) напрям «сталість розвитку», який включає поєднання дій щодо запобігання змінам клімату шляхом сприяння поширенню використання енергії з поновлюваних джерел і шляхом підвищення енергоефективності європейської економіки.

Відповідно до своїх пріоритетних напрямів СЕП ЄС ставить на меті досягнення таких цілей, як лібералізація внутрішнього енергоринку, забезпечення безпеки енергопостачання та досягнення сталого розвитку. На шляху до кожної з визначених цілей мають бути розв'язані завдання, склад і зміст яких конкретизовано в Білих та Зелених книгах ЄС, присвячених питанням енергетики та енергетичної політики, у відповідних Повідомленнях Європейської комісії тощо (напр., [12; 13; 14; 15; 16; 17]).

Багатогранність цілей СЕП ЄС зумовила формування її двовимірної структури у складі внутрішнього та зовнішнього вимірів. Внутрішній вимір СЕП ЄС включає політичні заходи, що стосуються внутрішньоевропейських відносин в енергетичній сфері, а її зовнішній вимір стосується відносин у цій сфері з третіми країнами. За такого структурного поділу пріоритетним напрямом внутрішнього виміру СЕП ЄС можна вважати конкурентоспроможність зі стратегічною метою лібералізації внутрішнього

ринку, а у зовнішньому вимірі пріоритетним напрямом виступає безпека постачання із стратегічною метою забезпечення безпеки енергопостачання. Діяльність в рамках пріоритетного напрямку «сталій розвиток» є проявом горизонтальної інтеграції, пронизуючи обидва виміри енергетичної політики.

Звичайно, такий поділ пріоритетних напрямів за вимірами СЕП ЄС є умовним, оскільки за кожним з напрямів вживаються заходи, що належать до обох вимірів. Так, завдання щодо забезпечення чіткого розподілу сфер діяльності між виробниками та постачальниками енергоресурсів з метою підвищення прозорості ринку та усунення протекціоністських тенденцій включає не лише взаємодію між суб'єктами внутрішнього ринку, але й їх взаємодію з суб'єктами з третіх країн. Отже, за напрямом конкурентоспроможності вживаються заходи, що належать і до зовнішнього виміру СЕП ЄС. І навпаки, за напрямом безпеки постачання завдання, які стосуються раціоналізації енергоспоживання та підвищення енергоефективності, передбачають провадження заходів за участю суб'єктів внутрішнього енергетичного ринку. Тобто ця діяльність відбувається у внутрішньому вимірі СЕП ЄС.

Таким чином, внутрішній та зовнішній виміри СЕП ЄС є взаємопов'язаними через спільність суб'єктної структури, через пріоритетні напрями та стратегічні цілі, які перетинаються у цих двох вимірах, через поєднання наднаціонального та національного рівнів провадження політики тощо. Але між ними існують і істотні розбіжності, найважливіші з яких подано у табл. 2.

Таблиця 2

Компаративний аналіз характеристик внутрішнього та зовнішнього вимірів енергетичної політики ЄС*

Ознака	Внутрішній вимір	Зовнішній вимір
Пріоритетний напрям діяльності	Конкурентоспроможність	Безпека постачання
	Сталій розвиток	
Стратегічна ціль	Лібералізація внутрішнього енергоринку	Забезпечення безпеки енергопостачання
	Досягнення сталого розвитку	
Тип інтеграційних процесів	Переважає «негативної» інтеграції (лібералізації внутрішнього енергоринку)	Переважає «позитивної» інтеграції (координація національних політик та провадження спільної політики щодо відносин з третіми країнами)
Продовження табл. 2		
Характер правового регулювання	Превалювання «жорсткого» права, норми якого є обов'язковими для виконання	Превалювання «м'якого» права, норми якого мають характер рекомендацій, планів, програм, які лише створюють загальні фрейми для формування національних політик
Співвідношення наднаціонального та національного	Пріоритетність наднаціонального рівня, якому підпорядковуються національні політики	Пріоритетність національного рівня, який є основою для формування наднаціонального рівня управління
Дотримання національних і спільних інтересів	Домінування інтересів ЄС в цілому, за умови не суперечності інтересам держав-членів ЄС	Домінування інтересів держав-членів ЄС, на основі яких провадиться політики на наднаціональному рівні

* Розроблено автором

Згідно з ресурсним критерієм СЕП ЄС може бути структурована за видами енергоресурсів, щодо видобутку, постачання та споживання яких провадиться політика. У відповідності до класифікації, що застосовується Генеральним Директоратом з енергетики [18], який є одним з основних спеціалізованих суб'єктів творення СЕП ЄС на наднаціональному рівні, відокремлюють такі елементи СЕП ЄС: політика щодо вугілля (кам'яного та бурого), нафти та похідних від неї, природного газу, електричної енергії, ядерної енергії, поновлюваних видів енергії (вітряної, сонячної, гідроелектричної, геотермальної, енергії біопалива, енергія морських приливів тощо).

З урахуванням структури енергетики як сектору національної економічної

системи (або економічної системи інтеграційного угруповання) [18] у структурі СЕП ЄС також виділяються елементи за функціональним критерієм у складі політики щодо генерації енергії, політики щодо управління енергетичною інфраструктурою, політики щодо енергопостачання, політики щодо споживання енергії, політики енергоефективності, політики щодо технологій та інновацій в енергетичній сфері.

Таким чином, СЕП ЄС представляє собою систему, що складається з низки елементів, які класифікуються за просторовим критерієм, за критерієм пріоритетного напрямку, за ресурсним критерієм і за функціональним критерієм (рис. 3).

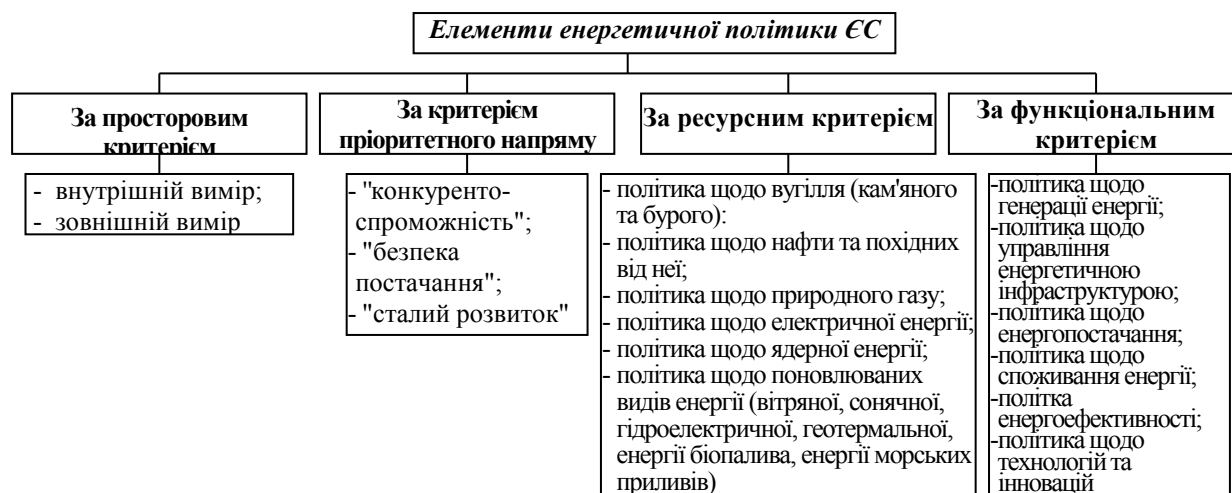


Рис. 3. Полікритеріальна класифікація елементів енергетичної політики ЄС*

* Розроблено автором

За підсумками проведеного дослідження автором сформульовано визначення СЕП ЄС як інституційної основи діяльності Європейського Союзу як єдиного цілого в енергетичній сфері при базуванні такої діяльності на засадах наднаціональності та міждержавної співпраці з метою забезпечення безпеки енергопостачання, досягнення сталого розвитку та лібералізації внутрішнього енергетичного ринку ЄС. СЕП ЄС належить до сфери спільної компетенції ЄС і засновується на нормах первинного та вторинного права ЄС, будучи при цьому одночасно галузевою та горизонтальною спільною політикою. Вона створюється з використанням регуляторного методу, методу координації політик і методу співробітництва на національному рівні. Структурно СЕП ЄС складається з елементів, які можуть бути класифіковані за просторовим критерієм (внутрішній та зовнішній виміри), за пріоритетним напрямом діяльності (напрями «конкурентоспроможність», «безпека постачання» та «сталий розвиток»), за видом енергоресурсів (політика щодо вугілля, нафти, природного газу, електроенергії, поновлюваних джерел енергії, ядерної енергії); за функціональним критерієм (політика щодо генерації енергії, щодо управління енергетичною інфраструктурою, щодо енергопостачання, щодо споживання енергії, щодо енергоефективності, щодо технологій та інновацій в енергетичній сфері).

Список використаних джерел:

1. Piebalgs A. A Common Energy Policy for Europe : a speech for EU Energy Policy and Law Conference, Brussels, 9 March 2006 [Electronic resource] / A. Piebalgs. – Access mode : http://www.eu-un.europa.eu/articles/en/article_5777_en.htm.
2. Inotai A. Towards a Common Energy Policy in the European Union? / A. Inotai // Romanian Journal of European Affairs. – 2008. – Vol. 8, No. 3. – P. 5-23.
3. Селезньова О.А. Енергетична політика Європейського Союзу / О.А. Селезньова // Наукові праці МАУП. – 2010. – Вип. 1(24). – С. 207-212.
4. Энергетические истоки и последствия глобального кризиса 2010-х годов / В.В. Бушуев, А.И. Громов, Н.К. Куричев и др.; под ред. д.т.н. проф. В.В. Бушуева и к.г.н. А.И. Громова. – М. : ИЦ «Энергия», 2012. – 88 с.
5. Our Common Future : Report of the World Commission on Environment and Development [Electronic resource] // Access mode : <http://www.un.org/documents/ga/res/42/ares42-187.htm>.
6. Право Европейского Союза. Новый этап эволюции: 2009-2017 годы / [Л.М. Энтин; Европейский учебный институт при МГИМО (У)]. – М. : Изд-во «Аксиом», 2009. – 304 с. – (Серия «Общие пространства России-ЕС: право, политика, экономика».

Вып. 5).

7. Глотов С.А. Право Европейского Союза в редакции Лиссабонского договора : учеб. пособие / С.А. Глотов. – М. : Издательство Международного юридического института, 2010. – 452 с.

8. Дзяд О.В. Про сутність та класифікацію європейських інтеграційних політик: методологічний аспект / О.В. Дзяд // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Світове господарство і міжнародні економічні відносини». – 2011. – Вип. 3(10/2). – С. 31-39.

9. Moussis N. Access to European Union: law, economics, policies : the ultimate textbook on the European Union / N. Moussis. – 19th updated edition. – Rixensart : EUROCONFIDENTIEL, 2011. – 550 p.

10. Грицяк І.А. Особливості європейського управління на національному рівні: методичний аспект / І.А. Грицяк // Стратегічні пріоритети. – 2007. – № 1(2). – С. 165-172.

11. Best E. Alternative Methods and EU Policy-Making: What Does «Co-Regulation» Really Mean? / E. Best // EIPASCOPE. – 2008. – No. 2. – P. 11-16.

12. Towards a European strategy for the security of energy supply : Green Paper [Electronic resource] / [European Commission]. – Access mode : <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52000DC0769:EN:HTML>.

13. Energy policy for the European Union : White Paper [Electronic resource] / [European Commission]. – Access mode : http://europa.eu/documentation/official-docs/white-papers/pdf/energy_white_paper_com_95_682.pdf.

14. Energy for the future: renewable sources of energy : White Paper [Electronic resource] / [European Commission]. – Access mode : <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:1996:0576:FIN:EN:PDF>.

15. A European Strategy for Sustainable, Competitive and Secure Energy : Green Paper [Electronic resource] / [European Commission]. – Access mode : http://europa.eu/documents/comm/green_papers/pdf/com2006_105_en.pdf.

16. Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions – Energy 2020 A Strategy for competitive, sustainable and secure energy [Electronic resource] / [European Commission]. – Access mode : <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2010:0639:FIN:EN:PDF>.

17. Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions – Energy Roadmap 2050 [Electronic resource] / [European Commission]. – Access mode : <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2011:0885:FIN:EN:PDF>.

18. Офіційний сайт : Directorate-General for Energy [Electronic resource] // Access mode : http://ec.europa.eu/energy/index_en.htm.

Рецензент: д.е.н., професор Чернега О.Б.

УДК. 330.322 (477)

Макух С.М., к.е.н.

Дрогобицький державний педагогічний університет ім. Івана Франка

АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА СУЧАСНИХ ТЕНДЕНЦІЙ СЕКТОРАЛЬНОГО РОЗПОДІЛУ СВІТОВИХ ПОТОКІВ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ

У статті досліджено особливості взаємозв'язку тенденцій становлення світової спільноти на різних етапах її еволюції й динаміки змін параметрів кількісно-якісних детермінант складових компонентів структури розподілу припливів прямих іноземних інвестицій за секторами економіки на ринку міжнародних інвестиційних ресурсів у розрізі регіонів та країн світу.

Ключові слова: світова економіка, сектори економіки, інвестиції, регіон, ринок інвестицій

Makukh S.M.

ANALYSIS AND EVALUATION CURRENT TRENDS OF SECTORAL DISTRIBUTION THE WORLD'S FLOWS OF INVESTMENT RESOURCES

The article studies the characteristics of the relationship development trends of the international community at various stages of its evolution and dynamics of changes in the parameters of quantitative and qualitative determinants of the patterns components of distribution of FDI inflows by economy sector in the international investment resources market within regions and countries. The global financial crisis has caused fluctuations in the market of investment resources, which could not be displayed on the formation of the spectrum of investors and availability of their voluminous amounts of investment. In addition, current trends in global economic processes have had a significant impact on the transformation of motivational orientation of investment projects in industry terms, prompting investors need to take into account the specifics of a much broader spectrum of effectiveness factors in deciding whether to investments and transactions in the direction of cross-border acquisitions and associations.

Key words: international economics, sectors of economy, investments, region, investments market

Макух С.Н.

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА СОВРЕМЕННЫХ ТЕНДЕНЦИЙ СЕКТОРАЛЬНОГО РАСПРЕДЕЛЕНИЯ МИРОВЫХ ПОТОКОВ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕСУРСОВ

Особенности взаимосвязи тенденций становления мирового сообщества на различных этапах его эволюции и динамики изменений параметров количественно-качественных детерминант составляющих компонентов структуры распределения притока прямых иностранных инвестиций в секторы экономики на рынке международных инвестиций в разрезе регионов и стран мира исследованы в статье.

Ключевые слова: мировая экономика, сектор экономики, инвестиции, регион, рынок инвестиций

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Визначаючи стратегічні орієнтири розвитку національної економіки, науковці наголошують, що “перспективний формат змін гео економічного позиціонування національної промисловості у світовому економічному просторі (що динамічно розвивається і структурно трансформується) – це переважно економічно вмотивована орієнтація на поліцентричний політико-економічний простір з перспективами паритетної участі у міжнародному поділі праці (МПП) й інтегрованих структурах як розвинутих традиційних промислових центрів (ЄС), так і нових..., що динамічно розвиваються” [1]. Відзначимо, що базис конкурентноздатності української економіки формуватимуть такі ключові компоненти як: ступінь її технологічного розвитку й оснащення провідних галузей, потенційні можливості підвищення ефективності її виробничого сектору (його технічної бази), рівень економічної інтеграції в МПП (об'єм “ніші” у світовій торгівлі), динаміка нагромадження потужності порівняльних переваг, швидкість адаптації до сучасних структурних змін світової економіки, новітній менеджмент (а ргіогу – направленість географічного вектора розміщення виробництва), принципи ринкового маркетингу.

З року в рік ефективність функціонування світової економіки, стає більш залежною від темпів переливу прямих іноземних інвестицій (ПІІ) (й обсягів наповнюваності їхніх потоків, зокрема) у розрізі регіональних секторів економіки, що викликає необхідність вивчення сучасних тенденцій їхнього розподілу і акумуляції.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. На даний момент, завдяки своїй мобільності іноземний капітал, безперечно, є найбільш бажаним фінансовим ресурсом. Питання про доцільність його залучення й ефективного використання опрацьоване урядами багатьох держав в аспекті вироблення стратегії довгострокових взаємовідносин з потенційними інвесторами (зацікавленість яких в країні-реципієнті на перспективу була б постійною) [1-7]. Глобалізаційні тенденції до зростання диференціації виробництва через його спеціалізацію, а також – до тісної міжнародної виробничої кооперації, певною мірою впливають і на регіональну спрямованість світових фінансових потоків. Динамізм розвитку окремих економік країн світу обумовлює необхідність досліджень специфіки факторів дії на збільшення частки зовнішнього інвестиційного ресурсу у відтворювальних процесах економіки України.

Цілі статті. Дослідити регіональний спектр розподілу ПІІ за секторами економіки в аспекті визначення перспектив позиції України на ринку міжнародних інвестицій.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Доведено, що: “...в сучасних умовах іноземні інвестиції розцінюються як інструмент, котрий дає змогу інтегрувати економіку різних країн на рівні виробництва у світову економіку, що глобалізується завдяки наданню цілого ряду активів, включаючи технологію, капітал, управлінські здібності та навички, доступ до іноземних ринків. ...вони стимулюють також нарощування технологічного потенціалу в інтересах розвитку виробництва і підприємництва в ширших рамках національної економіки через зміцнення прямих і зворотних зв'язків” [8,с.31].

Стратегії поступу успішних економік світу базуються на концепції стабільного функціонування поєднаних в єдине ціле знань, інновацій, модернізованого і мобільного ринку праці, ресурсозберігаючих технологій, інвестиційного забезпечення домашніх господарств і фірм. Однак, сповільнення темпів розвитку світової економіки мало значні наслідки для формування інвестиційного потенціалу транснаціональних компаній (ТНК) й, за прогнозами, спричинило досить вагомий спад світового ВВП. Більшість ТНК звузили свою непрофільну діяльність, скоротили чи призупинили інвестиційні проекти по розширенню наявних потужностей, і як наслідок – вартісний вираз угод з транскордонних поглинань й об'єднань за секторами економіки значно

зменшився. Проте, в свою чергу, глобальний економічний спад дав можливість виявити рівень чутливості і специфіку структурних характеристик національних економік саме в галузевому аспекті, тобто: співвідношення між розвиненістю галузей, які першими зазнають циклічних коливань та наявністю галузей, які в меншій мірі реагують на цикли ділової активності і діють на ринках з стабільним попитом; ступінь залежності від вузької номенклатури експортних сировинних товарів; здатність підприємницького сектору до диверсифікації та реструктуризації (його мобільність).

Спектр галузевого виробництва ТНК загалом є достатньо широким: 60% з них були зайняті у сфері виробництва (перш за все, в електроніці, автомобілебудуванні, хімічній і металургійній промисловості), 37% – у сфері послуг і 3% – в добувній промисловості і сільському господарстві. Більшість ТНК задіяні в галузях обробної промисловості й у сфері послуг [9, р. ххі]. Саме завдяки інвестиціям країни мають доступ до природних ресурсів та корисних копалин якими вони не забезпечені (або вони – обмежені й вичерпні). Для прикладу: США повністю за рахунок імпорту забезпечують свої потреби у фосфатах, міді, олові; на 75% – у марганцевій та залізній руді; Японія – 40% бокситів; 50% нікелю; 60% мідної руди.

Світовий розподіл припливів ПІІ за секторами економіки на різних часових сегментах (табл.1) характеризується мінливою динамікою наповнюваності цих потоків.

Таблиця 1

Динаміка світового розподілу припливів ПІІ за секторами економіки
у 1989 – 1991 рр. та 2005 – 2009 рр. (млн. дол. США)*

Сектори	1989 – 1991 рр.			2005 – 2009 рр.			
	Розвинуті країни	Країни, що розвиваються	Світова економіка	Розвинуті країни	Країни, що розвиваються	Країни Південно-Східної Європи і СНД	Світова економіка
Всього:	151996	34551	186549	1060084	367294	43886	1471264
первинний	8998	3860	12858	124046	33639	13205	170891
Сільське господарство, мисливство, лісівництво і риб-ство	- 6	628	623	39	2980	309	3328
Гірнична промисловість	8967	3232	12198	124008	30659	12896	167563
виробничий	47679	16081	63849	232141	113850	7192	553183
Харчова промисловість і тютюнонництво	4790	2361	7151	34051	5079	1415	40545
Хімічна промисловість і хімічне виробництво	9952	2047	11998	66045	7543	981	74569
Металургія і металургійне виробництво	4033	1271	5304	26356	7124	413	33892
Машинобудування і обладнання	4794	2936	7730	27698	7593	295	35586
послуги	83477	10634	94111	636238	208180	22931	867349
Торгівля	16289	2310	18599	81872	25091	3804	110767
Фінанси	30915	2179	33094	237671	70923	5879	314473
Підприємницька діяльність	17089	1313	18402	155918	60275*	9346	225539*
Транспорт, зв'язок	1633	1196	2829	69329	24836	2228	96392

*джерело: складено автором за: World Investment Report 2009. United Nations Conference on Trade and Development. New York and Geneva, 2009, Annex table A. I. 6., р. 220 [6].

Незначні обсяги припливів ПІІ зафіксовано у первинному секторі економік розвинутих країн; країн, що розвиваються; країн Південно-Східної Європи і СНД (як і у світовій економіці загалом). Більш ніж 90% цих надходжень припадало на гірничу промисловість, в той час як частка сільського господарства, мисливства, лісівництва і рибальства сумарно становить близько 5%. У вторинному секторі економіки найбільші припливи ПІІ надійшли в хімічну промисловість і хімічне виробництво (до 21% від загального обсягу надходжень). Варіюються в межах 6,5% – 10,0% частки секторів

машинобудування і обладнання, харчової промисловості і тютюництва, металургії і металургійного виробництва, електричного і електронного обладнання.

У третинному секторі (сфері послуг) вагомим є показник фінансів (одна третя надходжень від загального обсягу), підприємницької діяльності (20,47%), торгівлі (19,5%), транспорту та зв'язку (1,96%). За останнє десятиріччя в сектор послуг надходило більше половини обсягів припливів ПІІ: за період 1989 – 1991 рр. їх частка в світовій економіці становила 50,4%, в т.ч. економіках розвинутих країн – 54,9%; країнах, що розвиваються – 30,8%. У 2005 – 2007 рр. ці показники значно виросли, а саме: найвищі темпи приросту надходжень до економік країн, що розвиваються – 1,8 раз (56,68%); до економік розвинутих країн – 1,09 раз (60,01%); світової економіки – 1,17 раз (58,95%). Параметри обсягів надходжень ПІІ у сектор послуг країн Південно-Східної Європи і СНД становили 52,25%. За період 2008-2010 рр. частка послуг становила вже 70% від сумарного обсягу надходжень ПІІ в усі сектори економіки, при цьому, більш ніж 56% з них надійшло до країн, що розвиваються.

Наповнюваність потоків ПІІ у 2010-2012 рр., як і структура їхніх надходжень, до первинного, вторинного і третинного секторів економіки досліджуваних країн була різною, а ріст й перерозподіл їхніх обсягів залежали від стану кон'юнктури на ринку інвестицій. Незначні обсяги припливів ПІІ зафіксовано у первинному секторі економік розвинутих країн; країн, що розвиваються; країн Південно-Східної Європи і СНД (як і у світовій економіці загалом). Більш ніж 90% цих надходжень [6] припало на гірничу промисловість, частка сільського господарства, мисливства, лісівництва і рибальства сумарно становить близько 5%. Беручи ж до уваги фактор продовольчої безпеки [10], є актуальним питання (особливо для країн з транзитивною економікою і країн, що розвиваються) про вироблення регіональних програм стимулювання припливів іноземних інвестицій в національні агропромислові комплекси [11].

В ситуації становлення України як суверенної держави, її орієнтацію на створення політики сприяння притоку іноземних інвестицій трактували у ролі необхідної і основної стратегії її розвитку. За обсягами надходжень (рис.1) в структурі задіяного в національній економіці іноземного капіталу в основному переважали потоки ПІІ. портфельні інвестиції були відсутні взагалі.

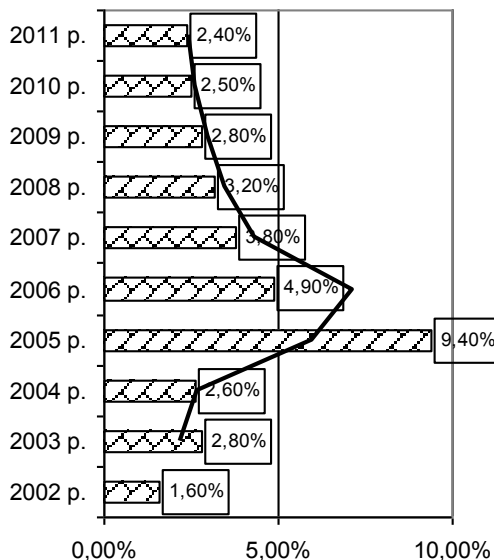


Рис.1. Частка надходжень ПІІ у ВВП України у 2002-2011 рр.

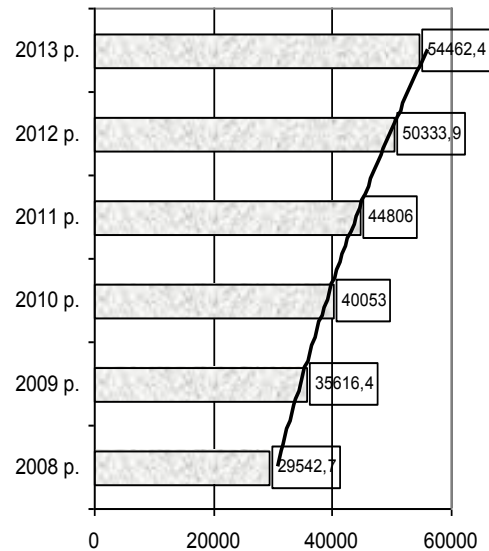


Рис.2. Припливи ПІІ до економіки України у 2008-2013 рр. (на поч. року, млн. дол. США)

Не дивлячись на те, що притік прямих інвестицій в країну з року в рік є експоненціальним за своїм характером (2008 р. – 29542,7 млн. дол. США, 2009 р. – 35616,4 млн. дол. США, 2010 р. – 40053,0 млн. дол. США, 2011 р. – 44806,0 млн. дол. США, 2012 р.

– 50333,9 млн. дол. США, 2013 р. – 54462,4 млн. дол. США [7] (рис.2)), їх частка у ВВП України (за період 2002-2011 рр.) була варіативною і характеризувалася різним динамізмом, однак, з 2005 р. по 2011 р. вона зменшилася з 9,40% до 2,40)% [12].

Україні відводять чільне місце у провідних міжнародних прогнозах подальшого розвитку світової агро продовольчої системи. Міністерство сільського господарства США називає Україну серед найперспективніших світових експортерів продовольства, зокрема пшениці й у перспективі ячменю. А “передумови розширення експортного потенціалу аграрного сектору країни” на думку науковців [1, с.70-71], “лежать у площині підвищення продуктивності агро виробництва за рахунок збільшення рівня його забезпеченості засобами хімізації та високоефективною технікою, збалансування кормової бази тваринництва, впровадження сучасних систем організації виробництва і збут продукції”. Разом з тим, серед пріоритетів державного сприяння і підтримки розвитку відзначають комплексну реструктуризацію галузей промисловості з низькими конкурентними характеристиками і потенціалом (необхідність їхнього функціонування і розвитку визначається вимогами національної безпеки, соціального й екологічного характеру). Однак, слід підкреслити, і направленість державної промислової політики у середньостроковій перспективі на виробництво екологічно і біологічно чистих харчових продуктів [1, с.39-40]. Безперечно, враховуючи сучасні тенденції світового розвитку, досягнути цих цілей не можливо без підвищення рівня конкурентноздатності національного сільськогосподарського виробника, а також акцентування уваги на стимулюванні росту його рентабельності та відповідності кількісно-якісних споживчих характеристик сільськогосподарської продукції вимогам європейських і міжнародних нормативних стандартів та ціновій кон’юктурі.

За останнє десятиріччя в адміністративному механізмі керування підприємством агропромислового комплексу все більше проявляється значущість маркетингової складової, проте, не у всіх виробників є досконало розроблена концепція підвищення рівня конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції та вибору ринку, політики й шляхів її просування у далекій і близькій перспективі. Саме тому українські агропромислові підприємства часто не в змозі встигнути за змінами кон’юктури на внутрішньому продовольчому ринку країни. Це, в свою чергу, сприяє іноземному виробнику (у зовнішньоторговельному балансі окремих регіонів країни імпорту різних видів сільськогосподарської продукції значно переважає її експорт з країни). Значимість же ролі ПП в запровадженні нових стандартів при вирощуванні продовольчих культур (спрямованих на підвищення продуктивності праці, родючості земель та їх екологічної стійкості) є, без сумніву, вагомим. Хоча (навіть, враховуючи їх зростання у 1990 – 2007 рр. майже в 3 рази), величина обсягів задіяних потоків ПП, як і кількість проєктів з модернізації сільськогосподарського виробництва, є не достатніми для збільшення потужності потенціалу сільськогосподарського сектору і його здатності у найближчій перспективі вирішувати глобальну проблему дефіциту продовольства.

Світова фінансово-економічна криза внесла свої корективи у сферу розподілу та форми залучення ПП за секторами економіки у розрізі регіонів та країн світу. Падіння попиту на сировинні ресурси призвело до зміни інвесторами своїх пріоритетів та акцентуванні уваги на галузях первинного та вторинного секторів промисловості, що спеціалізуються на вирощуванні й переробці сільськогосподарської продукції; виробництві продуктів харчування і товарів першої необхідності; виготовленні кінцевих товарів або їх комплектуючих. Статусу пріоритету набули регіони з наявними стійкими до економічних коливань галузями економіки, що виробляють продукти харчування, напої, тютюнові вироби, електронне обладнання та ядерну енергію; займаються видобутком твердих корисних копалин, нафти й вугілля, й виробництвом автотранспортних і інших транспортних засобів; надають послуги у сфері бізнесу [6]. Роста зацікавленість до сільського господарства, лісництва, рибальства та полювання.

Висновки. Світова фінансово-економічна криза спричинила зміни кон’юктури на ринку інвестиційних ресурсів, а саме ступінь та ніші взаємодії його основних компонентів (структуру кількісно-якісних характеристик детермінантів попиту та пропозиції), що не могло не відобразитися на формуванні спектру кількості суб’єктів-інвесторів та наявності у них вільних й великих за обсягами об’ємів інвестицій. Окрім цього, сучасні тенденції

розвитку світогосподарських процесів мали значний вплив і на трансформацію мотиваційної спрямованості інвестиційних проєктів у галузевому аспекті, що спонукає інвесторів до необхідності брати до уваги специфіку дієвості набагато ширшого спектру чинників при прийнятті рішень про доцільність вкладення інвестицій та здійснення угод у напрямі транскордонних поглинань та об'єднань.

Список використаних джерел:

1. Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави: національна доповідь / за заг. ред. В.М. Гейця [та ін.]. – К. : НВЦ НБУВ, 2009. – 687 с., С.38.
2. Hymer S. The International Operations of National Firms: A Study of Direct Investment. MIT Press, 1976.
3. Рогач Олександр. Міжнародні інвестиції: Теорія та практика бізнесу транснаціональних корпорацій: Підручник. – К. : Либідь, 2005. – 720 с.
4. Новий курс: реформи в Україні. 2010 – 2015. Національна доповідь / за заг. ред. В. М. Гейця [та ін.]. – К. : НВЦ НБУВ, 2010. – С. 360.
5. Макух С. М. Глобалізація міжнародного руху капіталу в умовах поглиблення інтеграційних процесів / С. М. Макух // Актуальні питання розвитку сучасної економіки: Монографія. Частина I. / За ред. О. О. Непочатенко, Ю. О. Нестерчук. – Умань : Видавець “Сочінський”, 2011. – С. 28–31.
6. UNCTAD.World Investment Prospects Survey 2009 – 2011. New York and Geneva. 2009.,85 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.prime-tass.ru/news/show.asp?id=314&ct=articles>
7. Держкомстат України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sta.gov.ua/news>.
8. Документи Конференції ООН по торгівлі и развитию. Нью – Йорк – Женева, 1997. – С. 31.
9. World Investment Report 2009. United Nations Conference on Trade and Development. New York and Geneva. 2009, Annex table A. I. 6.,p. 220 [203].
10. UNCTAD: World Investment Report 2009. Transnational Corporations Agricultural Production and Development: New York and Geneva. – 2009, table I.1.4., p.218-265
11. Макух С.М. Вагомість ролі іноземних інвестицій в модернізації економіки країни // Молодь і ринок. 2006. – № 1 (16). – С.92-98.
12. World Investment Prospects to 2011. Foreign direct investment and the challenge of political risk/ London, Part 3., Appendix 3., p.212.

Рецензент: д.е.н. Рибчук А.В.

РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК: 332.12 (477)

Вахович І.М., д.е.н., професор

Луцький національний технічний університет

Ропотан І.В.

Одеський національний економічний університет

**ДО ПИТАННЯ ОБҐРУНТУВАННЯ СУТНОСТІ РЕГІОНАЛЬНОЇ
КОНВЕРГЕНЦІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ**

У статті розглянуто підходи до обґрунтування сутності регіональної конвергенції з позиції забезпечення сталого розвитку. Регіональна конвергенція розуміється як явище, що характеризує зближення рівнів розвитку регіонів між собою за визначеними критеріями та у відношенні до еталону, що зумовлює посилення інтеграційних процесів і забезпечує створення нового, більш прогресивного типу організації соціо-еколого-економічних відносин. Обґрунтування теорій та систематизація підходів до дослідження явища конвергенції дозволило виокремити типологію регіональної конвергенції за різними ознаками.

Ключові слова: регіональна конвергенція, сталий розвиток, теорії конвергенції, ознаки конвергенції.

Vakhovych I.M., Ropotan I.V.

**QUESTIONS TO STUDY THE ESSENCE OF REGIONAL CONVERGENCE
OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT**

In the article has been reviewed approaches to substantiation the essence of of regional convergence from a position ensuring sustainable development. Regional convergence is understood as a phenomenon that characterizes the rapprochement evels of development of regions among themselves for specified criteria and with respect to the standard that determines the strengthening of integration processes and provides creating new, more progressive organization type of socio-ecological-economic relations. Justification of theories and systematization of approaches to the study of the phenomenon of convergence has allowed to distinguish typology of regional convergence for various criterias.

Key words: regional convergence, sustainable development, theories of convergence, signs of convergence.

Вахович И.М., Ропотан И.В.

**К ВОПРОСУ ОБОСНОВАНИЯ СУЩНОСТИ РЕГИОНАЛЬНОЙ
КОНВЕРГЕНЦИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ**

В статье рассмотрены подходы к обоснованию сущности региональной конвергенции с позиции обеспечения устойчивого развития. Региональная конвергенция понимается как явление, характеризующее сближения уровней развития регионов между собой по определенным критериям и в отношении к идеалу, что приводит к усилению интеграционных процессов и обеспечивает создание нового, более прогрессивного типа организации соціо-еколого-економических отношений. Обоснование теорий и систематизация подходов к исследованию явления конвергенции позволило выделить типологию региональной конвергенции по различным признакам.

Ключевые слова: региональная конвергенция, устойчивое развитие, теории конвергенции, признаки конвергенции.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Регіональна диференціація соціально-економічних процесів в Україні зумовлює потребу дослідження сутності та причин неоднорідності території країни в першу чергу у спроможності акумулювати фінансові ресурси для забезпечення сталого

довгострокового розвитку. Під сталим розвитком при цьому будемо розуміти збалансований у соціальному, економічному та екологічному аспектах розвиток, який дозволяє у довгостроковій перспективі забезпечити високий рівень якості життя теперішніх та майбутніх поколінь.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Теорії регіонального розвитку, предметом яких у тій чи іншій мірі, є розкриття природи конвергентних відносин, дозволяє зробити такі висновки: теорії регіонального розвитку поділяються на два типи, перший – відстоює можливість конвергенції регіонального розвитку, другий – на наполягає на дивергенції рівнів розвитку регіонів; теорії конвергенції беруть свій початок від неокласичних теорій розвитку, прихильниками яких є Я.Тінберг, Дж. Гелбрейт П., Сорокін, У.Ростоу, Ж.Фурастьє, О.Флехтхейм, Г.Маркузе, Р.Хейлбронер, Ю.Хабермас, Д.Рікардо, Р.Солоу, Т.Сван, Дж.Бортс, Дж.Стейн та ін.; теорії дивергенції регіонального розвитку об'єднуються навколо ідеї поляризованого розвитку, основоположниками якої є Г.Мюрдаль, А.Хіршман, Дж.Фрідман, П.Кругман, М.Фуджіт, П.Мартін, Дж.Оттавіано, У.Вальз та ін.; підходи кожної з наведених теорій мають практичне втілення у тих чи інших країнах; положення, закладені у теоріях, на практиці реалізуються протягом значного періоду часу; теорії конвергентного та поляризованого розвитку не є взаємовиключаючими, багато положень є спорідненими, містять схожі риси.

Модель європейської інтеграції побудована на принципі конвергенції. За словами Г.О.Харламової у 90-ті роки ХХст. та на початку ХХІ ст. виникли принципово нові напрями дослідження регіональної динаміки (у США та країнах Європи) – математично обґрунтовані дослідження швидкості зближення (конвергенції) та розходження (дивергенції) основних соціально-економічних індикаторів розвитку регіонів. Зупинення нарощення дивергенції регіонів, тобто контрасту у селективних показниках соціально-економічного розвитку (ВВП на душу населення, рівень доходів, рівень безробіття, рівень бідності населення тощо), стало основним завданням урядів країн ЄС [1, с. 184].

Цілі статті. Поділяючи точку зору дослідника та з метою узагальнення теоретичних підходів до дослідження фінансової конвергенції сталого розвитку регіонів України, зупинимось на обґрунтуванні суті конвергенції. Першочерговим етапом у такому дослідженні є вивчення суті конвергенції з метою виявлення сутності дезінтеграційних процесів та природи їх виникнення.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Загалом термін «конвергенція» означає сходження, уподібнення та використовується у різних науках для пояснення процесів зближення різних об'єктів, знаходження компромісів між ними. Його запозичено з біології, де він характеризує набуття відмінними організмами в процесі розвитку в однакових умовах схожих зовнішніх ознак, при збереженні головних відмінностей.

Синонімами терміну «конвергенція» є слова «наближення», «подібність», «уподібнення», які вживаються під час аналізу соціально-економічного простору окремих країн [2, с. 32.].

Економічний словник конвергенцію розглядає як термін, що використовується в економіці для визначення зближення різних економічних систем, економічної та соціальної політики різноманітних країн [3]. Конкретизує дане визначення Корольчук Л.В., акцентуючи увагу на зближенні чи нівелюванні різниці [4, с.193].

Словник іноземних мов виокремлює основну особливість конвергенції, якою є набуття подібної будови і функцій неспорідненими організмами, тобто які мають різне походження, внаслідок пристосування до умов подібного середовища проживання [5, с. 317].

Протилежним за значенням до терміну «конвергенція» є термін «дивергенція», яка в економіці означає рух за протилежними траєкторіями, збільшення різниці між рівнями розвитку окремих країн, посилення різниці між національними моделями економіки, їх окремими структурами і механізмами [3].

Академік Сахаров А.Д. при дослідженні конвергенції вказував на зближення різних економічних систем, стирання відмінностей між ними, що зумовлено загальністю соціально-економічних проблем і наявністю єдиних об'єктивних закономірностей розвитку. На думку дослідника, це можливо лише в результаті глибоких геополітичних, соціально-економічних та ідеологічних змін в напрямку зближення систем і відкритості суспільства, при досягненні більшої рівноваги всіх рас і народів не лише в юридичному, але і в економічному, культурному та соціальному відношеннях. Поняття відкритості включає в себе контроль громадськості за прийняттям важливих рішень, свободу переконань, свободу отримання і розповсюдження інформації, свободу розповсюдження інформації, свободу вибору країни проживання і місця проживання всередині країни [6, с. 122]

За словами Рогач О.І., конвергенція – це зменшення розриву (зближення) в показниках економічного розвитку між національними державами [7, с.154]. За такого підходу, конвергенція між регіонами визначається як зближення показників економічного розвитку регіонів. Це вимагає підбору системи показників.

За підходом російських дослідників Зверева Д.В., Коломак Є.А. конвергенція визначається як процес зближення економічних параметрів до певного рівня [8, с.8].

За наведеного підходу, важливим для дослідження конвергенції є встановлення критеріїв, тобто порогових значень параметрів конвергенції. Такими параметрами можуть бути критерії, які були визначені в Угоді про заснування ЄС і відповідно до яких здійснюється вступ до союзу нових членів. Система критеріїв передбачає такі параметри: гранична величина бюджетного дефіциту країни - 3 % ВВП; гранична величина державного боргу - 60 % ВВП; граничний темп інфляції має перевищувати не більш ніж на 1,5 % показника трьох найкращих країн-членів; довгострокова номінальна відсоткова ставка не має перевищувати показника трьох найкращих країн-членів більш ніж на 2 %; відхилення величини обмінного курсу не має перевищувати показник трьох найкращих країн-членів більш ніж на 2,25 % [9, с. 10; 10, с. 168].

Н.Мікула зосереджує дослідження на конвергентності регіонів як всередині країни, так і прикордонних регіонів сусідніх країн, що формують транскордонний регіон [11, с.84], що є досить важливим в умовах інтеграційних процесів.

Л.Мельник [12] акцентує увагу на доцільності досягнення рівноважного стану (steady state), до якого повинні прямувати усі регіони з метою забезпечення конвергентності розвитку за трьома параметрами: соціальними, економічними та екологічними. Ми поділяємо думку автора про доцільність зближення рівнів розвитку регіонів не лише за економічними параметрами, а й соціальними та екологічними.

І.Комарницький, В.Підгірна дослідження явища конвергенції будують через вивчення інтеграційних процесів та аналізу конвергенції параметрів, які є індикаторами ефективності відтворювальної структури регіонального спектру національної економіки [13].

А.Мельник конвергенцію розвитку регіонів України розглядає з позиції збалансованості структур економіки всередині регіонів, акцентуючи увагу на необхідності застосування системного підходу до розгляду регіону в контексті їх секторальної, технологічної, відтворювальної, галузевої, територіальної та зовнішньоекономічної структури та просторової, структурно-системної, організаційно-функціональної та управлінської трансформації [14, с. 117].

Л.Євстигнєєва та Р.Євстигнєєв розглядаючи суть конвергенції, визначають її через призму будови складної системи, де кожна автономія проявляється у комплексі відцентрових сил, а кожна взаємодія автономних структур всередині єдиної системи і є конвергенцією або комплексом центробіжних сил, які зближують окремі складові і тим самим виявляють альтернативність автономій. Дослідження будь-яких внутрісистемних взаємодій, за словами авторів, в аспекті конвергентності відкриває нам альтернативні, полюсні структури, соціальне напруження навколо яких формує енергію перетворень, необхідну для їх саморозвитку. Поняття конвергентності як центробіжної взаємодії

структурних компонентів системи повинне бути доповнене акцентом на те, що за своїми механізмами конвергенція є суб'єктне, інституціональне явище. Воно передбачає усвідомлення подолання центробіжної природи всякої автономії. Таким чином, конвергенція є не тільки результатом розвитку цивілізації, не тільки його умовою, але й алгоритмом [15].

Підсумовуючи наведені вище підходи, та розглядаючи конвергенцію регіонів з позиції їх сталого розвитку, під конвергенцією сталого розвитку регіонів країни будемо розуміти явище, що характеризує зближення рівнів розвитку регіонів між собою за визначеними критеріями та у відношенні до еталону, що зумовлює посилення інтеграційних процесів і забезпечує створення нового, більш прогресивного типу організації соціо-еколого-економічних відносин.

Обґрунтування теорій та систематизація підходів до дослідження явища конвергенції дозволяє виокремити типологію регіональної конвергенції за різними ознаками (таблиця 1).

Таблиця 1

Типологія конвергенції розвитку регіонів

Ознаки конвергенції	Типи конвергенції	Характеристика конвергенції	Представники наукового підходу
1	2	3	4
За причиною конвергенції	β - конвергенція	Характеризує конвергенцію як процес нарощення більшими темпами показників економічного зростання в економічно відсталих регіонах порівняно з високо розвинутими, що дозволить у перспективі зблизити рівень розвитку регіонів між собою	Представники неокласичної теорії економічного зростання Р.Солоу, Т.Сван, Д.Зверев, Є.Коломак, М.Кизим, О.Гейман, О.Верстак, ін.
	σ – конвергенція	Визначається як зменшення у часі дисперсії ВВП (ВРП) на душу населення або іншого економічного показника при виборці регіонів	
За напрямком конвергенції	Додатна	Конвергенція забезпечується наближенням слаборозвинутих регіонів до сильно розвинутих за рахунок підвищення рівня розвитку менш розвинутих регіонів	Авторський підхід
	Від'ємна	Конвергенція забезпечується наближенням сильно розвинутих регіонів до слаборозвинутих за рахунок зменшення рівня розвитку більш розвинутих регіонів	
За динамікою рівня	Наростаюча	Передбачає зростання рівня зближення параметрів	Авторський підхід
	Стабільна	Передбачає стабільний рівень зближення параметрів	
	Спадаюча	Передбачає зменшення рівня конвергентності	
За об'єктами дослідження	Зовнішня	Показує розбіжність між країнами	Більшість дослідників
	Внутрішня	Показує розбіжність між регіонами однієї країни	
За термінами	Темпів росту	Визначається як наближення різних економік до єдиної траєкторії темпів росту	Д.Зверев, Є.Коломак, ін.
	Рівня доходу	Визначається як наближення різних економік до єдиної траєкторії рівня доходів	
За порівняльністю	Системна	Розглядає рівень зближення регіонів між собою	Більшість дослідників
	Еталонна (оптимальна)	Розглядає рівень наближення до еталону (порогового значення)	
За стартовими умовами	Абсолютна	Передбачає однорідність об'єктів та наявність єдиної траєкторії росту для усіх економік	Д.Зверев, Є.Коломак, ін.
	Умовна	Передбачає наявність фундаментальних відмінностей і неможливість забезпечення однорідності регіонів, що спричиняє різні траєкторії економічного росту	
	Клубна	Передбачає, що економіки мають не єдину для усіх траєкторію росту, а єдину серед групи схожих економік за початковим рівнем розвитку та іншими характеристиками	

Продовження табл. 1

1	2	3	4
За критеріями конвергенції	Реальна конвергенція	Визначається за величиною реального ВВП на душу населення	Сишук А., Деделюк К., Мотовильська І. і ін.
	Номінальна конвергенція	Визначається за сукупністю критеріїв ЄС	
За рівнем	Високого рівня	Передбачає значний рівень конвергенції	Більшість дослідників
	Низького рівня	Передбачає низький рівень конвергенції	
За охопленням параметрів	Локальна	Передбачає конвергенцію між окремими параметрами розвитку регіонів	Авторський підхід
	Глобальна	Передбачає конвергенцію між більшістю параметрів розвитку регіону	
За часовим лагом	Довгострокова	Передбачає зближення рівнів розвитку у довгостроковому періоді	Авторський підхід
	Короткострокова	Передбачає рівень розвитку у короткостроковому періоді	

Наведена типологія конвергенції розвитку регіонів дозволяє зробити висновок про те, що її слід розглядати комплексно. Кожна з виокремлених ознак доповнює характеристику явища конвергенції та у комплексі його дослідити. Наведена типологія стане передумовою формування моделі оцінки конвергенції сталого розвитку регіонів в Україні та їх фінансового забезпечення.

Висновки. Концептуальні засади дослідження конвергенції сталого розвитку регіонів дозволили виокремити суть регіональної конвергенції сталого розвитку, визначити генезу становлення теорій конвергенції, обґрунтувати типологію конвергенції розвитку регіонів, що є передумовою дослідження дезінтеграційних процесів в Україні з позиції фінансового забезпечення сталого розвитку територій та систематизації моделей оцінки рівня їх зближення.

Список використаних джерел:

1. Харламова Г.О. Ефекти конвергенції / дивергенції в інвестиційному кліматі регіонів України // Актуальні проблеми економіки. - № 6 (96), 2009. - с.183-190, с. 184
2. Конвергенція економічних моделей Польщі та України: монографія / Д.Лукашенко, В.Чужиков, М.Вожняк та ін.; за наук. ред. Д.Лукашенка, В.Чужикова, М.Вожняка. - К.: КНЕУ, 2010. - С. 32.
3. Економічний словник. Електронний ресурс. Режим доступу: [<http://abc.informbureau.com/html/eiaaadaaioess.html>].
4. Корольчук Л.В. Економічна конвергенція регіонів як необхідна умова поглиблення процесів активізації транскордонного співробітництва // Економічний форум. - № 3, 2012. С. 192-196.
5. Словарь иностранных слов / [под ред. И.В. Лехина, С.М. Локшиной, Ф.Н. Петрова, Л.С. Шаумяна]. - 6-е изд., перераб. и доп. - М.: Советская энциклопедия, 1964. - 784 с.
6. Сахаров А.Д. Неизбежность перестройки // Иного не дано. — М.: Прогресс, 1988. — С. 122-134.
7. Міжнародні фінанси: Підручник / За ред. О. І. Рогача. — К.: Либідь, 2003. — 784 с.
8. Зверев Д.В., Коломак Е.А. Субфедеральная фискальная политика в России: межрегиональные различия и святы. Серия «Научные доклады: независимый экономический анализ», № 209. Москва, Московский общественный научный фонд; Сибирский центр прикладных экономических исследований, 2010, 102 стр.
9. Біла С. О. Економічні передумови інтеграції України до ЄС // Держава та регіони. Сер.: Економіка та підприємництво. - 2004.- № 2.- С. 7-12.
10. Сишук А.А., Деделюк К.Ю., Мотовильська Л.І. Економічна конвергенція: європейський контекст для України // Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки. Міжнародні відносини. - 2008. № 6. - 168-172.
11. Мікула Н. Проблеми розвитку транскордонного співробітництва України в умовах розширеного ЄС : Монографія / Мікула Н. - Львів: Ліга Прес, 2009. - 436 с.
12. Мельник Л.Г. Основи стійкого розвитку: посібник для післядипломної освіти/ Леонід Григорович Мельник. - Суми: ВТД «Університетська книга», 2006. - 383с.
13. Комарницький І.Ф., Підгірна В.Н. Теоретичні основи конвергенції країнових моделей в умовах глобалізації світового господарства // http://bsfa.edu.ua/files/konf_november/komarnyzkyj_pidhirna.pdf
14. А.Мельник. Структурні дисбаланси розвитку економіки регіонів України // Журнал європейської економіки. - Том 11 (№1). - Березень 2012. - Видання Тернопільського національного економічного університету. - с. 115-137.
15. Л.Евстегнеева, Р.Евстегнеев. Второе дыхание теории конвергенции // Електронний ресурс. Режим доступа: http://sbiblio.com/biblio/archive/evstigneev_teorikonvergenc/

УДК 332.122 : 339.9

Гоблик В.В., к.ф.н. доцент,
старший науковий співробітник інституту регіональних досліджень НАН України
Папп В.В., д.е.н., доцент,
заступник начальника головного управління економіки Закарпатської ОДА

ФОРМУВАННЯ ТРАНСКОРДОННИХ ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНИХ КЛАСТЕРІВ ЯК ПРІОРИТЕТНИЙ НАПРЯМ РОЗВИТКУ ПРИКОРДОННИХ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Стаття присвячена дослідженню теоретико-методичної сутності кластеру та основоположним принципам транспортно-логістичного кластеру. Проаналізовано сучасні пріоритети транскордонного співробітництва ЄС та України. Запропоновано формування транскордонних кластерів та використання євро регіонів як координуючих структур їх діяльності. Здійснено системний аналіз транспортно-логістичного комплексу транскордонних регіонів України, досліджено фактори формування транспортно-логістичного кластера, що сприятиме входженню України у європейську транспортну мережу та суттєво збільшить обсяги перевезень через митну територію України.

Ключові слова: кластер, регіон, логістичний центр, транскордонне співробітництво, транспортний коридор, ефект, міжрегіональна співпраця.

Hoblik V.V., Papp V.V.

FORMING OF TRANSFRONTAL TRANSPORT LOGISTIC CLUSTERS AS PRIORITY DIRECTION OF DEVELOPMENT OF BOUNDARY REGIONS OF UKRAINE

The article is devoted research theoretical methodical essences a cluster and fundamental principles transport logistic to the cluster. Modern priorities of transfrontal collaboration of EU and Ukraine are analysed. Forming of transfrontal clusters and use of the European regions is offered as co-ordinating structures of their activity. The analysis of the systems is carried out transport logistic to the complex of transfrontal regions of Ukraine, investigational forming factors transport logistic cluster which will be instrumental in included of Ukraine in the European transport network and substantially will increase the volumes of transportations through custom territory of Ukraine.

Key words: cluster, region, logistic center, transfrontal collaboration, transport corridor, effect, transfrontal collaboration.

Гоблик В.В., Папп В.В.

ФОРМИРОВАНИЕ ТРАНСГРАНИЧНЫХ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКИХ КЛАСТЕРОВ КАК ПРИОРИТЕТНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ ПОГРАНИЧНЫХ РЕГИОНОВ УКРАИНЫ

Статья посвящена исследованию теоретико-методической сущности кластера и основополагающим принципам транспортно-логистического кластера. Проанализированы современные приоритеты трансграничного сотрудничества ЕС и Украины. Предложено формирование трансграничных кластеров и использования евро регионов как координирующих структур их деятельности. Осуществлен системный анализ транспортно-логистического комплекса приграничных регионов Украины, исследованы факторы формирования транспортно-логистического кластера, способствовать входению Украины в европейскую транспортную сеть и существенно увеличит объемы перевозок через таможенную территорию Украины.

Ключевые слова: кластер, регион, логистический центр, трансграничное сотрудничество, транспортный коридор, эффект, межрегиональное сотрудничество.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими і практичними завданнями. Конкурентоспроможність і процес кластеризації нерозривно пов'язані і взаємно обумовлюються. Саме широкомасштабне використання кластерного підходу на всіх континентах і в різних умовах довело його ефективність. Не залишилися осторонь і транскордонні регіони, які повною мірою включилися в процеси кластеризації, незважаючи на наявність кордонів і отримуючи синергетичні ефекти на транскордонних ринках.

В Україні кластеризація економіки, зокрема, у транскордонному просторі, відбувається, певною мірою, стихійно, без організації цього процесу з боку держави. Нині затверджені державні стратегії розвитку кластерів та кластерних ініціатив, проте немає відповідних рекомендацій, щодо їх виявлення, підтримки та розвитку.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Питання активізації транскордонної кластеризації регіонів у теоретичному плані вивчалось зарубіжними та вітчизняними науковцями. Зокрема, цим проблемам присвячені роботи М. Долішного, П. Беленького, С. Писаренко, Н. Мікули, П. Луцишина, В. Пили, Д. Стеценка, Я. Жаліло, Т. Терещенко, В. Будкіна, В. Кириченко. Серед зарубіжних вчених слід назвати Г. Мюрдаля, Н. Косолапова, Р. Федана, П. Ебергарда, І. Іванова, Т. Вертинську, В. Гудака, Н. Левру, А. Яроша та інших. Ними обґрунтовано категоріальний апарат транскордонної кластеризації, узагальнено досвід діяльності транскордонних об'єднань країн Західної Європи, вивчено вітчизняну практику участі прикордонних регіонів у кластеризації.

Зокрема, Портер М. вважає, що перевагою кластерного підходу на регіональному рівні є те, що регіональні інноваційно-промислові кластери мають в своїй основі стійку систему розповсюдження нових технологій, знань, продукції, так звану технологічну мережу, яка спирається на спільну наукову базу [1]. Перспективи розвитку транскордонного співробітництва України та ЄС через формування транскордонних кластерів вбачає Мікула Н. [2]. Пелешак І. розглядає транскордонні кластери та транскордонні об'єднання, створені за участю регіональних кластерів сусідніх країн як найбільш дієву форму транскордонного співробітництва, що зумовлює підвищення конкурентоспроможності прикордонних територій України [3].

Проте, аналіз економічної літератури свідчить про недостатнє дослідження теоретичних засад процесів активізації транскордонної кластеризації, її особливостей, відсутність методичного забезпечення оцінки результатів транскордонної співпраці та визначених шляхів активізації транскордонного співробітництва регіонів. Тому нині існує потреба наукового обґрунтування підходів та розробки методичних рекомендацій щодо нових організаційно-економічних механізмів активізації транскордонних кластерів, зокрема, використання процесів диверсифікації транскордонного співробітництва (поширення діяльності на нові сфери) з метою підвищення конкурентоспроможності прикордонних територій.

Ціль статті є наукове обґрунтування підходів, основних аспектів та сучасного стану розвитку транскордонних транспортно-логістичних кластерів в Україні, з метою підвищення конкурентоспроможності прикордонних територій.

Об'єктом дослідження є складові системи транскордонної кластеризації регіонів України. Предметом дослідження є теоретичні та прикладні положення щодо розробки та використання організаційно-економічного забезпечення активізації транскордонної кластеризації.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Теоретичною основою дослідження стали теорії міжнародної економіки та міжнародної інтеграції, конкурентних переваг, транскордонного співробітництва, стратегічного управління, теорії регіонального розвитку, теорії кластерів. Базовим у науковому дослідженні є системний підхід. У процесі вивчення та узагальнення наукових розробок були використані загальнонаукові і прикладні методи пізнання: методи аналізу і синтезу, дедукції та індукції, порівняння, що в кінцевому рахунку дало можливість реалізувати концептуальну єдність дослідження.

Глибина та широта сфер діяльності кластерних структур особливо зросла за останні роки з наростанням процесів глобалізації, посиленням конкурентної боротьби і ускладненням ситуації на світових ринках. Із збільшенням обсягів інформації і знань в галузі ризиків у глобальній економіці значно змінилась і продовжує змінюватися роль кластерів в конкурентній боротьбі. Можливість шляхом кластеризації формувати необхідну критичну масу в окремих сферах діяльності дозволяє кластерам презентувати світу як унікальність, так і здатність будь-якої національної, регіональної чи територіальної економіки витримувати тиск з боку конкурентів. Успіхи такої форми виробничої діяльності як кластер слід розглядати у тісному зв'язку з сучасними "законами" конкурентної боротьби і з врахуванням специфіки територіально-регіонального аспекту у глобальній економіці.

Впровадження кластерного підходу вважається в Європі одним із ефективних засобів забезпечення конкурентоспроможності національної та регіональної економіки. Реалізація загальноєвропейських засад просторового розвитку, розширення ЄС до кордонів України, активізація транскордонного співробітництва та реалізація Державної стратегії регіонального розвитку України на період до 2015 року зумовили необхідність розробки і впровадження нових механізмів підвищення конкурентоспроможності прикордонних регіонів (рис.1), серед яких особлива увага приділяється кластерному підходу.



Рис.1. Прикордонні області України

Транскордонне співробітництво, що спрямоване на підвищення ефективності використання природно-ресурсного потенціалу прикордонних територій, на об'єднання зусиль для вирішення спільних та ідентичних проблем по обидва боки кордону дає можливість застосувати кластерний підхід до транскордонного регіону (рис.2).

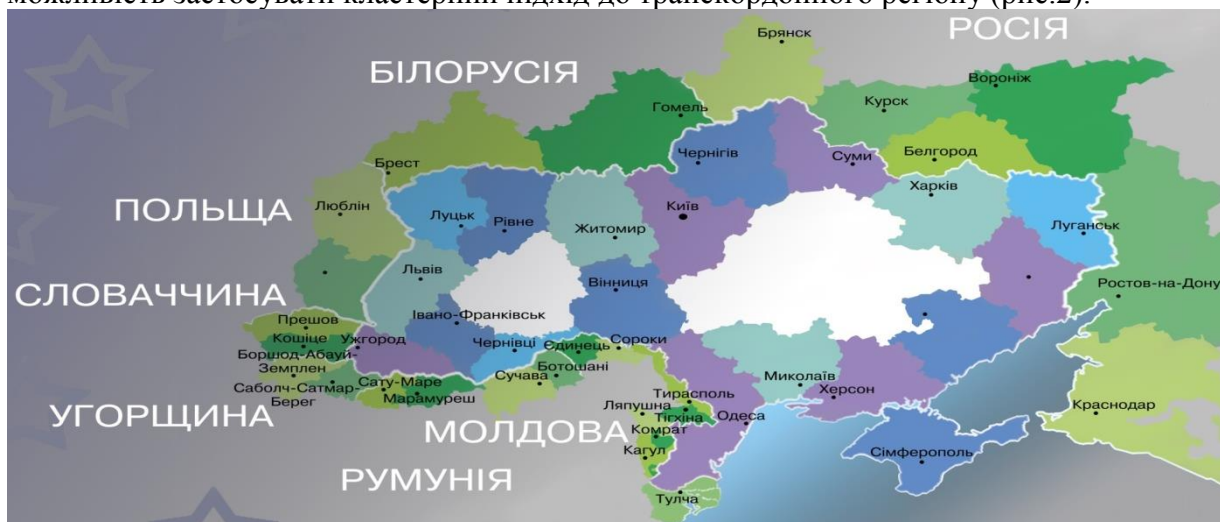


Рис.2. Транскордонні регіони України

Відповідно до п. 6 розпорядження КМУ від 10.09.08 № 1214-р Мінрегіонбуд спільно з Національною академією наук України розробили проект «Національної

фінансовому, трудовому та інтелектуальному потенціалу відповідних прикордонних територій і транскордонних регіонів загалом.

Так, у всіх вищевказаних транскордонних регіонах існують необхідні передумови для започаткування роботи логістичних кластерів. Адже кластеризація є невід'ємною рисою ринку логістичних послуг ЄС, а через транскордонні регіони, сформовані між ЄС та Україною проходить більшість транспортних комунікацій і важливих транспортних коридорів, що сполучають ЄС із країнами Східної Європи та Азії. Загалом на території Європи діє близько 25 базових (основних) логістичних кластерів та 60 другорядних логістичних кластерів (див. рис. 4).

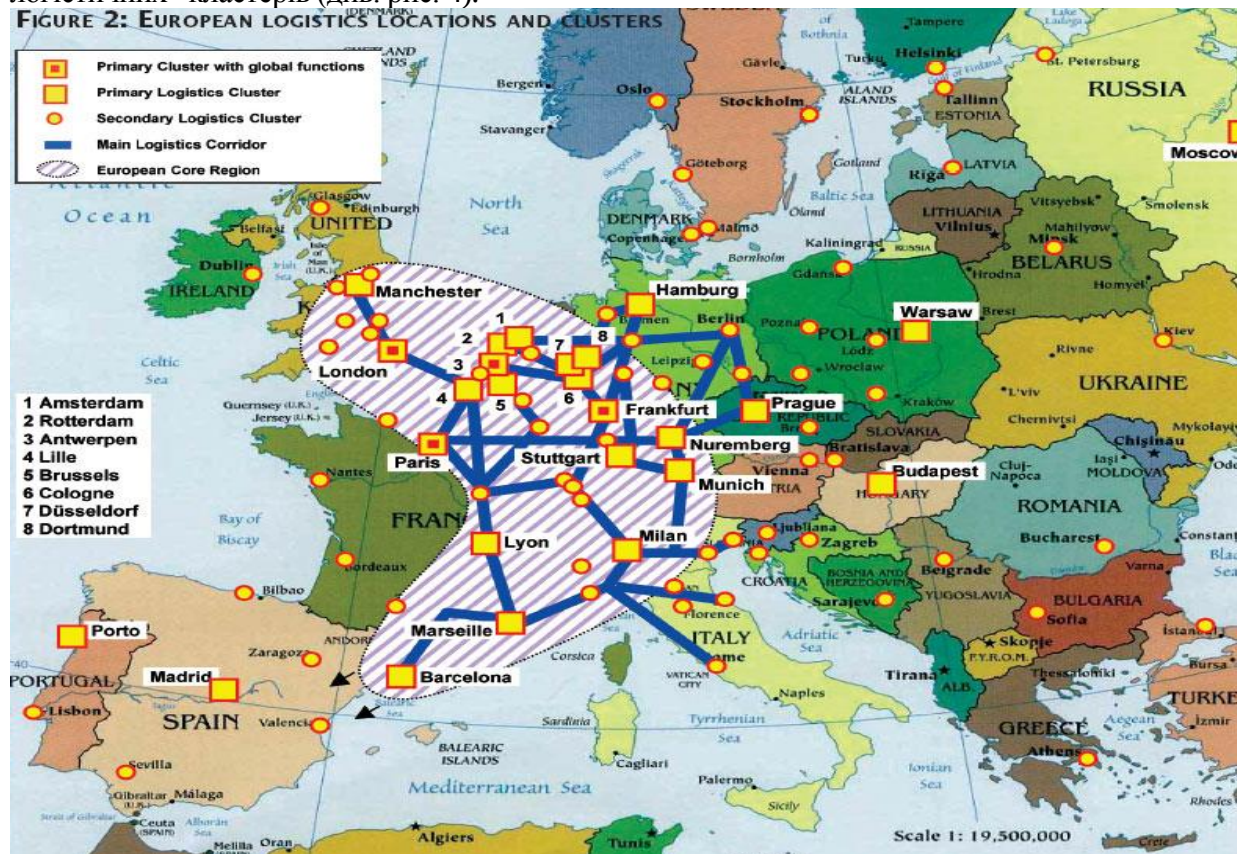


Рис. 4. Мережа європейських логістичних кластерів

Більшість європейських логістичних кластерів знаходиться на перетині основних вантажних потоків і поєднують у собі безліч профільних об'єктів, у першу чергу складських споруд. Діапазони дії кластерів різних країн та регіонів часто перетинаються. Принаймні 4 кластери можна розглядати як глобальні логістичні, а саме: Лондон, Париж, Франкфурт (Ріна – Мейн) та Рандстад Голландія (разом із регіоном Ріна-Рур та регіоном північно-східної Франції). На рис. 4. показана агломерація логістичних кластерів країн Бенілюксу, розташованих вздовж річки Ріна. У той же час, із розширенням Євросоюзу, з'являються нові перспективні логістичні кластери в Польщі, Угорщині та Чехії.

Враховуючи той факт, що транспортно-логістичні кластери можуть особливо успішно функціонувати в місцях проходження і перетину пан-європейських транспортних коридорів, зокрема на зовнішніх кордонах ЄС, їх формування у межах українсько-польського, українсько-словацького, українсько-угорського та українсько-румунського транскордонних регіонів видається доволі перспективним.

Водночас, слід відзначити, до діяльності цих кластерів має базуватися на тих принципах, яких дотримуються в країнах ЄС, а саме:

- пропозиція максимально повного переліку транспортних і супутніх послуг на основі договірних відносин з кожним учасником логістичного ланцюга (формування банку даних логістичних ланцюгів);

- організація комплексного транспортного обслуговування на основі єдиного договору на комплексне обслуговування і єдине замовлення на всі послуги, формування завдань для учасників логістичного ланцюга на підставі замовлення користувача транспортних послуг, централізований контроль виконання замовлення;

- максимальна стандартизація та уніфікація перевізних та інших документів, необхідних для виконання перевезення, що застосовуються учасниками логістичних ланцюгів, з метою забезпечення можливості створення єдиного інформаційного простору;

- єдина маркетингова стратегія і тактика учасників логістичного ланцюга на ринку транспортних послуг, спільне проведення дослідження ринків і маркетингових заходів, що забезпечують просування всіх учасників логістичного ланцюга на ринку транспортних послуг і формування попиту на комплексні транспортні послуги;

- географічний розподіл структурних підрозділів кластеру з метою максимального охоплення ринку транспортних послуг, виконання оперативного управління роботою логістичних ланцюгів у місцях формування вантажопотоків та їх перетину;

- організація співробітництва з українськими і міжнародними організаціями, що займаються питаннями транспортної логістики;

- побудова роботи на основі світових стандартів і міжнародних договорів, угод, конвенцій;

- інтеграція з міжнародними логістичними центрами і забезпечення інформаційного обміну;

- стандартизація інформаційної взаємодії логістичних ланцюгів учасників міжнародного транспортно-логістичного кластеру.

Формування мережі транскордонних логістичних кластерів на кордоні України з ЄС є важливим чинником інтеграції нашої держави у систему світогосподарських зв'язків, а також вагомим стимулом її європейської інтеграції на рівні окремих регіонів. Адже функціонування транскордонних транспортно-логістичних кластерів забезпечуватиме підвищення якості перевезень не лише пан-європейськими транспортними коридорами, але і в межах транспортних мереж окремих транскордонних регіонів. При цьому підвищення якості перевезень відбуватиметься насамперед завдяки системному управлінню транспортними потоками через мережу транскордонних логістичних центрів.

Створення таких центрів у прикордонних областях Західної України забезпечуватиме підвищення сервісу вантажоперевезень і пасажиропотоків (у тому числі туристичних) відразу у трьох аспектах:

- транскордонному (з прикордонних регіонів Польщі, Словаччини, Угорщини та Румунії в сусідні прикордонні області України);

- внутрішньотериторіальному (у межах окремих областей України або між ними, особливо, якщо ці області входять до одного транскордонного регіону, наприклад: Львівською, Волинською та Закарпатською в межах українсько-польського транскордонного регіону чи Закарпатською, Івано-Франківською та Чернівецькою в межах українсько-румунського транскордонного регіону);

- локальному (в межах одного адміністративного району, тобто між його сільськими і міськими населеними пунктами, включаючи їхнє транспортне сполучення з районним центром).

Формування транскордонних транспортно-логістичних кластерів у межах транскордонних регіонів, розташованих між Україною та ЄС дозволить не лише підвищити ефективність використання транзитного потенціалу цих транскордонних регіонів, але і забезпечити його підвищення. Водночас, для цього необхідно приділити значну увагу гармонізації взаємодії між різними ланками організаційно-управлінської ієрархії, як в межах транскордонних регіонів загалом, так і в межах окремих адміністративно-територіальних одиниць, особливо в прикордонних областях України. Насамперед, це стосується взаємодії регіональних органів державної влади та органів місцевого самоврядування, їхньої співпраці з інститутами громадянського суспільства, а

також з підприємницькими структурами та неприбутковими організаціями, що входитимуть до складу відповідних транскордонних кластерів.

Цілями формування логістичних кластерів у межах транскордонних регіонів, сформованих на кордоні між Україною та ЄС має стати максимально повне та ефективне використання їх конкурентних переваг на основі мобілізації наявних матеріальних і нематеріальних активів, а також зниження транзакційних витрат на основі підвищення рівня взаємної довіри між учасниками кластеру.

Серед основних проблем, які пропонується вирішувати на основі використання кластерного підходу, учасники українського транспортно-логістичного ринку виділяють наступні: зношеність основних фондів, недостатній розвиток транспортної інфраструктури (склади, залізниці і автодороги, аеропорти, інформаційні центри, морські порти), відсутність ефективних методів пропуску вантажів, бюрократія, відсутність сучасних, оперативних інформаційних комп'ютерних технологій і систем, висока вартість кредитно-фінансових ресурсів.

Одним з пілотних проектів, спрямованих на формування транспортно-логістичних кластерів у межах транскордонних регіонів, сформованих на кордоні між Україною та ЄС може стати логістичний кластер, що охоплюватиме Закарпатську область України, регіон Саболч-Сатмар-Берег (Угорщина), Кошицький край Словаччини та район Сату-Маре Румунії. Тобто, діяльність цього кластеру поширюватиметься на всі чотири транскордонні регіони, сформовані між Україною та ЄС.

У вказаному кластері поєднуюватимуться різні види транспорту, причому, як вантажного, так і пасажирського. Це стосується автомобільних доріг та автопортів, залізничних колій і залізничних транспортних вузлів, аеропортів та аеродромів і річкового судноплавства. Всіх їх пов'язуватиме між собою розгалужена мережа транскордонної транспортної логістики.

Враховуючи масштабність цього проекту, а також те, що базовим регіоном для його здійснення стане Закарпаття, першим тактичним завданням з його реалізації має стати формування транспортно-логістичного кластеру в Закарпатській області. В подальшому цей кластер може стати складовою транскордонних кластерних мереж в кожному з транскордонних регіонів, що функціонуватимуть між Україною та ЄС, оскільки територія Закарпаття входить до складу відразу чотирьох вищезгаданих транскордонних регіонів.

Важливість і актуальність формування логістичного кластеру на Закарпатті обумовлені низкою об'єктивних та суб'єктивних чинників, а для його ефективного функціонування пріоритетними є наступні заходи:

- формування спільної інформаційної бази перевізників, вантажів, терміналів, складських приміщень тощо;
- узгодження тарифно-митної політики щодо перевезень всіма видами транспорту;
- розробка належних програм освіти та професійної підготовки, які б відповідали потребам кластера; планування кадрової політики; сприяння відкриттю факультетів та кафедр з підготовки логістів та інших фахівців за потребами;
- реалізація та розробка спільних маркетингових ініціатив;
- визначення проблем ринку логістичних послуг;
- надання стратегічної інформації фірмам (дослідження на предмет можливостей нових технологій);
- підтримка у належному стані базової інфраструктури (дороги, зв'язок, рухомий склад тощо);
- підвищення рівня обізнаності про переваги об'єднання у кластер;
- створення платформи для об'єднання у кластер та обміну відповідною інформацією на локальному, регіональному та транскордонному рівнях.

Закарпатська область, як базова для формування трьох із чотирьох транскордонних регіонів між Україною та ЄС (українсько-угорського, українсько-словацького та українсько-румунського), а також учасниця четвертого з них (українсько-польського),

може виступити ініціатором створення не лише транспортно-логістичного, але і низки інших транскордонних кластерів (див. рис. 5).

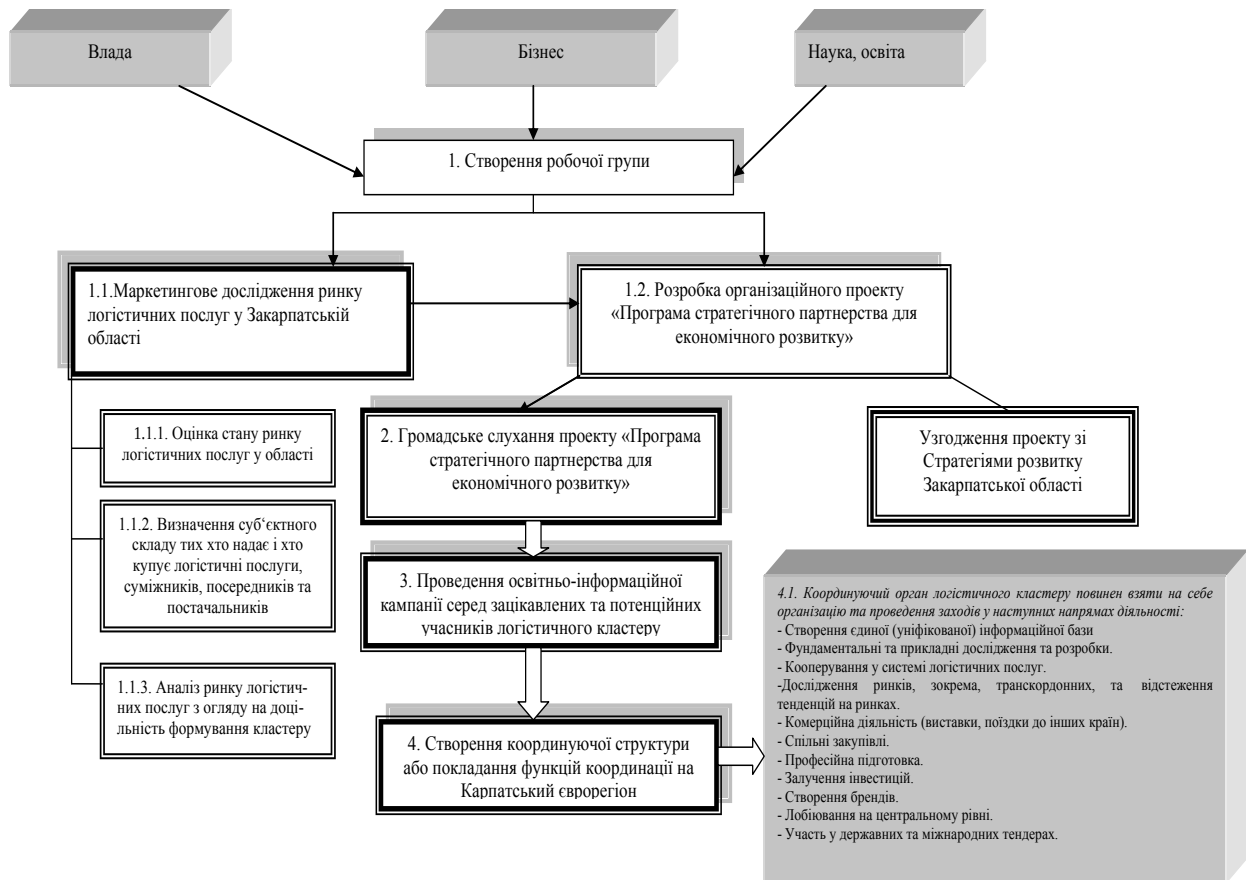


Рис. 5. Блок-схема формування логістичного кластеру в Закарпатській області

Отже, наведена вище аргументація і здійснені протягом понад десяти останніх років спроби впровадження перших виробничих систем на основі кластерної моделі в різних регіонах України підтверджують перспективність та ефективність руху в цьому напрямі.

В Україні сформувались об'єктивні умови для позитивних змін в розвитку економіки на кластерній основі. Розвиток кластерних ініціатив в Україні вимагає першочергового здійснення наступних кроків:

- розробити й затвердити стратегію підвищення конкурентоспроможності України та її регіонів на основі формування і розвитку інноваційних кластерних структур;
- забезпечити законодавчу роботу в Україні по формуванню сприятливого для розвитку підприємництва ділового середовища;
- активно сприяти зміцненню співробітництва влади, бізнесу, науки, освіти та громадських організацій в інноваційних мережевих структурах;
- забезпечити координацію діяльності міністерств і відомств у формуванні транскордонних, національних і регіональних інноваційних кластерів на період до 2020 року, враховуючи пріоритети національного та загальноєвропейського розвитку;
- забезпечити втілення в Україні системи інноваційних освітніх програм для підготовки і перепідготовки спеціалістів, які беруть участь у розвитку і функціонуванні виробничих мережевих структур;
- провести фундаментальні дослідження по визначенню пріоритетів формування в Україні національних і регіональних інноваційних кластерів;
- сприяти формуванню міжрегіональних кластерів в межах України та

створити можливості для участі українських кластерних об'єднань у відповідних міжнародних кластерних альянсах.

Таким чином, пріоритетним напрямом формування транскордонних кластерів, орієнтованих на інноваційний розвиток транскордонних регіонів, сформованих за участю прикордонних територій України та сусідніх із ними адміністративно-територіальних одиниць країн – членів ЄС, є реалізація транскордонних кластерних ініціатив у транспортно-логістичній сфері. Саме це дасть змогу забезпечити максимально ефективне використання наявних природних, трудових і виробничих ресурсів у межах українсько-польського, українсько-словацького, українсько-угорського та українсько-румунського транскордонних регіонів на найближчу перспективу та у стратегічному вимірі.

Список використаних джерел:

1. Портер М. Конкуренція / М. Портер. – СПб.-М.-К.: Вільямс, 2001. – 207 с.
2. Мікула Н. Перспективи розвитку транскордонного співробітництва України та ЄС [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/book>
3. Пелешак І. Транскордонні кластери і транскордонні об'єднання як форми транскордонного співробітництва / І. Пелешак // Вісник Львівського університету. – Вип. 25. – 2008. – с. 295 – 303.
4. Українські кластери [Електронний ресурс]. - Режим доступу: www.ucluster.org.

УДК 332.122

Ковальська Л.Л., д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки та підприємництва
Луцький національний технічний університет

РОЛЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ В ПРОЦЕСАХ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНУ

Обґрунтовано роль та значення економічної безпеки в процесах забезпечення конкурентоспроможності регіону. Проведено оцінку безпеки регіонів держави. Виявлено регіони, що знаходяться в стані безпеки та небезпеки. Запропоновано напрями забезпечення безпеки регіонів держави.

Ключові слова: регіон, конкурентоспроможність, безпека, порогові значення, соціально-економічний розвиток

Kovalska L.L.

ROLE AND IMPORTANCE OF ECONOMIC SECURITY IN THE PROCESS OF REGIONAL COMPETITIVENESS

The growth of destabilizing factors lead to a deepening of differences in the levels of competitiveness of regions of the country that can turn into a different kind of danger to the state's economy. This leads to the need for special tools for assessing the economic security of the region, the use of which will form a mechanism to ensure the economic security of the state with the peculiarities of each region and develop measures to improve their competitiveness. for this purpose in the article considered role and importance of economic security in the process of regional competitiveness. A safety assessment of regions of the state. Detected regions in a state of security and insecurity. Directions safety regions of the country.

Key words: Region, competitiveness, safety, thresholds, socio-economic development

Ковальская Л.Л.

РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В ПРОЦЕССАХ ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНА

Обоснована роль и значение экономической безопасности в процессах обеспечения конкурентоспособности региона. Проведена оценка безопасности регионов страны. Выведено регионы, находящиеся в состоянии безопасности и опасности. Предложены направления обеспечения безопасности регионов страны.

Ключевые слова: регион, конкурентоспособность, безопасность, пороговые значения, социально-экономическое развитие

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими

та практичними завданнями. В сучасних умовах функціонування ринкової економіки особливої актуальності набувають питання регіонального розвитку, що пов'язані із необхідністю досягнення кожним регіоном держави високого рівня конкурентоспроможності. Міжрегіональна конкуренція ще не є предметом спеціального державного регулювання, що вимагає, в свою чергу, вирішення даної проблеми, яка є надзвичайно актуальною сьогодні. Відсутність комплексного підходу до формування та реалізації механізму підвищення конкурентоспроможності регіону призводить до неефективного використання конкурентних переваг, появи значних регіональних асиметрій у рівнях конкурентоспроможності регіонів держави, зниження їх економічної безпеки, рівня людського розвитку тощо.

Зростання дії дестабілізуючих факторів призводять до поглиблення відмінностей у рівнях конкурентоспроможності регіонів держави, здатних перетворитись в різного роду небезпеки для економіки держави. Це зумовлює необхідність розробки спеціального інструментарію для оцінки економічної безпеки регіону, використання якого дозволить формувати механізм забезпечення економічної безпеки держави з урахуванням особливостей кожного з регіонів та розробити заходи щодо підвищення їх конкурентоспроможності [1].

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Вагомий внесок у розвиток даної проблематики внесли такі науковці як І.Вахович, З.Герасимчук, Є.Георгадзе, М.Єрмошенко, К.Єфремов, Н.Різник, В.Косевцов, В.Сенчагов, А.Сухоруков та ряд інших. Однак, незважаючи на численні публікації, присвячені питанням забезпечення економічної безпеки, дана проблематика залишається відкритою та вкрай актуальною.

Цілі статті. Проведемо оцінку безпеки регіонів держави, визначимо її роль у забезпеченні їх конкурентоспроможності.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Особливої актуальності питання економічної безпеки держави набувають в першу чергу для тих країн, економіка яких переживає трансформаційну кризу. Трансформація будь-якої соціальної системи здебільшого відбувається в кризових умовах (приклад тому - економіка України), які за певних обставин можуть перетворитися в небезпеки для існування самої системи. Економічна безпека є складовою національної безпеки, взаємодіє з іншими складовими, залишаючись при цьому основою безпеки держави: не можливо досягти військової стабільності, усунути виникнення екологічних катастроф, досягнути високого рівня науково-технічного потенціалу, зняти соціальну напруженість без розвиненої, стабільної та ефективної економіки України. Іншими словами можемо сказати, що економічна безпека – це матеріальна основа національної безпеки. Її об'єктами є держава, регіони, галузі, окремі території, громади, підприємства, сім'я, особа. Економічній безпеці держави притаманний інтегральний характер, оскільки вона є результатом спільних зусиль всього народу – це проявляється через дії всіх гілок влади на всіх рівнях (від центру до регіонів і т.д.), наявних у державі та її регіонах сил та засобів спрямованих на необхідний захист громадян. Ефективність державного управління залежить від поєднання інтересів держави та регіону, оскільки регіон є цілісним соціально-економічним утворенням і в той же час є елементом соціально-економічної системи держави [1].

Підвищення конкурентоспроможності регіонів держави вимагає оцінки рівня їх безпеки з метою своєчасного державного втручання в економіку тих регіонів, які знаходяться в стані небезпеки, або ж така небезпека існує. Для цього необхідно визначити основні дестабілізуючі чинники, які перешкоджають забезпеченню та підвищенню конкурентоспроможності регіонів держави. Наявність високих регіональних асиметрій у рівнях конкурентоспроможності регіонів держави негативно впливає на економічну безпеку країни в цілому.

Негативно впливати на економічну безпеку може і низький рівень конкурентоспроможності регіону, якщо рівень його розвитку переходить гранично допустимі показники безпеки.

Поруч із цим, досягнення високого рівня конкурентоспроможності регіону не завжди супроводжується забезпеченням його економічної безпеки, що пов'язано: з однієї сторони, із негативними економічними наслідками науково необґрунтованих економічних реформ, наявністю недобросовісної конкуренції, з іншої – недостатньою інтеграцією регіонів держави у загальнодержавний та досить високою інтеграцією у міжнародний економічний простір.

З метою виявлення гранично допустимих меж наявності регіональних асиметрій у рівнях конкурентоспроможності регіонів держави здійснимо оцінку рівня економічної безпеки регіонів держави, в основу якої покладено порогові значення, що характеризують дію негативних факторів на рівень їх економічного розвитку.

Оцінка рівня економічної безпеки регіонів держави дозволить здійснити своєчасне державне втручання у економіку тих регіонів, які знаходяться в стані виклику або небезпеки.

Нині існують різноманітні підходи до визначення рівня безпеки регіонів країни. Вони базуються на методиці порівняння фактичних даних з індикаторами рівня дестабілізаторів. Такі індикатори прийнято називати пороговими значеннями безпеки [2].

Порогові значення характеризують граничні межі, нижче (вище) яких певна економічна система виходить зі стану рівноваги, розбалансовується та переходить у небезпечну для подальшого функціонування і розвитку зону. Ігнорування такими межами може спричинити руйнівні тенденції у забезпеченні та підвищенні конкурентоспроможності регіону, що негативно відобразиться на рівні людського розвитку.

В свою чергу індикатори – це орієнтири розвитку, що визначають межу негативних процесів, подаючи сигнали учасникам ринку про можливі несприятливі сфери, зниження глобального рівня національної безпеки. Вони дозволяють кількісно оцінити і сигналізувати про майбутню небезпеку, здійснити комплекс програмно-цільових заходів щодо стабілізації ситуації [3]. За порогові значення зазвичай приймають міжнародні еталонні порогові значення, значення економічно розвинутих країн, найкращі значення за сукупністю регіонів, країн, світових та вітчизняних експертів, максимальні або мінімальні з усієї сукупності показників. За рівнем викидів шкідливих речовин в атмосферне повітря від стаціонарних та мобільних джерел забруднення в стані небезпеки знаходяться такі регіони держави як Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Луганська, Львівська, Полтавська, Харківська області та м. Київ та м. Севастополь. Дані регіони держави мають загрозливий стан на навколишнє середовище, що свідчить про порушення екологічної рівноваги. В стані загрози знаходяться Вінницька, Закарпатська, Київська, Полтавська області.

За рівнем забезпеченості об'єктами природно-заповідного фонду та лісовими ресурсами в стані небезпеки знаходяться практично усі регіони держави, що вимагає пошуку шляхів відтворення природних ресурсів. Стан безпеки спостерігається лише у Закарпатській області, однак з метою уникнення стану небезпеки у майбутньому слід виважено підходити до використання лісового фонду регіону. Важливим показником безпеки регіонів держави є обсяг інвестицій в основний капітал та обсяг іноземних інвестицій, розраховані у відсотках до ВРП. Пороговим значенням інвестицій в основний капітал є 20% від ВРП. Вінницька область за значенням цього індикатора знаходиться в стані небезпеки, що свідчить про відсутність відтворювальної спрямованості регіону до введення в дію основних виробничих потужностей та не сприяє підвищенню їх конкурентоспроможності. В свою чергу Донецька, Житомирська, Запорізька, Сумська, Тернопільська, Херсонська, Чернігівська області та м. Севастополь знаходяться в стані ризику. За показником іноземних інвестицій, порогове значення якого становить більш як 5% від ВРП, всі регіони держави знаходяться в стані безпеки, що свідчить про їх інвестиційну привабливість та можливість підвищувати рівень конкурентоспроможності.

Одним із напрямів підвищення конкурентоспроможності регіону та забезпечення його безпеки є врахування та оцінка демографічних та відтворювальних процесів. Так, за коефіцієнтом природного приросту усі регіони держави знаходяться в стані небезпеки, оскільки рівень смертності перевищує рівень народжуваності. Виняток складає Закарпатська область, де природний приріст населення дорівнює нулю. Таким чином, у контексті демографічних аспектів людського розвитку на державному та регіональному рівнях слід звернути увагу на загрозливу тенденцію скорочення загальної чисельності населення. Україна зазнає значних втрат у генофонді, що негативно позначається на подальшому відтворенні населення, робочої сили та конкурентоспроможності регіонів держави.

За рівнем безробіття, де порогове значення складає 7% від працездатного населення, за методологією Міжнародної організації праці усі регіони держави знаходяться в стані безпеки, що свідчить про залучення працездатного населення до трудоактивної діяльності та можливості генерувати ідеї, випускати конкурентоспроможну продукцію. Не спостерігається перевищення фактичних значень над пороговими щодо частки працездатного населення у загальній кількості населення регіону. Усі регіони держави за даним індикатором знаходяться в стані безпеки.

Про низький рівень заробітної плати населення регіонів свідчить показник співвідношення середньої заробітної плати до прожиткового мінімуму – 3:1. Практично все населення регіонів держави має рівень доходів нижчий за офіційно встановлений прожитковий мінімум, в результаті чого всі регіони держави (за винятком м.Києва) знаходяться в стані ризику та небезпеки. Така ситуація може призвести до руйнації трудового потенціалу, життєдіяльності та життєздатності населення.

Важливим індикатором безпеки регіону є показники, що характеризують його інноваційну активність. Такими показниками є кількість підприємств регіону, які запроваджують інновації, питома вага витрат на науку у % до ВРП. За цими показниками спостерігається певний рівень диференціації, де перевищення фактичних показників над пороговими характерне для таких регіонів держави як Дніпропетровська, Донецька, Львівська, Харківська області та м. Київ (стан безпеки). Решта регіонів держави знаходяться у стані ризику та небезпеки, що є негативним у їх функціонуванні, оскільки саме інновації виступають основою підвищення їх конкурентоспроможності.

Оцінка інтегрального індексу безпеки конкурентних переваг регіонів держави свідчить, що в стані ризику знаходяться такі регіони як Вінницька, Кіровоградська, Тернопільська, Хмельницька, Черкаська, Чернівецька, Чернігівська області, що вимагає пошуку шляхів забезпечення їх безпеки.

Важливими показниками, що характеризують безпеку людського розвитку, є темп росту ВРП на душу населення, рівень смертності та кількість студентів на 1000 чол. населення. За показником рівня смертності усі регіони держави знаходяться або в стані ризику, або ж небезпеки, що свідчить про низький рівень здоров'я населення, катастрофічну демографічну ситуацію. Показник кількості студентів вищих навчальних закладів на 1000 чоловік населення в регіонів характеризує рівень розвитку його інтелектуального потенціалу. Розвиток системи вищих навчальних закладів регіонів держави відбувається нерівномірно. За кількістю студентів вищих навчальних закладів на 1000 чол. населення згідно порогового значення стан безпеки мають лише Харківська область та м.Київ. У стані ризику знаходяться такі регіони держави як Дніпропетровська, Донецька, Луганська, Львівська, Одеська, Полтавська, Рівненська, Сумська, Тернопільська області та м.Севастополь. Решта регіонів держави мають стан небезпеки, що свідчить про занепад науково-педагогічних та освітніх шкіл у регіонах, зниження наукового потенціалу тощо.

В умовах інтеграції України у міжнародний економічний простір важливе значення відіграють показники, що характеризують рівень безпеки регіонів держави з точки зору їх зовнішньоекономічної діяльності. Так, пороговий показник відкритості економіки регіонів держави повинен становити більше 72% від ВРП. Відносно цього показника стан безпеки мають такі регіони держави як Донецька, Дніпропетровська, Запорізька та Луганська

області, що свідчить про високий рівень інтеграції у світовий економічний простір та високий рівень конкурентоспроможності продукції.

За показником покриття експортом імпорту, де порогове значення повинне становити одиницю, стан безпеки спостерігається у Автономній Республіці Крим, Вінницькій, Донецькій, Дніпропетровській, Житомирській, Запорізькій, Івано-Франківській, Луганській, Миколаївській, Полтавській, Сумській, Херсонській, Черкаській областях та м.Севастополі.

За індексом зовнішньоекономічної безпеки в стані безпеки знаходяться такі регіони держави як Дніпропетровська, Донецька, Луганська, Миколаївська, Полтавська області.

Аналіз показників безпеки соціально-економічного розвитку свідчить, що не усі регіони держави відповідають нормативним (пороговим) значенням, що її характеризують. Лише Донецька, Дніпропетровська області та м.Київ характеризуються забезпеченістю їх соціально-економічної безпеки (рис.1).

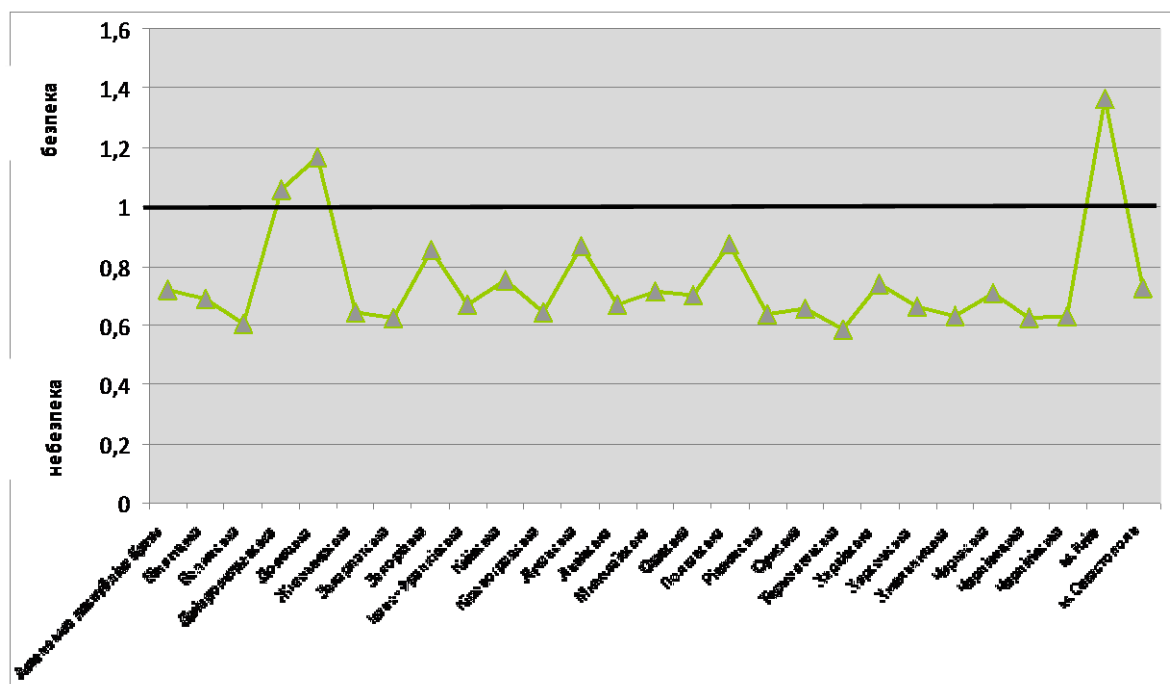


Рис.1. Показники безпеки соціально-економічного розвитку регіонів

Це свідчить, що показники, які характеризують конкурентоспроможність регіону, знаходяться в межах порогових значень. В стані небезпеки знаходяться решта регіонів держави. Такий стан обумовлений тим, що показники, які характеризують конкурентоспроможність регіону, переходять гранично допустимі межі, в результаті чого економічна система може вийти зі стану рівноваги, розбалансуватись та перейти у небезпечну для подальшого функціонування і розвитку зону.

Основними причинами нездатності регіональних соціально-економічних систем забезпечити безпечні показники їх розвитку, наявність яких породжують кризу, є неконтрольована криза економіки регіону та відсутність достатніх ресурсів для структурної його перебудови; посилення залежності від іноземного капіталу, втрата економічної самостійності і перетворення регіонів на ринок сировини, збуту, робочої сили, закріплення технологічного відставання; руйнування системи науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, особливо фундаментальної та прикладної науки у регіонах держави; еміграція вчених та науковців; занепад системи підготовки та перепідготовки кадрів; відсутність ефективного механізму реалізації науково-технічних досягнень; недосконалість системи організації науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт та зв'язків між академічною, вузівською, галузевою та фірмовою наукою в межах міжрегіональних кластерних утворень.

Задля забезпечення безпечного регіонального розвитку необхідно детально визначити та враховувати основні дестабілізуючі чинники та загрози, які перешкоджають соціально-економічному розвитку регіонів держави шляхом розробки відповідного механізму забезпечення такої безпеки. Під механізмом забезпечення безпеки будемо розуміти сукупність засобів, інструментів, методів та форм управління регіональним розвитком, які взаємодіючи між собою забезпечують здатність регіональної системи до стабільного розвитку, стійкості протистояти дестабілізуючій дії чинників середовища.

Серед етапів механізму пропонуємо виділити такі як:

1. Встановлення порогових значень показників (критеріїв) забезпечення безпеки регіону, які стануть індикаторами визначення стану регіону за рівнем соціально-економічної безпеки регіону: безпека або небезпека. Застосування індикаторів (порогових значень) показників, які визначають прийнятний рівень ризиків, є певним стандартом чи нормою для недопущення стану, який є загрозливим для соціально-економічного розвитку регіону.

2. Оцінка впливу дестабілізуючих чинників впливу на соціально-економічну безпеку регіону в розрізі чинників зовнішнього та внутрішнього середовища функціонування регіональної соціально-економічної системи. Основними чинниками зовнішнього середовища, які можуть здійснити дестабілізуючий вплив на соціально-економічний розвиток регіону є ефективність бюджетної політики, яка визначає обсяги міжбюджетних трансфертів як інструменту виведення регіону із кризи, механізм розподілу ресурсів, економічна політика держави в цілому, політична ситуація, рівень інфляції, стабільність грошової одиниці, рівень зовнішньоекономічної відкритості економіки, структура економіки країни, ефективність державного управління та ін. Серед внутрішніх чинників доцільно виділити такі як рівень дохідної частини місцевого бюджету, рівень ресурсного потенціалу, геополітичне розташування, рівень інвестиційної привабливості, наявність інноваційно активних підприємства, ефективність регіонального управління.

Дестабілізуючий вплив чинників на соціально-економічний розвиток регіону може проявлятися через недоліки та помилки у виборі та реалізації стратегії соціально-економічного розвитку регіону; неузгодження інтересів між центром та регіоном, економічної нестабільності, що зумовлює кризу регіонального розвитку та знижує купівельну спроможність населення, підвищення рівня захворюваності населення через неефективну систему охорони здоров'я, погіршення демографічної ситуації тощо. Тому органи регіонального управління повинні виважено підійти до аналізу та оцінки цих чинників задля мінімізації ризиків появи кризових ситуацій соціально-економічного розвитку регіону.

3. Оцінка ризику забезпечення соціально-економічної безпеки регіону. Ризики виникають під впливом зовнішніх та внутрішніх чинників. Але через різну їх спрямованість дії та нескоординованість стратегії соціально-економічного розвитку регіону щодо досягнення рівноважного соціально-економічного регіонального розвитку виникатимуть ризики забезпечення безпеки. Перед органами регіонального управління виникла необхідність попередження та мінімізації ризиків залежно від глибини впливу дестабілізуючих чинників. Тому актуального значення в умовах сьогодення набувають питання встановлення причин виникнення ризиків, упорядкування, систематизація та пошук ефективних механізмів управління ними з боку органів регіональної влади, а також детальної оцінки чинників, що зумовили їх появу. Тут має значення поступова трансформація ризику від моменту його виникнення до прийняття виважених управлінських рішень по його усуненню або мінімізації, що розкриватиме зміст регіонального менеджменту з позиції попередження кризових ситуацій та її усунення.

4. Розробка заходів по мінімізації та нейтралізації ризиків забезпечення безпеки регіону. Оскільки ризики піддаються управлінню (керування, регулювання, прогнозування ризиків тощо), то доцільним є розробка дій по їх нейтралізації чи усуненню залежно від ступеня їх виникнення та дії задля уникнення небажаних деструктивних процесів соціально-економічного розвитку регіону. Однак, регіональні органи влади повинні усвідомити значущість виникнення ризиків як невід'ємного явища, особливо за умов наявності світової фінансово-економічної кризи та суспільної реальності, які закономірно виникають і потребують подальшого відстеження для попередження та мінімізації їх деструктивного впливу із одночасним стимулювання їх позитивної дії. Управління ризиками потребує

обґрунтування та прийняття якісних управлінських рішень, які мають певну межу компромісу, але орієнтовані на досягнення цілей регіонального розвитку.

Висновки. Таким чином, запропоновані заходи сприятимуть забезпеченню безпечного регіонального розвитку як передумови забезпечення конкурентоспроможності кожним регіоном держави.

Список використаних джерел:

1. Герасимчук З.В. Економічна безпека регіону: діагностика та механізм забезпечення: [Монографія] / 2. Герасимчук З.В. Вавдіюк Н.С. – Луцьк: Надстир'я, 2006. – 244 с.
2. Экономическая безопасность России: Общий курс: Учебник / [под ред. В.К. Сенчагова]. – М.: Дело, 2005. – 896 с.
3. Косевцов В.О. Національна безпека України: проблеми та шляхи реалізації пріоритетних національних інтересів / Косевцов В.О., Зінько І.Ф. – К.: НІСД, 1996. – 54 с.

УДК 332.14

Різник Н.С., д.е.н., доцент, завідувач кафедри банківської справи
Луцький національний технічний університет

СИТУАЦІЙНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ РІВНЯ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНІВ ДЕРЖАВИ

В статті визначені теоретико-методологічні засади ситуаційного підходу до оцінки рівня тіньової економіки в регіонах України за рівнем економічної злочинності.

Ключові слова: ситуаційний підхід управління, рівень детінізації економіки регіону

Riznyk N.S.

SITUATIONAL APPROACH TO ASSESSMENT LEVEL OF SHADOW ECONOMY OF REGIONS

In article the theoretical and methodological principles of situational approach to the assessment of the shadow economy in regions of Ukraine in terms of economic crime. Situational regional management approach involves the use of methods of analysis and management of specific situations for the selection of effective tools of specific goals for deshadowization economy. Methods of direct examination and special economically legal methods used in specific situations detection or evaluation of economic crimes entities in the region, the amount of losses from illegal activities, monitoring of economic activities in the region.

Keywords: contingency management approach, the level of shadowing region's

Ризник Н.С.

СИТУАЦИОННЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ УРОВНЯ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНОВ ГОСУДАРСТВА

В статье определены теоретико-методологические основы ситуационного подхода к оценке уровня теневой экономики в регионах Украины по уровню экономической преступности.

Ключевые слова: ситуационный подход управления, уровень детенизации экономики региона

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Ситуаційний підхід регіонального менеджменту передбачає використання прийомів аналізу і методів управління з специфічними ситуаціями для підбору ефективних інструментів реалізації конкретних цілей детінізації економіки. Методи прямої безпосередньої перевірки і спеціальні економіко-правові методи використовуються при конкретних ситуаціях виявлення чи оцінки економічних правопорушень суб'єктів господарювання регіону, обсягів збитків від нелегальної діяльності, відстеження видів економічної діяльності в регіоні.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Методичні засади оцінки масштабів тіньового сектору економіки за мікрометодами розглянуті у працях багатьох зарубіжних та вітчизняних вчених: П. Гутмана, Е. Фейга, Д. Сміта, Т. Моєра, А. Ісахвена, І. Толеронді, С. Строма, Г. Гроссмана, В. Тремла, І. Нагієго, Ю. Латова, З. Варналія, О. Турчинова, Н. Черемісіної, М. Флейчук та ін. [1; 2, с. 990; 3; 4, с. 285–296; 5, с. 989–1002; 6, с. 989–1002; 7; 8].

Цілі статті. Використовуючи методи зіставлень, спеціальних розрахункових показників, стереотипів, коректуючих показників та ін. розрахуємо рівень тіньової діяльності суб'єкта господарювання в регіонах держави.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. На основі оцінки рівня економічної злочинності виявимо чинники тінізації економіки регіону за ситуаційним підходом. Це дозволить визначити характеристики неправомірного розвитку економіки на стадії виробництва, розподілу, обміну й споживання нелегального ВРП. Так, у 2011 р. за рівнем економічної злочинності рівень тінізації економіки характеризувався помітною асиметрією в розрізі різних регіонів та формуванням блукаючого атратора II типу: найвищий рівень був характерний для Тернопільської (87,9%), Чернівецької (86,7%) областей, що є вищим мінімального значення у 2 рази [9]. Внаслідок зростання кількості випадків корупції, ухилення від сплати податків, хабарництва, зловживанням службовим становищем, перевищенням влади або службових повноважень ускладнюються процеси відтворення легального ВРП, знижується ефективність виробничого, фінансово-кредитного та соціального забезпечення розвитку продуктивних сил (табл. 1).

Таблиця 1

Розрахунок індексу тінізації економіки регіонів України
за рівнем економічної злочинності індикативним методом за 2007–2011 рр.

Регіони	Питома вага економічних злочинів в структурі загальної кількості зареєстрованих злочинів, %					Індекс тінізації економіки за рівнем економічної злочинності в регіоні					Відхилення, «+», «-»			
	2007	2008	2009	2010	2011	2007	2008	2009	2010	2011	2008/2007	2009/2008	2010/2009	2011/2010
АР Крим	7,51	7,29	6,30	4,28	4,41	33,39	31,45	20,66	1,19	14,08	-1,94	-10,78	-19,47	12,89
Вінницька	12,00	14,55	13,55	9,93	7,20	58,33	65,63	63,09	57,41	47,38	7,30	-2,54	-5,68	-10,03
Волинська	11,34	8,64	7,18	7,88	8,32	55,90	42,16	30,34	46,32	54,44	-13,74	-11,82	15,97	8,12
Дніпропетровська	14,28	11,32	9,24	6,89	6,05	64,99	55,81	45,90	38,56	37,32	-9,18	-9,91	-7,34	-1,24
Донецька	6,68	5,55	5,58	4,23	4,55	25,20	9,86	10,40	0,11	16,77	-15,34	0,54	-10,29	16,66
Житомирська	11,80	13,23	10,41	10,15	9,29	57,61	62,21	51,98	58,35	59,19	4,60	-10,23	6,36	0,84
Закарпатська	16,22	15,53	11,59	11,75	10,36	69,18	67,79	56,85	64,00	63,40	-1,38	-10,94	7,15	-0,59
Запорізька	7,37	7,48	6,71	5,68	5,21	32,18	33,11	25,43	25,52	27,31	0,93	-7,68	0,09	1,78
Івано-Франківська	14,10	12,43	13,04	13,23	12,76	64,54	59,76	61,65	68,02	70,29	-4,78	1,89	6,37	2,27
Київська	7,51	8,26	6,79	4,87	5,80	33,42	39,44	26,36	13,22	34,67	6,02	-13,09	-13,13	21,44
Кіровоградська	11,61	7,09	4,88	4,53	3,79	56,92	29,46	0,00	6,72	0	-27,46	-29,46	6,72	-6,72
Луганська	12,09	12,81	11,82	10,15	9,61	58,66	60,96	57,70	58,34	60,55	2,30	-3,26	0,64	2,22
Львівська	15,43	15,76	14,20	9,56	10,42	67,60	68,28	64,79	55,77	63,62	0,68	-3,49	-9,02	7,86
Миколаївська	13,15	15,36	8,71	8,93	7,86	61,98	67,45	42,59	52,63	51,79	5,48	-24,86	10,04	-0,84
Одеська	15,50	14,65	14,21	9,65	8,76	67,75	65,88	64,82	56,18	56,71	-1,87	-1,06	-8,64	0,54
Полтавська	10,50	8,00	5,27	4,85	5,77	52,37	37,48	5,15	12,83	34,37	-14,90	-32,32	7,68	21,54
Рівненська	9,59	9,88	8,42	8,87	9,32	47,86	49,40	40,59	52,30	59,36	1,54	-8,81	11,71	7,05
Сумська	9,89	9,92	6,80	6,31	5,14	49,45	49,61	26,49	32,98	26,30	0,16	-23,12	6,49	-6,69
Тернопільська	16,01	16,10	14,41	14,37	16,55	68,77	68,95	65,30	70,56	77,10	0,18	-3,65	5,25	6,54
Харківська	9,44	8,50	7,34	5,62	3,96	47,03	41,16	31,89	24,77	4,19	-5,86	-9,28	-7,11	-20,59
Херсонська	10,23	10,29	8,40	7,06	6,98	51,13	51,39	40,47	40,08	45,72	0,27	-10,92	-0,39	5,64
Хмельницька	9,14	9,88	7,06	7,37	6,52	45,28	49,41	29,14	42,59	41,86	4,13	-20,27	13,45	-0,73
Черкаська	10,59	10,04	8,10	8,22	6,53	52,79	50,19	38,30	48,57	41,95	-2,60	-11,89	10,26	-6,62
Чернігівська	13,54	10,19	6,98	8,17	10,17	63,06	50,94	28,38	48,20	62,74	-12,13	-22,55	19,81	14,54
Чернівецька	13,97	13,76	10,31	11,15	15,07	64,21	63,65	51,52	62,07	74,86	-0,55	-12,14	10,56	12,79
м.Київ	8,32	8,29	6,47	5,12	5,28	39,93	39,71	22,67	17,43	28,22	-0,22	-17,04	-5,24	10,79
м. Севастополь	8,13	6,90	6,98	5,87	5,20	38,50	27,52	28,38	27,88	27,14	-10,98	0,85	-0,50	-0,74
Всього	11,01	10,40	8,67	7,10	6,76	54,58	51,91	42,30	40,40	43,96	-2,67	-9,60	-1,91	3,56

* розраховано автором за даними сайту МВС України [9]

Так, в регіонах України, починаючи з 2007 р. по теперішній час простежується стійка тенденція до зниження виявлених, зареєстрованих злочинів економічного спрямування: у 2007 р. виявлені і зареєстровані злочини економічної спрямованості

склали 42755, то у 2008 – 38607, 2009 р. – 36634, у 2010 р. – 34619, у 2011 р. – 34019, що на 1,3% менше 2010 р. і на 20,43% менше, чим у 2007 р.

Розрахунок питомої ваги економічних злочинів у структурі загальної кількості всіх зареєстрованих злочинів по регіонах України засвідчує значну міжрегіональну диференціацію протягом 2007–2011 рр.: 5,04 рази у 2007 р. – від 6,68% у Донецькій області до 35,21% у Львівській області та 4,97 рази: від 3,79% у Кіровоградській області до 16,55% у Тернопільській області.

Аналізуючи рівень тінізації економіки регіонів України за рівнем економічної злочинності, визначимо, що у 2011 р. найвищий рівень тінізації економіки спостерігався у Львівській області – 81,5%, Чернівецькій – 74,86% та Тернопільській – 77,1%, а найменший рівень – у Кіровоградській області, яка має, відповідно, найменше значення питомої ваги економічних злочинів в структурі загальної кількості зареєстрованих злочинів регіону, що нижче максимального значення у 81,5 рази. В цілому, індекс тінізації економіки регіонів за рівнем економічної злочинності найвищим був у 2008 р. – 49,6%, у 2011 р. становив 42,69%, що на 4,48% більше у порівнянні з попереднім 2010 р. Для аналізу причин тінізації економіки регіонів за рівнем економічної злочинності слід використати прийом економічного аналізу деталізації, який широко використовують при аналізі чинників і факторів і результатів злочинної діяльності в часі та просторі. За допомогою цього прийому у табл. 2 виявимо позитивні та негативні дії окремих чинників, результати впливу яких, можуть бути і взаємно протилежними. Нині актуальним напрямом для відпрацювання правоохоронними органами вважається фіктивне підприємництво, тобто створення або придбання суб'єктів підприємницької діяльності – юридичних осіб з метою прикриття незаконної діяльності або здійснення видів діяльності в регіоні, щодо яких є заборона.

Так, у 2011 р. найбільша кількість випадків фіктивного підприємництва спостерігалась у м. Києві – 182 випадки (збільшення на 1,71% в порівнянні до питомої ваги кількості випадків фіктивного підприємництва в структурі економічних злочинів 2010 р.), в Луганській області – 46 випадків (зменшення на 0,19% в порівнянні до питомої ваги кількості випадків фіктивного підприємництва в структурі економічних злочинів 2010 р.), Одеській та Дніпропетровській областях – відповідно 43 та 37 випадків (збільшення на 0,49% в Одеській та зменшення на 0,47% в Дніпропетровській областях в порівнянні до питомої ваги кількості випадків фіктивного підприємництва в структурі економічних злочинів 2010 р.). По одному випадку фіктивного підприємництва зафіксовано в Закарпатській, Тернопільській та Хмельницькій областях. Відповідно, рівень регіональної диференціації за кількістю випадків фіктивного підприємництва склав 182 рази. Такі протиправні дії кваліфікуються відповідно до статті 205 Кримінального Кодексу України «Фіктивне підприємництво» (із змінами, внесеними згідно із Законом № 4025–VI (4025–17) від 15.11.2011 р.) і караються штрафом від п'ятисот до двох тисяч неоподатковуваних мінімумів доходів громадян. При чому, ті самі дії, якщо вони вчинені повторно або заподіяли велику матеріальну шкоду державі, банку, кредитним установам, іншим юридичним особам або громадянам, – караються штрафом від трьох тисяч до п'яти тисяч неоподатковуваних мінімумів доходів громадян. Протягом 2007–2011 рр. зростає кількість злочинів, пов'язаних з легалізацією (відмиванням) доходів, одержаних злочинним шляхом: максимальна кількість випадків – 66 була зафіксована у 2011 р. в Донецькій області (збільшення на 2,31% в порівнянні до питомої ваги кількості випадків легалізації (відмиванням) доходів, одержаних злочинним шляхом в структурі економічних злочинів 2010 року); 27 випадків – у Одеській області (збільшення на 1,07% в порівнянні до питомої ваги кількості випадків легалізації (відмиванням) доходів, одержаних злочинним шляхом в структурі економічних злочинів 2010 р.); по 19 випадків – у Дніпропетровській, Київській, Луганській областях та м. Києві (збільшення відповідно на 0,63%, 1,88%, 0,63% та 0,9% в порівнянні до питомої ваги кількості випадків легалізації (відмиванням) доходів, одержаних злочинним шляхом в структурі економічних злочинів 2010 р.). Такі протиправні дії кваліфікуються відповідно до статті 209 Кримінального Кодексу України (із змінами, внесеними згідно із Законом N 4025–VI (4025–17) від 15.11.2011р.) і караються позбавленням волі та права обіймати певні посади або займатися певною діяльністю з конфіскацією коштів або іншого майна, одержаних злочинним шляхом, та з конфіскацією майна.

розрахунки автора за даними сайту МВС України [9]

Найбільше випадків нецільового використання бюджетних коштів зафіксовано у Донецькій області – 7 та м. Києві – 5, в той час, як у 12 регіонах України у 2011 р. такі злочини відсутні.

Нецільове використання бюджетних коштів службовою особою, а так само здійснення видатків бюджету чи надання кредитів з бюджету без встановлених бюджетних призначень або з їх перевищенням всупереч Бюджетному кодексу України чи закону про Державний бюджет України на відповідний рік, якщо предметом таких дій були бюджетні кошти у великих розмірах, – караються штрафом від ста до трьохсот неоподатковуваних мінімумів доходів громадян або виправними роботами на строк до двох років, або обмеженням волі на строк до трьох років, з позбавленням права обіймати певні посади чи займатися певною діяльністю на строк до трьох років або без такого.

В 2011 р. на 51% збільшилась кількість злочинів з порушення порядку здійснення операцій з металобрухтом: у Донецькій області зафіксовано 382 таких злочинів економічного спрямування (зменшення на 0,31% в порівнянні до питомої ваги кількості злочинів з порушення порядку здійснення операцій з металобрухтом в структурі економічних злочинів 2010 р.), 255 – у Луганській (збільшення на 0,92% в порівнянні до питомої ваги кількості злочинів з порушення порядку здійснення операцій з металобрухтом в структурі економічних злочинів 2010 р.), 230 – у Дніпропетровській (збільшення на 1,82% в порівнянні до питомої ваги кількості злочинів з порушення порядку здійснення операцій з металобрухтом в структурі економічних злочинів 2010 р.) та 146 – у Херсонській області (збільшення на 9,86% в порівнянні до питомої ваги кількості злочинів з порушення порядку здійснення операцій з металобрухтом в структурі економічних злочинів 2010 р.). Найменша кількість злочинів з порушення порядку здійснення операцій з металобрухтом була зафіксована у Сумській області – 8 (зменшення на 0,13% в порівнянні до питомої ваги кількості злочинів з порушення порядку здійснення операцій з металобрухтом в структурі економічних злочинів 2010 р.).

Здійснення операцій з брухтом кольорових і чорних металів без державної реєстрації або без спеціального дозволу (ліцензії), одержання якого передбачено законодавством, або надання приміщень та споруд для розташування незаконних пунктів прийому, схову та збуту металобрухту, організація незаконних пунктів прийому, схову та збуту металобрухту – караються штрафом від п'ятисот до тисячі п'ятисот неоподатковуваних мінімумів доходів громадян або громадськими роботами від ста до двохсот годин.

До злочину шахрайство з фінансовими ресурсами відносять надання завідомо неправдивої інформації органам державної влади, органам влади Автономної Республіки Крим чи органам місцевого самоврядування, банкам або іншим кредиторам з метою одержання субсидій, субвенцій, дотацій, кредитів чи пільг щодо податків у разі відсутності ознак злочину проти власності. Найбільшу кількість випадків було зареєстровано у Дніпропетровській області – 35 (зменшення на 0,93% в порівнянні до питомої ваги кількості злочинів шахрайства з фінансовими ресурсами в структурі економічних злочинів 2010 р.), у Вінницькій області – 32 (збільшення на 0,74% в порівнянні до питомої ваги кількості злочинів шахрайства з фінансовими ресурсами в структурі економічних злочинів 2010 р.) та у Луганській області – 26 (зменшення на 0,01% в порівнянні до питомої ваги кількості злочинів шахрайства з фінансовими ресурсами в структурі економічних злочинів 2010 р.). Найменше проявів шахрайства з фінансовими ресурсами по 2 випадки у Київській області та м. Севастополь.

Здійснення злочину шахрайство з фінансовими ресурсами карається штрафом від однієї тисячі до трьох тисяч неоподатковуваних мінімумів доходів громадян з позбавленням права обіймати певні посади чи займатися певною діяльністю на строк до трьох років. Ті самі дії, якщо вони вчинені повторно або завдали великої матеріальної шкоди, – караються штрафом від трьох тисяч до десяти тисяч неоподатковуваних мінімумів доходів громадян з позбавленням права обіймати певні посади або займатися певною діяльністю на строк до трьох років.

У 3 регіонах (65,2% від загальної кількості по Україні) було зафіксовані злочини незаконної приватизації державного, комунального майна, серед яких 13 злочинів у м. Києві

(збільшення на 0,47% в порівнянні до питомої ваги кількості злочинів незаконної приватизації державного, комунального майна в структурі економічних злочинів 2010 р.), 9 – у Дніпропетровській області (зменшення на 0,2% в порівнянні до питомої ваги кількості злочинів незаконної приватизації державного, комунального майна в структурі економічних злочинів 2010 р.) та 6 – у АРК (зменшення на 0,34% в порівнянні до питомої ваги кількості злочинів незаконної приватизації державного, комунального майна в структурі економічних злочинів 2010 р.). В 2011 р. у Дніпропетровській області, єдиному регіоні України, спостерігаємо 2 випадки недотримання особою обов'язкових умов щодо приватизації, спостерігаємо зменшення на 0,05% в порівнянні до питомої ваги кількості злочинів незаконної приватизації державного, комунального майна в структурі економічних злочинів 2010 р.

Вчинення злочину карається штрафом від п'яти тисяч до десяти тисяч неоподатковуваних мінімумів доходів громадян, якщо діяння призвело до незаконної приватизації майна державної чи комунальної власності в великих розмірах або вчинене групою осіб за попередньою змовою, – карається штрафом від двадцяти п'яти тисяч до тридцяти п'яти тисяч неоподатковуваних мінімумів доходів громадян з конфіскацією майна або без такої. Однак, наявність верхніх меж санкцій не виключають активності зловживань на комунальному та державному рівнях суб'єктами господарювання регіону.

У цілому, як показує досвід суб'єкти господарювання регіону вдаються до наступних інструментів: заниження вартості приватизованих об'єктів, усунення небажаних конкурентів, що чинять негативний вплив на процеси конкуренції, придбання нерухомості шляхом зловживання службовим становищем, фіктивне банкрутство або доведення до банкрутства. В результаті держава недоотримує до бюджету сотні мільйонів гривень.

Найбільшу кількість злочинів у регіонах України мають злочини у сфері службової діяльності: 48% від загальної кількості злочинів економічної спрямованості, що на 5,21% менше, аніж у 2010 р. Найбільшу їх кількість зафіксовано у 2011 р. у Дніпропетровській області (зменшення на 4,41% в порівнянні до питомої ваги кількості злочинів у сфері службової діяльності в структурі економічних злочинів 2010 р.), 1344 – у Луганській області (зменшення на 7,25% в порівнянні до питомої ваги кількості злочинів у сфері службової діяльності в структурі економічних злочинів 2010 р.), 1246 – в Одеській області (зменшення на 4,96% в порівнянні до питомої ваги кількості злочинів у сфері службової діяльності в структурі економічних злочинів 2010 р.). Найменше злочинів у сфері службової діяльності зафіксовано у м. Севастополі – 199 (зменшення на 5,09% в порівнянні до питомої ваги кількості злочинів у сфері службової діяльності в структурі економічних злочинів 2010 р.), у Чернігівській області – 229 випадків (зменшення на 15,3% в порівнянні до питомої ваги кількості злочинів у сфері службової діяльності в структурі економічних злочинів 2010 р.). Що стосується хабарництва, то за останні п'ять років відмічалось певне їх зростання в обсягах (у 2007 р. – 2,7, у 2010 р. – 2,9, у 2011 р. – 2,88 тис злочинів). Найбільше їх було виявлено у 2011 р. в Одеській області 385, в Донецькій області – 307, в Дніпропетровській області – 202, в м. Києві – 188.

Розмір максимального хабара, зафіксованого за 2011 р., виріс більш ніж утричі – до 10,5 млн грн проти 3,2 млн – в 2010 р. Найбільш корумпованою, як і раніше залишаються галузь земельних відносин, система надання послуг, насамперед, заклади освіти та охорони здоров'я, галузь приватизації, відчуження майна та надання його в оренду, галузь фінансових послуг, регуляторна та дозвільна системи [10].

Привласнення, розтрата майна або заволодіння ним шляхом зловживання службовим становищем у 2011 р. займає 23,42% у структурі злочинів економічного спрямування. Найбільшу кількість таких злочинів зафіксовано в Луганській області – 919, в Одеській області – 779, у Дніпропетровській області – 659 випадків (зменшення на 0,18%, збільшення на 1,21%, збільшення на 0,54% в порівнянні до питомої ваги кількості злочинів у сфері службової діяльності в структурі економічних злочинів 2010 р. відповідно). Найменша кількість злочинів була зафіксовано у м. Севастополі – 61 та Кіровоградській області – 90.

Висновки. В нинішніх умовах постійного впливу дестабілізуючих факторів на стан економічної безпеки розвитку регіональної економіки набули поширення злочини в сфері економічної діяльності, перш за все господарські та службові корисливі злочини. Значну частку у структурі економічних злочинів складають і інші злочини, які у 2011 р. не

висвітлено у офіційній звітності МВС України. Відомо, що значна кількість економічних злочинів вчиняється у бюджетній сфері, в агропромисловому комплексі, на об'єктах паливно-енергетичного комплексу, у сфері приватизації, у сфері банківської і зовнішньоекономічної діяльності. Значна їх частина припадає на фіктивні угоди між суб'єктами господарювання в регіоні – резидентами і нерезидентами, а також на угоди, що укладені без належного вивчення фінансового стану контрагентів тощо.

Аналізуючи офіційні статистичні джерела для оцінки чинників розвитку тінізації економіки регіонів України, бачимо зростання окремих видів економічної злочинності, які все виразніше набувають міжрегіональної диференціації, так званого галузевого та територіального спрямування. Криміногенна ситуація в більшості регіонах України залишається складною, протиправна діяльність відзначається високою витонченістю методів виконання та приховування злочинів; підвищеною трансформацією в легальний бізнес; і в той же час у явному протиріччі з цим постійною готовністю використовувати будь-які можливості для підключення до неофіційних прибуткових джерел галузей економіки. Причини цього полягають у недостатній ефективності діяльності органів виконавчої влади, правоохоронних органів та всього суспільства, спрямованій на запобігання і протидію злочинності у регіонах країни. Неузгоджена робота владних структур протидії економічній злочинності створює перешкоди на шляху до забезпечення високого рівня економічної та національної безпеки регіонів та держави в цілому.

Список використаних джерел:

1. Gutmann Pierre M. The subterranean economy / Gutmann Pierre M. // Financial Analysis Journal. – Vol. 34. – 1977. – №1.
2. Feige Edgard L. Defining and Estimating Underground and Informal Economies: The New Institutional Economic Approach, World Development, 18. – 1990. – №7. – P. 990.
3. Smith D., Moyer T. A new Path of Development? The Significance and Impact of Hernando de Soto's Ideas on Underdevelopment, Production and Reproduction / D. Smith, T. Moyer // Economic Geography. – 1982. – Vol. 66.
4. Grossman G., Trembl V.G. Measuring Hidden Personal Incomes in the USSR / G. Grossman, V.G. Trembl // The Unofficial Economy. Consequences and Perspectives in Different Economic Systems / Ed. by S. Alessandrini, B. Dallago, 1987. – P. 285–296.
5. Nagiyego I. Defining and Estimating Underground and Informal Economies: The New Institutional Economics Approach / I. Nagiyego // World Development. – 1990. – Vol. 18. – № 7. – P. 989–1002.
6. Черемисина Н. В. Статистическое измерение теневой экономики: региональный аспект: Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук. – Специальность 08.00.12 – бухгалтерский учет, статистика / Н. В. Черемисина. – Самара, 2007. – 23 с.
7. Тіньова економіка: сутність, особливості та шляхи легалізації: монографія // За ред. З. С. Варналія. – К.: Вид-во НІСД, 2006. – 576 с.
8. Різник Н. С. Методичні підходи до оцінки тіньової економіки регіону / Н. С. Різник // Економічний форум. – 2012. – №3. – 354 с. – С. 219–232.
9. Статистична звітність МВС України за 2006 р., 2007 р., 2008 р., 2009 р., 2010 р., 2011 р. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mvs.gov.ua/mvs/control/main/uk/search/results?&mustWords=&mayWords=%D1%85%D0%B0%D0%B1%D0%B0%D1%80+%D0%BA%D0%BE%D1%80%D1%83%D0%BF%D1%86&fromDate=&toDate=&exactPhrase=&withoutWords=&searchForum=1&searchDocarch=1&searchPublishing=1&page=0>

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 65.012.4:658.15

Ардашкіна Н.С., аспірант кафедри фінансів та банківської справи
Хмельницький національний університет

**ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ
КОНКУРЕНТНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА**

В статті розглянуто основні підходи щодо визначення сутності «інформаційного забезпечення підприємства» та подано власне трактування даного поняття в контексті стратегічного управління конкурентним потенціалом підприємства. Проаналізовано основні джерела інформаційного забезпечення та виділено підходи до ефективного формування системи інформаційного забезпечення стратегічного управління конкурентним потенціалом підприємства.

Ключові слова: інформаційне забезпечення, джерела інформації, стратегічне управління, конкурентний потенціал підприємства

Ardashkina N.S.

**THE INFORMATION SUPPORT FOR STRATEGIC MANAGEMENT OF
COMPETITIVE POTENTIAL OF THE ENTERPRISE**

The paper was considered the main approaches to essence of the term «the information support of the enterprise» and was stated the author's vision of the essence in the context of strategic management of competitive potential of the enterprise, which is especially important in nowadays, as it allows timely and adequately characterize the state of internal processes and external environment of the enterprise.

The focus of the article was submitted for consideration is paid to research of the main sources of information for strategic management of competitive potential of the enterprise that author's of the paper offers subdivided into internal and external. Based on the characteristics of the main content of information support was identified an approaches to effective formation of the information support for strategic management of competitive potential of the enterprise.

Key words: the information support, information resources, strategic management, competitive potential of the enterprise

Ардашкіна Н.С.

**ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ
КОНКУРЕНТНЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ**

В статье рассмотрены основные подходы к определению сущности «информационного обеспечения предприятия» и представлено собственную трактовку данного понятия в контексте стратегического управления конкурентным потенциалом предприятия. Проанализированы основные источники информационного обеспечения и выделены подходы к эффективному формированию системы информационного обеспечения стратегического управления конкурентным потенциалом предприятия.

Ключевые слова: информационное обеспечение, источники информации, стратегическое управление, конкурентный потенциал предприятия

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Необхідною умовою ефективної діяльності та розвитку підприємств в сучасних умовах є здатність його менеджменту оперативно реагувати на появу нових ринкових можливостей і використовувати свій конкурентний потенціал для їх реалізації. Для прийняття необхідних стратегічних рішень в управлінні конкурентним потенціалом необхідна наявність системи інформаційного забезпечення стратегічного управління, яка своєчасно та адекватно характеризуватиме стан внутрішніх процесів та зовнішнього середовища діяльності підприємства. Тому важливим завданням менеджменту є створення системи інформаційного забезпечення, яка дає змогу збирати і опрацьовувати внутрішню та зовнішню інформацію, необхідну для прийняття обґрунтованих управлінських рішень. Саме цим зумовлено активне розгортання широкого фронту сучасних

наукових досліджень у напрямі формування та розвитку теоретичних та прикладних засад інформаційного забезпечення стратегічного управління конкурентним потенціалом сучасних підприємств.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Проблемі інформаційного забезпечення стратегічного управління конкурентним потенціалом закордонними і вітчизняними вченими приділяється значна увага. Проблемам сутності інформації та її значенні в управлінні підприємством, розвитку інформаційних технологій присвячено наукові праці Ф. Бутинця, Т. Васильєва, М. Йохни, С. Леонова, А. Люкшинова, А. Міщенко, І. Отенко, В. Стадник та інших. Вивченням проблем інформаційного забезпечення підприємства також присвячені праці І. Босака, Р. Бруханського, М. Денисенка, І. Колоса, Є. Палиги та М. Чумаченка. Проте багато питань залишається поза увагою вчених. Так, визначення ролі інформаційного забезпечення в системі стратегічного управління підприємством, і зокрема конкурентним потенціалом, незважаючи на безперечну її важливість, залишається недостатньо дослідженою проблемою сучасного менеджменту та потребує більш глибокого аналізу сутності та етапів формування інформаційного забезпечення, специфіки впливу на розвиток підприємства.

Цілі статті. Метою статті є розгляд сучасних підходів щодо визначення сутності та змісту поняття «інформаційне забезпечення підприємства», виділення основних джерел інформації для забезпечення стратегічного управління конкурентним потенціалом та виокремлення основних підходів щодо формування ефективної системи інформаційного забезпечення підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Динамічність зовнішнього середовища обумовлює безперервне оновлення, диференціацію і збільшення обсягу інформації, що відводить їй особливе місце в процесі стратегічного управління конкурентним потенціалом підприємства. Інформаційне забезпечення відіграє важливу роль в будь-яких управлінських процесах підприємства. Належний рівень інформаційного забезпечення дасть змогу здійснити раціональне ухвалення управлінських рішень під час формування та використання конкурентного потенціалу.

Огляд та аналіз літературних джерел дає змогу стверджувати, що однозначної позиції щодо трактування поняття «інформаційне забезпечення» немає. В процесі дослідження сутності інформаційного забезпечення можна виділити три основних підходи, які найчастіше зустрічаються в літературі. З позицій першого підходу, інформаційне забезпечення розглядається як система, в яку входять і інші складові (технічні засоби та програмне забезпечення, інформаційні технології, методичні, інструктивні матеріали, системи класифікації та кодування тощо). Так, за твердженням М. Чумаченка [1, с. 218] поняття «інформаційне забезпечення» виникло у зв'язку з розвитком автоматизованих систем управління, і є системою одержання, оцінки, зберігання та переробки даних з метою прийняття управлінських рішень. Такої ж думки дотримуються Денисенко М.П. та Колос І.В. [2, с. 21], виділяючи три складові в системі інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень: інформаційні ресурси, інформаційні технології, технічні засоби та програмне забезпечення. Прихильники другого підходу під інформаційним забезпеченням розуміють сукупність інформації (інформаційну базу). Такої точки зору дотримуються І. Босак та Є. Палига [3, с. 194], які наголошують, що інформаційне забезпечення – наявність інформації, необхідної для управління економічними процесами, що міститься у базах даних інформаційних систем. Третій підхід до визначення сутності «інформаційного забезпечення» передбачає визначення останнього, насамперед, як процес задоволення поточних потреб користувачів у інформації, необхідній для обґрунтування і прийняття стратегічних рішень [4, с. 70]. На думку, Р. Бруханського, організація належного стану інформаційного забезпечення можлива лише за умови адекватного супроводу, зокрема управлінського та технічного. Таким чином, поняття інформаційного забезпечення можна розглядати в декількох варіантах, які доповнюють один одного. Узагальнюючи проведений аналіз сутності терміна «інформаційне забезпечення підприємства» можна стверджувати, що «інформаційне забезпечення» - це процес отримання, обробки, накопичення, зберігання, аналізу та передачі інформації для прийняття управлінських рішень. Головна мета інформаційного забезпечення

– створення системи взаємопов'язаних і взаємодоповнюваних показників, які дозволяють одержати всебічну кількісну і якісну характеристику об'єктів.

В контексті стратегічного управління конкурентним потенціалом підприємства інформаційне забезпечення на нашу думку, являє собою сукупність інформаційних ресурсів, які призначені для прийняття стратегічних управлінських з обсягу, розміщення та форм організації інформації, яка циркулює в системі управління при її функціонуванні. Проблеми отримання та переробки інформації мають велике значення для аналізу потенціалу підприємства. Без повної інформаційної картини стану конкурентного потенціалу як складної соціально-економічної системи процес створення ефективної системи формування та управління конкурентним потенціалом не отримає свого логічного завершення. З огляду на таке трактування, доцільно підкреслити, що система інформаційного забезпечення повинна задовольняти потреби не лише поточного управління, а й бути здатною збирати, накопичувати і опрацьовувати усю інформацію, яка може впливати на діяльність підприємства в довгостроковій перспективі.

На сьогодні існує два підходи до формування інформаційного забезпечення – функціональний та системний. Відповідно з функціональним підходом, кожен підрозділ підприємства самостійно організовує збір даних і їх обробку, базуючись при цьому на власному документуванні, методах формування інформації, каналах зв'язку та архівах. Цей підхід обумовлений невіддільністю операцій з підготовки та обробки інформації від процесів формування проектів управлінських рішень [5, с. 112]. У свою чергу, системний підхід є тією основою, що дає змогу об'єднати різноманітний матеріал воедино (рівні формування конкурентного потенціалу, чинники успіху, специфіку діяльності підприємств); взявши до уваги безліч різних факторів, виокремити найбільш впливові та значимі для перспективи розвитку з точки зору цілей, напрямів та критеріїв (за рівнем значимості, за напрямом впливу, за рівнем еластичності); знайти шляхи та методи ефективного впливу на них [6, с. 262].

Враховуючи системний підхід до дослідження питань інформаційного забезпечення стратегічного управління конкурентним потенціалом підприємства, на нашу думку, необхідно дотримуватися таких принципів:

- забезпечення достовірності інформації, тобто інформація має надходити з різних джерел, що дає змогу приймати рішення, які відповідають реальному стану речей на підприємстві; наявність некоректної інформації знижує якість оцінки і цінність отриманих результатів;

- забезпечення єдності інформації, що надходить з різних джерел (бухгалтерського, статистичного, оперативного обліку), а також планових даних;

- забезпечення достатності інформації, тобто для прийняття рішення має бути сформовано необхідний масив релевантної інформації, використання якого забезпечить моделювання стратегії управління конкурентним потенціалом підприємства з потрібною точністю;

- забезпечення оперативності інформації, тобто інформація має надходити на підприємство постійно і всебічно та оперативно опрацьовуватись для того, щоб забезпечити швидке та адекватне реагування підприємства на зміни у бізнес-середовищі (через коригування стратегічних планів);

- забезпечення ефективності інформації, тобто економічні ефекти від використання інформаційного забезпечення повинні перевищувати витрати на їх отримання.

Інформаційне забезпечення стратегічного управління конкурентним потенціалом повинно об'єктивно відображати стан підприємства на будь-який момент часу і з будь-яким рівнем деталізації, а також враховувати можливі загрози з боку зовнішнього середовища. З огляду на це, джерела інформаційного забезпечення прийнято поділяти на зовнішні та внутрішні. Внутрішня інформація – це сукупність даних, що виникають на підприємстві і характеризують його діяльність, а зовнішня – це інформація, що виникає за межами суб'єкта підприємницької діяльності і безпосередньо стосується досліджуваної предметної області [7, с. 63]. Зовнішні джерела інформації можна умовно поділити на п'ять груп:

1. Інформаційні джерела, що відображають загальноекономічний розвиток країни (ґрунтуються на даних, що публікуються органами державної статистики, і є базою

проведення моніторингу зовнішнього середовища з метою прийняття стратегічних управлінських рішень в сфері управління конкурентним потенціалом підприємства).

2. Інформаційні джерела, що характеризують кон'юнктуру фінансового ринку і базуються на публікаціях періодичних комерційних видань, даних фондових та валютних бірж тощо.

3. Інформаційні джерела, що характеризують діяльність контрагентів та конкурентів (сформовані за даними публічної фінансової звітності, відповідних рейтингів та використовуються для прийняття управлінських рішень з метою захисту власників економічних інтересів від зовнішніх загроз).

4. Інформаційні джерела, що включають нормативно-регулюючі показники, які ґрунтуються на державних нормативно-правових актах.

5. Інформаційні джерела, що включають інформацію міжнародних організацій та установ.

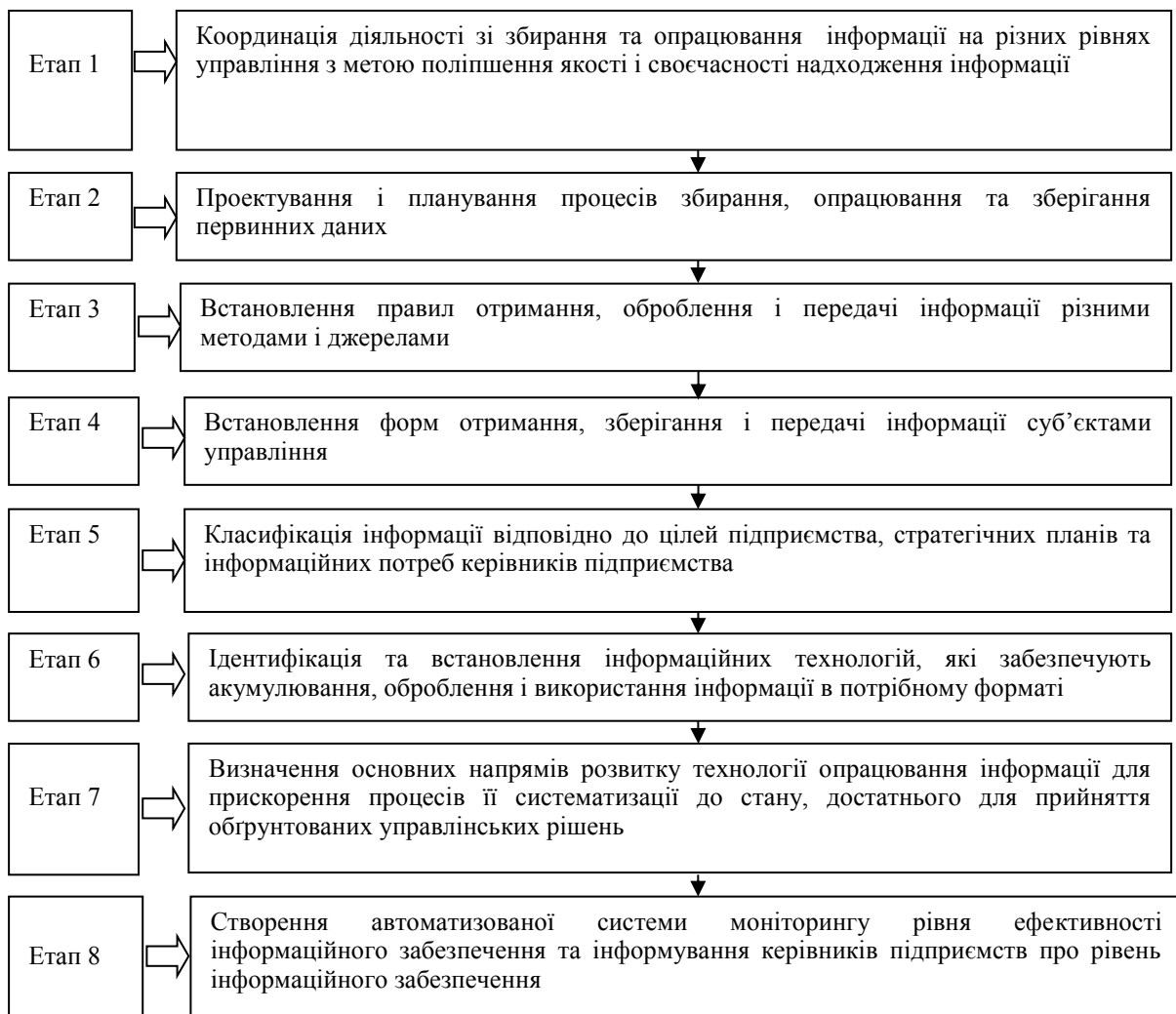


Рис. 1. Етапи формування інформаційного забезпечення стратегічного управління конкурентним потенціалом

Необхідно підкреслити, що аналіз зовнішніх інформаційних показників дає можливість вчасно виявити загрози і можливості з боку зовнішнього середовища, а також прийняти стратегічні управлінські рішення з метою нейтралізації загроз чи використання можливостей.

Внутрішні джерела інформації складаються з показників фінансової, управлінської та статистичної звітності та надають уявлення про стан основних показників та розвитку

конкурентного потенціалу підприємства та застосовуються в процесі стратегічного управління ним. До внутрішніх джерел можна також віднести реєстри обліку, плани і прогнози розвитку підприємства, установчі документи, методично-інструктивні та інші внутрішні документи тощо. Таким чином, аналіз внутрішніх інформаційних показників дозволить виявити проблемні місця у господарській діяльності підприємства і здійснювати ефективне оперативне та поточне управління його діяльністю.

Виходячи з цього, система інформаційного забезпечення стратегічного управління конкурентним потенціалом має забезпечувати безперервний моніторинг стану зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства і цілеспрямований відбір тих масивів інформації (чи навіть слабких інформаційних сигналів), які необхідні для аналізу, планування і підготовки стратегічних управлінських рішень за всіма аспектами діяльності підприємства. Функціональна структура такої інформаційної системи охоплює підсистеми планування, збору даних, опрацювання та зберігання даних і надсилання інформації особам, уповноваженим приймати стратегічні рішення [8, с. 276].

На нашу думку, з метою ефективного управління потоками інформації на підприємстві доцільно виділити 8 етапів формування системи інформаційного забезпечення стратегічного управління конкурентним потенціалом підприємства.

Отже, створення ефективної системи інформаційного забезпечення стратегічного управління конкурентним потенціалом підприємства має здійснюватись з урахуванням наступного:

- з'ясування потреб кожного керівника в характері та змісті необхідної йому інформації для цілей стратегічного управління діяльністю підприємства;
- обґрунтування джерел надходження інформації та обсягів збору, зберігання та надання інформації;
- планування потреб у технічних засобах підприємства в цілому та кожного керівника для забезпечення всією необхідною інформацією;
- обґрунтування рівня витрат на функціонування системи інформаційного забезпечення;
- обґрунтування потреб у програмних засобах, які формуватимуть інформаційні технології стратегічного управління конкурентним потенціалом підприємства.

При цьому, вимоги до інформаційного забезпечення стратегічного управління конкурентним потенціалом підприємства формуються наступним чином:

- задоволення інформаційних потреб органів управління;
- правильний відбір первинних відомостей і джерел інформації;
- правильна систематизація і класифікація інформації;
- безперервність процесу збору та обробки інформації;
- відсутність дублювання інформації;
- перевірка коректності (несуперечності даних);
- багаторазове використання інформації;
- приведення до загального формату інформації;
- фільтрація, агрегування та актуалізація інформації;
- зменшення числа показників і обсягів інформаційних потоків [9, с. 37].

Висновки. Узагальнюючи результати проведеного дослідження можна зробити висновок, що інформаційне забезпечення стратегічного управління конкурентним потенціалом надасть змогу підвищити результати прийнятих рішень на якісно новий рівень, оскільки його метою є збір, обробка, використання, зберігання, підтримка в належному стані баз стратегічних даних, які гарантують своєчасне та надійне інформаційне забезпечення суб'єктів підприємництва нормативно-правовою, довідково-аналітичною, методичною, прогнозною та поточною інформацією, а також комплексом програмних засобів, потрібних для їх аналізу при формуванні стратегічних рішень в управлінні конкурентним потенціалом підприємства. Оскільки підвищення ефективності стратегічного управління конкурентним потенціалом пов'язано з рівнем інформаційного забезпечення, то керівники підприємства повинні мати обов'язковий обсяг інформації про стан і розвиток всіх процесів в системі з метою підвищення результативності прийняття управлінських рішень, спрямованих на досягнення стратегічних цілей підприємства. Перспективами подальших досліджень в цьому напрямку є здійснення поглибленого вивчення зовнішніх та внутрішніх джерел

інформаційного забезпечення в процесі стратегічного управління конкурентним потенціалом підприємства.

Список використаних джерел:

1. Чумаченко М.Г. Економічний аналіз. Навчальний посібник / Чумаченко М.Г. - Київ: КНЕУ, 2001. – 540 с.
2. Денисенко М.П. Інформаційне забезпечення ефективного управління підприємством / М. П. Денисенко, І. В. Колос // Економіка та держава. – 2006. – № 7. – С. 19 – 24.
3. Босак І.П. Інформаційне забезпечення управління підприємством: економічний аспект / І.П. Босак, Є.М. Палига // Регіональна економіка. – 2007. – № 4. – С. 193–195.
4. Бруханський Р. Проблеми і пріоритети інформаційного забезпечення стратегічного менеджменту сільськогосподарських підприємств України / Р. Бруханський // Економічний аналіз. – 2011. – Вип. 9. Ч. 2. – С. 69 – 71.
5. Климов С. М. Интеллектуальные ресурсы общества / С.М. Климов. – СПб.: ИВЭСЭП, Знание, 2002. — 199 с.
6. Педченко Н. С. Системний підхід до інструментарію інформаційного забезпечення стратегічного управління потенціалом розвитку підприємства / Н. С. Педченко // Інноваційна економіка. – 2012. - №8 (34). – С. 260 – 266.
7. Лазаришина І. Д. Джерела інформаційно-аналітичного забезпечення економічної безпеки підприємства / І. Д. Лазаришина, О. В. Оренчин // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2012. - № 38. – С. 62 – 65.
8. Стадник В. В. Стратегічне управління інноваційним розвитком підприємства : навч. посібник / В. В. Стадник, М. А. Йохна. – Хмельницький : ХНУ, 2011. – 327 с.
9. Коростелев А. А. Аналитическая деятельность: оценка уровня информационного обеспечения / А. А. Коростелев // Вектор науки ТГУ. – 2012. - №3 (10). – С. 36 – 42.

Рецензент: д.е.н., професор Войнаренко М.П.

УДК 334.021.1

Балабан Н.М. здобувач Тернопільського національного технічного університету імені Івана Пулюя

ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ ЗАЛУЧЕННЯ АУТСОРСИНГОВИХ КОМПАНІЙ У ПРОЦЕС ФОРМУВАННЯ КАДРОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА

У представленій статті проведено комплексну характеристику стану кадрової політики сучасних підприємств. Визначено першопричини якісної діяльності, передумови бажання працівників до виконання тих чи інших обов'язків, відчуття відповідальності за якість виконаної роботи, а також досліджено основні аспекти взаємовідносин з колегами, керівництвом, ставленням до праці. Розглянуто особливості формування розподілу робіт при використанні послуг аутсорсингових компаній.

Ключові слова: праця, індивідуальні особливості, аутсорсингова компанія, кадрова політика.

Balaban N. M.

THE RESEARCH OF THE FEATURES OF THE INVOLVEMENT OF OUTSOURCING COMPANIES IN THE PROCESS OF THE FORMATION OF HUMAN RESOURCES ON ENTERPRISES

The following article provides a complex description of the state of the personnel policies of modern enterprises. The root cause of quality, specific conditions of employees' willingness to perform certain duties, a sense of responsibility for the quality of a performed and studied work, as well as basic aspects of relationships with colleagues, leaders, attitude towards work are determined. The features of formation of distribution of operations during the usage of services provided by outsourcing companies are studied as well.

Key words: work, special features, outsourcing company, personnel policy.

Балабан Н.М.

ИССЛЕДОВАНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ ПРИВЛЕЧЕНИЯ АУТСОРСИНГОВЫХ КОМПАНИЙ В ПРОЦЕСС ФОРМИРОВАНИЯ КАДРОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

В представленной статье проведено комплексную характеристику состояния кадровой политики современных предприятий. Определены первопричины качественной деятельности, предпосылки желание работников к выполнению тех или иных обязанностей, чувство ответственности за качество

выполненной работы, а также исследованы основные аспекты взаимоотношений с коллегами, руководством, отношением к труду. Рассмотрены особенности формирования распределения работ при использовании услуг аутсорсинговых компаний.

Ключевые слова: труд, индивидуальные особенности, аутсорсинговая компания, кадровая политика.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливим науковими та практичними завданнями. Однією із найважливіших здатностей людини є праця, адже саме людина за допомогою знарядь праці створює нові суспільні блага. У процесі праці людина проявляє особисті можливості та здібності, прагнучи тим самим зайняти відповідне місце в суспільній ієрархії. Людські потреби зумовлюють появу нових виробництв та послуг, а останні, в свою чергу, впливають відповідним чином на людей. Оскільки в порівнянні з 2010 роком на сьогоднішній день чисельність населення України зменшилась на 409,9 тис. осіб, то виникає потреба в збереженні та підвищенні кваліфікації працівників, бо цей фактор дозволить досягнути економічного розвитку країни. [1]

З огляду на широту питання, є потреба розробки теоретичних основ та опанування світового досвіду залучення людських ресурсів до виробництва, додаткового навчання з використанням принципів формування аутсорсингової кадрової політики.

Актуальність обраної тематики дослідження обумовлена тим, що на сьогоднішньому етапі розвитку економіки держави питання формування аутсорсингових кадрових компаній з максимальної віддачею від працівників, задоволенням від обраної спеціальності, прагненням до нововведень та прогресивних змін, залишається до кінця не вивченим. Із кожним роком все більше уваги приділяється індивідуальним чинникам мотиваційного впливу на працівників, глибшому вивченню саме початкових умов цього впливу та визначення стимулів для підвищення продуктивності.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Кадрова політика промислових підприємств висвітлюється в працях таких науковців як Л. В. Балабанова, О. В. Крушельницька, О. Є. Кузьмін, Є. В. Маслов. Найповніше економічну суть поняття «аутсорсинг» розкрито в роботах західних науковців М. Донеллана, С. Клементса, Р. Моргана, а також російських економістів І. Рудої, Б. Анікіна та Д. Михайлова. Також слід відмітити працю професора Є. П. Качана, в роботі якого розглянуто основні аспекти формування економіки праці та соціально-трудові відносини, що виникають при цьому. Оскільки наша держава знаходиться на перехідному етапі розвитку, актуальним є визначення прогресивних форм та методів управління, що стосуються безпосередньо кадрової політики та кадрових служб, зокрема й аутсорсингових.

Цілі статті. Потрібно відзначити, що саме криза має сильний вплив на структуру аутсорсингу в нашій країні. Такі процеси, як скорочення персоналу, для зменшення постійних витрат призводять до того, що підприємства інтенсивно шукають шляхи виходу з дефіцитних випадків одним із таких є використання послуг аутсорсингових кадрових служб. У власників бізнесу сформувалося абсолютно чітке розуміння того, що деякі витратні функції можна з легкістю передавати на аутсорсинг, економлячи кошти і набуваючи гнучкість і чіткість бізнес-процесів можливість. Але питання еволюції розвитку цього процесу в українських компаніях, а також формування за їх принципом кадрової політики та можливість її покращення залишаються до кінця недосліджуваним.

Метою даного дослідження є визначення мотиваційних факторів залучення працівників до праці та висвітлення переваг використання ресурсів спеціалізованих аутсорсингових компаній, що дасть можливість скоротити витрати на утримання персоналу.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Дослідження доводять, що вельми поширеною формою аутсорсингу в Україні є офшорний аутсорсинг, трохи менше поширені ІТ-сервіси та створення програмного забезпечення, R & D послуги та наукові розробки, дистрибуція і колл центри. Лідируючими замовниками послуг ІТ-аутсорсингу є сфери фінансової та банківської діяльності, ІТ-та телекомунікаційні компанії, торгово-роздрібний сектор, індустрія та комунальний сектор.

Світова статистика ринку ІТ-аутсорсингу в 2012 р. складає 385 млрд. дол.(відповідно дослідженням Forrester Research), а в 2013 році очікується її підвищення на 6%, тобто до 408 млрд. дол. Згідно даних партнера Forrester Росія, організації in4media, оборот російського ІТ-аутсорсингу не такий вже великий, його цифра становить близько 1млрд \$ в 2010р. Проте спостерігається тенденція швидкого зростання, і підвищення його обсягу очікується вже в 2013р. за оцінками аналітиків до 25 -30%, і складе 1,3 млрд. [2]

Серед зарубіжних країн, які виступають постачальниками послуг аутсорсингу є Індія, Китай, Канада, Філіппіни, Ірландія. Що стосується США то провідна фірма General Electric користується послугами таких фірм економлячи при цьому час своїх працівників, на виконання більш важливих завдань [3]. За даними експертів, завдяки аутсорсингу можливо знизити витрат на окремі види діяльності більше ніж на 50% [4]

Оскільки дослідження проводяться в умовах промислового виробництва то доцільно буде навести статистичні дані з обсягу реалізованої продукції в цих галузях. З таблички видно, що в цілому переважав (2011 рік – 242525,9 млн.грн.) показник по металургійному виробництву, виробництво готових металевих виробів, проте в 2013 році цей показник знизився. Стосовно інших галузей також відчутно зменшення випуску продукції, тобто при таких кризових ситуаціях підприємствам потрібно шукати шляхи виходу на інших замовників, або ж покращувати якість власної продукції, щоб отримувати стабільні результати.

Таблиця 1.

Обсяг реалізованої промислової продукції за видами діяльності.

	2010 рік	2011рік	2012 рік	2013рік
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів (млн.грн.)	106055,1	146085,7	146385,0	82144,6
машинобудування (млн.грн.)	99270,5	133469,0	143913,4	61696,8
металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів (млн.грн.)	200635,8	242525,9	224138,2	116774,0

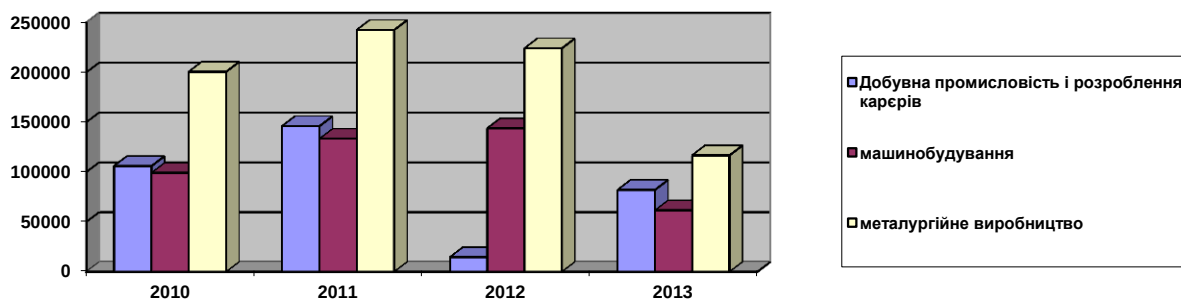


Рис.1. Динаміка обсягу реалізованої промислової продукції у 2010-2013 роках.

Розвиток персоналу забезпечує підвищення загального інтелектуального рівня особистості, розширює її ерудицію та коло спілкування, оскільки освічена людина вільно орієнтується в сучасному складному світі, у взаєминах з людьми. Характер і зміни чисельності населення, динаміка народжуваності та смертності, міграція – визначальний чинник, що формує та впливає на розвиток економіки.

Фірма чи підприємство також ставить перед собою певні завдання. Уже при заснуванні приймаються стратегічні рішення щодо нарощування виробничих площ та потужностей, розширення ринків збуту та в тому числі і питання чисельності персоналу, що істотно впливає на фінансову стабільність для організації. Кожен працівник зокрема виконує певну роботу (посадові завдання), які наперед визначені планами організації, тобто в процесі роботи працівник реалізовує, практично використовує, свої індивідуальні фактори для задоволення стратегічних планів роботодавця.

При будь-якому виконанні працівник та виконавець повинні працювати злагоджено для реалізації та отримання позитивних результатів в діяльності. Завжди буває фактор недовіри або ж невпевненості, що стримує працівника/роботодавця при прийнятті стратегічно важливих рішень. Тоді виникає потреба у використанні стороннього працівника або ж використання послуг іншої організації. Саме на таких ситуаціях і зосереджена робота аутсорсингових кадрових служб (рис. 2).

Розвиток персоналу забезпечує підвищення загального інтелектуального рівня особистості, розширює її ерудицію та коло спілкування, оскільки освічена людина вільно орієнтується в сучасному складному світі, у взаєминах з людьми. Характер і зміни чисельності населення, динаміка народжуваності та смертності, міграція – визначальний чинник, що формує та впливає на розвиток економіки.

Фірма чи підприємство також ставить перед собою певні завдання. Уже при заснуванні приймаються стратегічні рішення щодо нарощування виробничих площ та потужностей, розширення ринків збуту та в тому числі і питання чисельності персоналу, що істотно впливає на фінансову стабільність для організації. Кожен працівник зокрема виконує певну роботу (посадові завдання), які наперед визначені планами організації, тобто в процесі роботи працівник реалізовує, практично використовує, свої індивідуальні фактори для задоволення стратегічних планів роботодавця.

При будь-якому виконанні працівник та виконавець повинні працювати злагоджено для реалізації та отримання позитивних результатів в діяльності. Завжди буває фактор недовіри або ж невпевненості, що стримує працівника/роботодавця при прийнятті стратегічно важливих рішень. Тоді виникає потреба у використанні стороннього працівника або ж використання послуг іншої організації. Саме на таких ситуаціях і зосереджена робота аутсорсингових кадрових служб (рис. 2).

Дуже часто саме відношення неперервності або ж ступневості у навчанні до працівників вдало використовують кадрові агенції. Проте на сучасному етапі існування проявляється недовіра до кадрових агенцій, адже їхні послуги відносно дорогі а очікуваний рівень якості не забезпечується. На зміну їм приходять аутсорсингові кадрові компанії, які постійно здійснюють навчання за методом перебирання досвіду інших країн (тренінги, лекції, семінари), працівники вміло застосовують знання на практиці, вільно і впевнено поводять себе в ризикових умовах праці.

Тобто аутсорсингові компанії самостійно планують та залучають персонал, навчають його, заповнюють робочі місця, здійснюють оцінку роботи, кваліфікаційного росту, проводять мотиваційну політику по оплаті праці, соціальним та компенсаційним виплатам, роблять ставку на інтелектуальні здібності особистості. Найвагомішою перевагою цих компаній є швидкість і оперативність виконуваних завдань, висока якість та гарантія конфіденційності при виконанні робіт

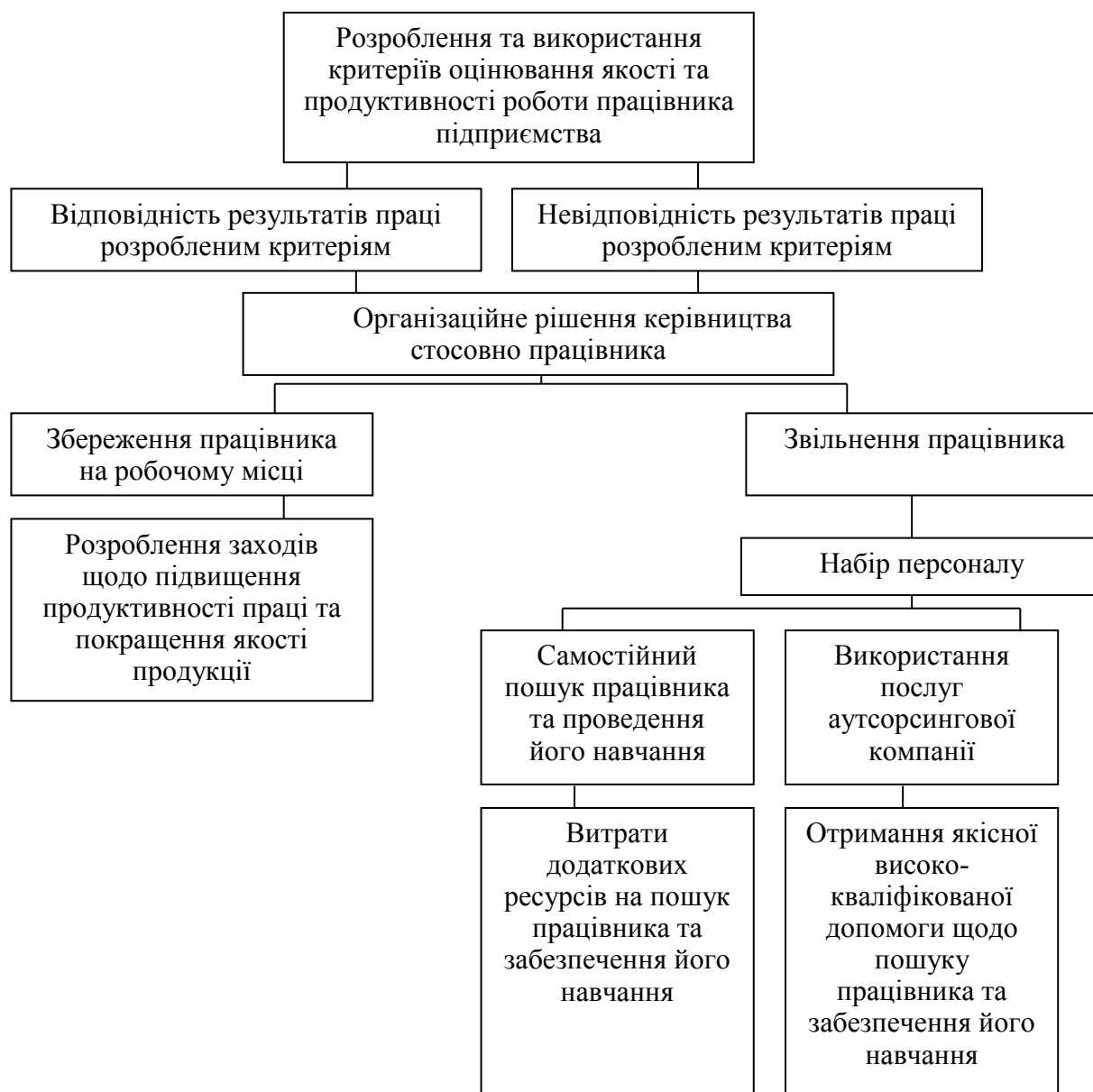


Рис. 2. Схематичне представлення етапів процесу прийняття управлінського рішення при звільненні працівника

Дуже часто виникає суперечність між інтересами найманих працівників та роботодавців, присутній рівень конфліктності на підприємстві зокрема та у суспільстві загалом внаслідок недосконалої державної політики та нерозуміння соціальних потреб, їх задоволення тільки на початковому етапі формування. Тобто роботодавці, приймаючи працівника на роботу, несуть витрати: пошук кандидатури, навчання, стажування, оплата праці та багато інших тобто при виконанні завдань вдаються до деяких елементів авторитарного управління та жорсткого контролю при виконанні завдань. Це не завжди сприймається з розумінням від працівників, тоді настає етап спротиву. Щоб уникнути даного процесу, набуває поширеності укладання угод з роботодавцем, де обумовлюється виконання цих завдань в соціально-трудових відносинах працівника. Врегулювати процес взаємодії суб'єктів у сфері праці – відносно самостійне, індивідуальне завдання як працівника, так і роботодавця.

У процесі соціально-трудових відносин центральним органом регулювання виступає держава, яка виконує законотворчу функцію, на основі Конвенцій та Рекомендації Міжнародної організації праці (МОП). Формування та розвиток соціально-трудових відносин у суспільстві проходить під впливом певних чинників, значимість яких визначається історичним, економічним, соціокультурним і політичним змістом.

Окрім того, проблеми, що пов'язані з аутсорсингом, — це побоювання менеджменту втратити контроль над кадровою функцією й різниця в трудовому законодавстві при глобальному процесі. Так, у Німеччині компанії більш жорстко обмежені в можливостях передачі управління трудовими ресурсами третьої сторони, що не дає можливості формуватись кадрових та посередницьким служб. Адже вагомим чинником зростання продуктивності праці, зниження затрат виробництва є раціональна та ефективна організація процесу праці, що в свою чергу підвищить конкурентоспроможність фірми в ринкових відносинах.

Правильна організація праці, тобто поєднання безпосередніх виробників із засобами виробництва з метою створення сприятливих умов для одержання стабільно високих кінцевих соціально-економічних результатів, допоможе підприємству досягнути гідних результатів в ринковій економіці.

Переваги застосування аутсорсингу на практиці можна побачити на прикладі проведення тематичних організаційних заходів. Так, 27 березня 2010 року у м. Львові відбувся перший Аутсорсинговий Форум, організаторами якого стали компанія ELEKS Software. Компанія надає професійні послуги у сфері інформаційних технологій, а також розробляє програмні продукти. Заснована у 1991 році, сьогодні компанія налічує понад 300 ІТ-спеціалістів і працює на ринках США, Європи та України. Накопичений досвід, талановиті працівники, здатність надавати послуги і створювати рішення високої якості дозволяють компанії ELEKS Software робити особливий внесок у розвиток бізнесу своїх клієнтів і допомагати їм у досягненні їх стратегічних цілей. Топ-менеджери та власники українських ІТ аутсорсингових компаній Львівського регіону обговорювали подальший розвиток Західноукраїнського ринку послуг з розробки програмного забезпечення. Місто вважається розвиненим технологічним та науково-дослідницьким центром у Східній Європі, в якому працюють 25% всіх українських програмістів. Завдяки наявності висококваліфікованих спеціалістів із знаннями у різноманітних сферах комп'ютерних технологій, потужній навчальній базі та відносно низькому рівню витрат, Львів став осередком найбільших українських розробників програмного забезпечення і постачальників аутсорсингових послуг. Львівський Аутсорсинговий Форум проводиться двічі на рік, метою якого є пошук шляхів підвищення конкурентоспроможності вітчизняних компаній у світі та залучення нових клієнтів не тільки у сфері інформаційних технологій. Саме проведення таких дій, акцій дозволяє нашій державі відчувати переваги аутсорсингових компаній, і прагнути, шукати інші напрямки для вдосконалення, покращення умов життя.

Судячи із досвіду США, де відкрито практикують вербування персоналу у вищих навчальних закладах, що дає можливість підібрати гідного працівника, наглядно бачити його досягнення у певному напрямі діяльності та прослідковуючи бачення особою перспектив у майбутньому. Позитивним є те, що наша держава скориставшись цим методом, збільшує зайнятість молодого населення, тобто студент безпосередньо впевнений у працевлаштуванні і тим самим проявляє більшу зацікавленість у навчанні та інтенсивно всебічно розвивається. Ось таким способом можна заохотити працівника до підвищення продуктивності.

Для досягнення економічної стабільності нашій державі вкрай необхідно відповідати сучасному рівню розвитку, переймати досвід інших високорозвинених країн, вдало використовувати досягнення науково-технічного прогресу та практично

його впроваджувати, адже саме це і є основні елементи розвитку та впевненості не тільки в економіці даної країни, але і в інших напрямках діяльності.

Висновки. Управління персоналом є найважливішим аспектом у діяльності підприємства, тому постійне проведення аналізу діяльності персоналу, розробка гнучких схем мотивації праці, моніторинг ринку праці, обґрунтоване прийняття управлінських рішень – це важливі напрями проведення ефективної кадрової політики. А інструментом для покращення кадрової політики і буде аутсорсинг. Можна застосовувати різні варіації, поєднання, використання елементів аутсорсингу та лізингу, саме в кадровій політиці та формуванні управління персоналом.

Досягнення кадрової відповідності допоможе керівникові без особливих зусиль досягати поставлених цілей. Не завжди керівник може виступати вдалим лідером, а коли лідер є серед працівників, то саме він представляє їх інтереси. Це стимулює їх працювати з більшою віддачею та покращувати власні досягнення. Пошук гідного лідера для роботодавців – невід’ємне завдання аутсорсингової служби. Але, на жаль, не кожен керівник, що стикається із такою проблемою, хоче це визнавати.

Список використаних джерел:

1. Статистична інформація [Електронний ресурс] // Центр политической информации ДАТА – Режим доступу: http://da-ta.com.ua/guest_article/2145.htm
2. Інтернет ресурс <http://www.progressive-management.com.ua/glossary-management/50-outsourcing>.
3. Robert L.Mathis, Jonh H.Jakson “Human Resource Management” / L.Mathis Robert H.Jakson Jonh/ by South-Western, Cengage Learning in 2011, 2009 years.
4. Нешин А. Аутсорсинг – економия или утечка информации?// Украинский бизнес ресурс. – 25.05.2010 // ubr.ua
5. Економіка праці та соціально-трудові відносини: Навч.-метод. посібник/ За заг. ред. проф. Качана Є. П. – Тернопіль: ТДЕУ, 2006. – 373 с.

Рецензент: д.е.н., професор Кирич Н.Б.

УДК 06.08

Барський Ю.М., к.е.н., доцент

Саган М.В.

Луцький національний технічний університет

ФОРМУВАННЯ СУЧАСНОЇ СИСТЕМИ ТРУДОВИХ ПОКАЗНИКІВ

В статті досліджуються теоретичні підґрунтя для формування комплексної системи трудових показників. В результаті аналізу яких встановлюються основні переваги кожного з наукових підходів та з їх врахуванням розроблено й запропоновано авторську систему трудових показників.

Ключові слова: трудові показники, система трудових показників, персонал.

Barskyi Y.M., Sagan M.V.

FORMINGS of MODERN SYSTEM of LABOUR INDEXES

In the article are probed theoretical subsoil for forming of the complex system of labour indexes, its essence is determined. The present in scientific literature systems of labour indexes and their constituents are analysed, and also expedience of creation of the newest system of labour indexes is torn. As a result of analysis of which basic advantages and failings are set each of scientific approaches and but their description is carried out. On the basis of what the author system of labour indexes, which engulfs all aspects of labour activity and gives the unfolded information about efficiency of the use of personnel of enterprise, is developed and offered.

Key words: labour indexes, system of labour indexes, personnel.

Барський Ю.Н., Саган М.В.

ФОРМИРОВАНИЯ СОВРЕМЕННОЙ СИСТЕМЫ ТРУДОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

В статье исследуются теоретические основание для формирования комплексной системы трудовых показателей. В результате анализа которых устанавливаются основные преимущества каждого из научных подходов и с их учетом разработана и предложена авторская система трудовых показателей.

Ключевые слова: трудовые показатели, система трудовых показателей, персонал.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими і практичними завданнями. У ринкових умовах господарювання надзвичайно важливим для кожного підприємства є правильне визначення результативності його функціонування. Особливу роль в даному випадку відіграє персонал підприємства, оскільки він здатний впливати не лише на кількісні, а й на якісні результати діяльності організації. Саме трудові показники й характеризують результативність діяльності працівників організації, а їх планування й аналіз проводиться з метою здійснення постійного контролю за ходом виконання плану з праці і заробітної плати та виявлення внутрішніх резервів підвищення ефективності виробництва.

Оскільки в сучасних складних умовах господарювання роботодавцю необхідно мати найбільш повну та достовірну інформацію про діяльність усіх підрозділів, то існує необхідність у розробці системи трудових показників, яка б комплексно характеризувала не лише функціональні аспекти діяльності персоналу, а й трудового потенціалу підприємства та рівень вмотивованості працівників й ступінь їх зацікавленості у досягненні певних результатів, виконанні завдань. Сучасний етап розвитку суспільства характеризується науковістю, мобільністю, прискореним розвитком технологій, активним впровадженням різного роду інновацій, тому система трудових показників має бути пристосованою до динамічного розвитку як підприємств так і бути відкритою і адаптивною до сучасних змін.

Аналіз останніх досліджень та публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми. Вивченням системи трудових показників займалися такі науковці як Завіновська Г.Т., Грішнова О.А., Мерзляк А.В., Михайлов Є.П., Корецький М.Х., Михайлова Г.О., Ковальова В.М, Іляш О.І, а саме, вони досліджують лише класичні трудові показники, такі як: продуктивність праці, трудомісткість, фонд оплати праці, фонд робочого часу. Тобто зважаючи на те, що конкурентоспроможний персонал є фундаментом для розвитку підприємства, то існує необхідність у розробці такої системи, яка б включала усі аспекти кадрової політики та ефективності трудової діяльності працівників підприємства.

Цілі статті. Основною метою статті є формування системи трудових показників, яка б охоплювала усі аспекти трудової діяльності й надавала розгорнуту інформацію про персонал підприємства. Для досягнення цієї мети необхідно вирішити такі завдання: розкрити доцільність створення системи трудових показників, проаналізувати усі існуючі системи виявити їх переваги та недоліки й на основі проведеного аналізу розробити найбільш повну систему трудових показників.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових висновків. Оскільки працівники є і рушієм і барометром успішної діяльності підприємства, то перш за все необхідно створювати умови необхідні для їх ефективної роботи. Саме за допомогою системи трудових показників, роботодавець може оцінити діяльність працівників та розробити необхідні заходи, що сприяли б підвищенню результативності їх роботи та вдосконаленню мікросередовища підприємства. Тому існує необхідність у аналізі наявних систем трудових показників з метою їх вдосконалення. Адже в сучасному суспільстві роботодавець, який володіє повною інформацією про власне підприємство, уже має конкурентні переваги порівняно з іншими.

Аналізуючи динаміку трудових показників, можна здійснити їх прогнозування та дізнатись наскільки ефективно підприємство використовує трудові ресурси, тому доцільно розглянути, які саме системи трудових показників пропонують сучасні дослідники (табл.1).

Таблиця 1

Підходи до визначення складових системи трудових показників

Автор	Показники
Завіновська Г.Т., 2003 р	а) загальноекономічні показники (обсяг виробництва або вартість виробленої продукції, величина основних фондів, питома вага основних фондів невикористаного призначення); б) продуктивність праці (у натуральному, вартісному та трудовому вимірі, трудомісткість, виробіток, загальні витрати робочого часу, питома вага фондів споживання в прибутку, коефіцієнт змінності); в) кадрові показники (чисельність промислово-виробничого персоналу, частка окремих категорій персоналу, плинність кадрів, середній вік працюючих, середній розряд робіт та працівників); г) витрати на персонал (загальна величина витрат на персонал, витрати на заробітну плату, зарплатомісткість продукції, середня заробітна плата працівника, диференціація оплати праці); д) витрати на соціальні виплати (ступінь соціальної захищеності працюючих, витрати на додаткові соціальні виплати та пільги, витрати на утримання соціальної інфраструктури, середній розмір дивідендів, питома вага витрат на персонал у загальних витратах виробництва); е) умови праці (питома вага працюючих у шкідливих умовах праці, рівень захворюваності, рівень травматизму, витрати на виплату пільг і компенсацій за несприятливі умови праці).

1	2
Грішнова О.А., 2004 р	а) загальноекономічні показники (обсяг виробництва або вартість виробленої продукції, величина основних фондів, частка основних фондів невикористаного призначення та ін.); б) результативність роботи (виробіток в натуральному, вартісному та трудовому вимірі, трудомісткість, коефіцієнт змінності, прибуток, загальні витрати робочого часу, частка фондів споживання в прибутку та ін.); в) кадрові показники (чисельність персоналу, частка окремих категорій персоналу, плинність кадрів, рівень освіти, середній вік працівників, середній розряд працівників, середній розряд виконаних робіт, періодичність підвищення кваліфікації і т. ін.); г) оплата праці (загальна величина фонду заробітної плати, частка зарплати у витратах на виробництво продукції, середня заробітна плата працівників, міжкваліфікаційна диференціація заробітної плати, динаміка заробітної плати за кілька періодів і т. ін.); д) витрати на соціальні виплати (витрати на соціальні виплати, передбачені законодавством, витрати на додаткові соціальні виплати і пільги, частка витрат на соціальні виплати у витратах на виробництво продукції, витрати на утримання соціальної інфраструктури, витрати на участь у
Мерзляк А.В., Михайлов Є.П., 2005 р	прибутках, середній розмір дивідендів і т. ін.); е) загальні витрати на персонал (витрати на оплату праці, на розвиток персоналу, на соціальні виплати, витрати на персонал в розрахунку на одиницю продукції, частка витрат на персонал у загальних витратах виробництва, динаміка витрат на персонал); ж) умови праці (чисельність і частка працівників, що працюють у важких та шкідливих умовах праці, рівень травматизму, захворюваності, витрати на виплату пільг та компенсацій за несприятливі умови праці, динаміка цих показників та ін.).
Ковальова В.М., 2006 р	а) промислово-виробничий персонал і непромислова група (розподіл за категоріями, а саме чисельність робітників, керівників, спеціалістів і службовців та інших категорій персоналу, загальна кількість й розподіл за сферою діяльності: житлово-комунальне господарство, капітальний ремонт будинків та споруджень, дитячі садки, інші організації); б) продуктивність праці (обсяг виробництва продукції у натуральних, вартісних та трудових показниках; виробіток на одного працівника ПВП; виробіток на одного робітника ПВП; виробіток на одного працівника непромислової групи); в) фонд заробітної плати (розподіл фонду заробітної плати за категоріями персоналу; структура фонду заробітної плати за категоріями непромислової групи; фонд заробітної плати не облікового складу персоналу); г) середня заробітна плата за категоріями персоналу, та на одного працівника непромислової групи.
Іляш О.І., 2010 р	а) чисельність промислово-виробничого персоналу (у тому числі робітників, керівників, фахівців, службовців та ін.); б) обсяг виробництва у вартісних і трудових показниках; в) виробіток на одного працюючого промислово-виробничого персоналу та робітника; г) структура фонду оплати праці за категоріями персоналу; д) середня заробітна плата одного працюючого промислово-виробничого персоналу (робітника, керівника, фахівця, службовця); е) чисельність непромислової групи (загальна кількість й розподіл за сферою діяльності: житлово-комунальне господарство, капітальний ремонт будинків та споруджень, дитячі садки, інші організації); ж) фонд заробітної плати непромислового персоналу, фонд заробітної плати не облікового складу.
Назарова Г.В., 2012 р	а) узагальнюючі трудові показники: чисельність працюючих, фонд робочого часу, продуктивність праці, витрати на оплату праці, середня зарплата; б) часткові трудові показники: сума доходів, витрат, прибутку на одного середньооблікового працюючого, зарплатомісткість, фондоозброєність.
Назарова Г.В., 2012 р	а) показники чисельності, структури та руху персоналу: чисельність персоналу, частка окремих категорій працівників, рівень освіти, середній вік працівників, середній рівень кваліфікації, періодичність підвищення кваліфікації, плинність персоналу; б) показники оплати праці: загальна величина фонду оплати праці, частка заробітної плати у витратах підприємства, середня заробітна плата працівників, міжкваліфікаційна (міжпосадова) диференціація заробітної плати, динаміка заробітної плати за кілька періодів; в) показники результативності праці: виробіток у натуральному, вартісному та трудовому вимірі, трудомісткість, загальні витрати робочого часу, частка фонду споживання у величині чистого прибутку; г) показники витрат на соціальні виплати: витрати, передбачені законодавством, додаткові пільги і компенсації, частка витрат на соціальні виплати у загальних витратах, витрати на утримання соціальної інфраструктури, витрати на участь у прибутках, середній розмір дивідендів; д) показники загальних витрат на персонал: витрати на оплату праці, витрати на розвиток персоналу, витрати на соціальні виплати, витрати на персонал у розрахунку на одиницю продукції чи послуг, частка витрат на персонал у загальних витратах виробництва, динаміка витрат на персонал; е) показники, які характеризують умови праці: чисельність та частка працівників, що працюють у важких та шкідливих умовах праці, рівень травматизму, захворюваності, витрати на виплату компенсацій за несприятливі умови праці.

Складено авторами за [1-4].

Впроваджуючи будь-які новітні та інноваційні технології, потрібно вміти спрогнозувати їх ефективність та прибутковість, а це можна зробити лише досконало вивчивши усі явища й процеси, що відбуваються у виробничому та соціальному середовищі підприємства. Саме система трудових показників є своєрідним індикатором на шляху до досконалого вивчення роботодавцем власної організації.

Щодо системи трудових показників запропонованої Завіновською Г.Т, то говорячи про першу групу показників можна сказати, що вони повною мірою характеризують діяльність підприємства в цілому, оскільки динаміка обсягу виробництва свідчить про розвиток підприємства, а величина основних фондів – про інвестування в оновлення техніки та технології. Проте для отримання інформації про прибутковість організації необхідно знати також прибуток, тому потрібно доповнити цю групу вищезазначеним показником.

Також в окрему групу Завіновська Г. Т виділяє показники, що характеризують продуктивність праці, проте на нашу думку в даному випадку сюди не потрібно відносити питому вагу фондів споживання в прибутку та коефіцієнт змінності.

Що ж до групи, яка включає кадрові показники, то до неї потрібно віднести показники, що характеризують рух персоналу, а саме коефіцієнт обороту з прийняття, коефіцієнт обороту зі звільнення, коефіцієнт стабільності кадрів, коефіцієнт постійності кадрів, внутрішнього обороту, заміщення робочої сили.

З приводу показників, що характеризують витрати на соціальні виплати можна сказати, що середній розмір дивідендів в даному випадку ніякого відношення до соціальних виплат не має. Що ж до умов праці, то до групи даних показників потрібно також віднести рівень дисципліни.

Отже, в загальному ця система хоч і не включає усі аспекти діяльності підприємства, проте містить влучно підібрані групи трудових показників за допомогою яких можна отримати поверхневу інформацію про ситуацію, що склалась на підприємстві.

Хоча Грішнова О.А і не здійснює розподілу сукупностей показників за ступенем їх впливу на результативність діяльності підприємства, проте її система трудових показників є вдалішою порівняно з попередньою. Групи показників, які вона виділяє дають найбільш повну інформацію про функціонування персоналу та підприємства в цілому.

Система трудових показників запропонована А.В. Мерзляком Є.П. Михайловим, М.Х. Корецьким, Г.О. Михайловою, на нашу думку, не охоплює усіх показників цієї сфери, оскільки вона концентрує увагу переважно на показниках чисельності персоналу, продуктивності праці та фонду заробітної плати. Тобто включає декілька основних трудових показників використання яких зумовлює отримання загальної інформації про діяльність персоналу. Отже, дану сукупність показників на наш погляд системою назвати просто неможливо. Тому зважаючи на усі недоліки, можна констатувати, що вона потребує суттєвого доопрацювання та доповнення.

Що ж до системи трудових показників В.М Ковальнової, то вона ідентична попередній, тому містить усі недоліки притаманні вищевказаному підходу.

Запропонована система трудових показників Іляша О.І також не повною мірою розкриває усі характеристики трудової діяльності персоналу. У цій системі не враховано навіть усіх основних трудових показників, тому вона також потребує удосконалення. Аналізовану систему трудових показників необхідно доповнити такими показниками як рентабельність персоналу, трудомісткість продукції, середня тривалість робочого дня, а також показниками, що характеризували б умови праці працівників (рівень виробничого травматизму, дисципліни, розподіл робочих місць за важкістю праці).

На нашу думку, система трудових показників Назарової Г.В є розгорнутішою ніж попередня. Проте вона відбиває інформацію, що переважно стосується витрат на персонал і належним чином не враховує результативність його діяльності. Оскільки дана система передбачає розподіл показників на групи, то існує необхідність аналізу кожної з них.

А саме, щодо групи показників чисельності, структури та руху персоналу, на нашу думку, досить необґрунтовано відносять періодичність підвищення кваліфікації, так як всі інші показники відображають інформацію, яка характеризує персонал та процеси, що з ним відбуваються.

Другий підпункт потребує доповнення такими показниками як: премії та нерегулярні виплати, розподіл фонду заробітної плати на основні складові (фонд основної заробітної плати, фонд допоміжної заробітної плати, інші компенсаційні та заохочувальні виплати).

У третьому підпункті знаходяться показники, які характеризують не лише результативність праці, а й ефективність роботи персоналу, тому потрібно вилучити такий показник як загальні витрати робочого часу та доповнити показниками рентабельності персоналу.

Четвертий підпункт містить декілька показників, які до нього не повинні відноситись, а саме, витрати на участь у прибутках та середній розмір дивідендів.

Оскільки автором відокремлено другий підпункт у якому знаходяться показники оплати праці, тому до загальних витрат на персонал його відносити не потрібно. Тобто на нашу думку п'ятий пункт містить усі показники витрат на персонал, проте потрібно їх конкретизувати. Так, наприклад, до витрат на розвиток персоналу включають витрати на первинне навчання, на підвищення кваліфікації та перепідготовку, на формування кадрового резерву й адаптацію персоналу.

Шостий підпункт необхідно доповнити таким показником як рівень дисципліни.

Отже, зважаючи на усі недоліки, можна сказати, що ця система не є досконалою.

Порівняльний аналіз зазначених систем показав, що найбільш вдалою можна назвати систему трудових показників Грішнкової О.А, незважаючи на те, що вона є дещо застарілою.

Враховуючи усе вищесказане, систему трудових показників Грішнкової, на нашу думку, потрібно доповнити й на її основі сформулювати авторську. Тобто система трудових показників має містити:

Результативні показники:

1) Показники, що визначають результати праці: продуктивність праці(трудомісткість, виробіток у вартісному, трудовому і натуральному вимірі), обсяг виробництва у вартісних і натуральних вимірниках, прибуток, рентабельність персоналу, фондоозброєність праці, віддача праці, коефіцієнт якості праці, рівень конкурентоспроможності персоналу.

2) Показники, що характеризують персонал:

а) показники чисельності персоналу: облікова чисельність, середньооблікова і явочна, а саме фактичні та планові їх значення;

б) показники структури персоналу: структура за окремими категоріями, віком, освітою, статтю;

в) показники, що характеризують рух та якість персоналу (коефіцієнт обороту з прийняття, обороту зі звільнення, загального обороту, коефіцієнт внутрішнього обороту, відповідність середнього кваліфікаційного рівня робіт та працівників, інтегральний показник якості персоналу, коефіцієнт освіченості, коефіцієнт посадового досвіду).

3) Показники використання робочого часу: показники балансу робочого часу, а саме, корисний фонд робочого часу, середня тривалість робочого дня, втрати робочого часу, а також коефіцієнт використання номінального робочого часу, коефіцієнти використання максимально можливого та табельного фондів, коефіцієнт використання ефективного робочого часу.

Фундаментальні показники:

4) Показники витрат на розвиток персоналу: витрати на професійне навчання, витрати на перепідготовку та підвищення кваліфікації, витрати на формування кадрового резерву та кар'єрне просування, атестацію та оцінювання персоналу.

5) Показники мотивації персоналу: коефіцієнт плинності кадрів, стабільність персоналу, заміщення робочої сили, коефіцієнт постійності кадрів, коефіцієнт трудової дисципліни, лояльність персоналу, частка інших заохочувальних виплат, частка додаткової заробітної плати в фонді оплати праці.

6) Показники загальних витрат на персонал:

а) витрати на пряму оплату праці:

- винагороди за виконану роботу відповідно до встановлених норм праці за тарифними ставками (окладами), відрядними розцінками робітників та посадовими окладами керівників, фахівців, технічних службовців, включаючи в повному обсязі внутрішнє сумісництво.

- оплата роботи висококваліфікованих працівників, залучених для підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників.

- вартість продукції, виданої працівникам при натуральній формі оплати праці.

б) виплати, що входять до фонду додаткової заробітної плати:

- надбавки та доплати до тарифних ставок (посадових окладів) у розмірах, передбачених чинним законодавством, за: суміщення професій (посад), виконання обов'язків тимчасово відсутнього працівника, роботу у важких і шкідливих та особливо важких і особливо шкідливих умовах праці, інтенсивність праці, роботу в нічний час, високу професійну майстерність, науковий ступінь;

- оплата роботи в надурочний час і у святкові та неробочі дні, у розмірах та за розцінками, установленими чинним законодавством;

- оплата працівникам днів відпочинку, що надаються їм у зв'язку з роботою понад нормальну тривалість робочого часу;

- оплата за невідпрацьований час: оплата основних і додаткових відпусток, оплата передбачених законодавством перерв у роботі та пільгового часу підліткам, оплата робочого часу, невідпрацьованого у зв'язку з виконанням державних або громадських обов'язків, оплата простоїв не з вини працівника;

в) витрати, що входять до інших заохочувальних та компенсаційних виплат:

- винагороди та заохочення, що здійснюються раз на рік або мають одноразовий характер. Зокрема: винагороди за підсумками роботи за рік, щорічні винагороди за вислугу років (стаж роботи), премії за виконання важливих та особливо важливих завдань, одноразові заохочення, не пов'язані з конкретними результатами праці (наприклад, до ювілейних та пам'ятних дат, як у грошовій, так і натуральній формі);

- матеріальна допомога, що має систематичний характер, надана всім або більшості працівників (на оздоровлення, у зв'язку з екологічним станом);

- виплати соціального характеру у грошовій і натуральній формі;

г) витрати на управління персоналом та професійне навчання (витрати на оплату навчання працівників, посланих до вищих навчальних закладів, на підвищення кваліфікації, професійну підготовку, перепідготовку, суми заробітної плати за основним місцем роботи, нараховані працівникам підприємства за час їхнього навчання з відривом від виробництва в системі підвищення кваліфікації та перепідготовки кадрів, оплата навчальних відпусток, наданих працівникам, які навчаються без відриву від виробництва);

д) соціальний пакет підприємства (компенсація витрат на харчування, витрати на транспортні перевезення працівників, частка витрат на соціальне забезпечення в загальних витратах на персонал, витрати на соціальне та медичне страхування);

е) якісні показники: частка витрат на персонал у загальних витратах підприємства та структура витрат на персонал, заплатомісткість продукції, рентабельність витрат на оплату праці;

ж) податки, що відносяться до витрат на робочу силу.

Інструментальні показники:

7) Показники, що характеризують умови праці: середній рівень травматизму та професійних захворювань, рівень дисципліни.

8) Показники організації праці на підприємстві: структура робіт за рівнем важкості праці, середній рівень важкості робіт, атестація робочих місць, межа допустимого відхилення в рівні виконання норм, рівень напруженості норм, середній рівень виконання норм, рівень використання обладнання, коефіцієнт завантаженості обладнання, коефіцієнт змінності роботи.

9) Стан соціально-трудових відносин: соціально-психологічний клімат в колективі, кількість конфліктних ситуацій та їх структура за причинами виникнення, наявність колективного договору й системи участі працівників у розподілі прибутку.

10) Рівень розвитку корпоративної культури: витрати на адаптацію працівників, витрати на організацію відпочинку та корпоративів, цінності, соціальні установки, що панують на підприємстві, моральні принципи й ділова етика, стиль керівництва, способи прийняття рішень, комунікації.

На нашу думку, запропонована система є більш структурованою, інформативною оскільки розглядає персонал підприємства як основний рушій його розвитку тобто враховує усі новітні показники сфери праці. А саме, перша група містить показники, які характеризують роботу персоналу та підприємства, тобто за допомогою них можна отримати інформацію про ефективність їх функціонування.

Друга група містить показники за допомогою яких ми отримаємо інформацію про персонал та його структуру. Тобто за аналізом показників цієї групи можна зробити висновок якими працівниками забезпечене підприємство.

Третя група складається з показників, що характеризують ефективність використання робочого часу.

Четверта та п'ята групи містять показники витрат підприємства на персонал, різниця між ними полягає в тому, що четверта група містить усі основні витрати, а п'ята – конкретизує витрати на розвиток персоналу.

Шоста група містить додаткові показники, що в основному характеризують виробниче та психологічне середовище підприємства.

Якщо ж аналізувати її переваги в порівнянні з іншими системами, то можна сказати, що порівняно з системою Іляша О.І. авторська містить конкретизовані та доповнені групи трудових показників, а саме результативні, фундаментальні та інструментальні. Порівняно з системами трудових показників Завіновської Г.Т. та Назарової Г.В. у запропонованій здійснено класифікаційний розподіл трудових показників за ступенем важливості між виділеними групами. Порівнюючи авторську систему з системою Грішнкової, можна сказати, що остання містить дещо звужені групи показників, які хоч і були кращими від усіх попередніх підходів, проте потребували удосконалення, що і враховано в запропонованій системі.

Отже, саме за допомогою усіх вищеназаних трудових показників можна з усіх сторін охарактеризувати не лише діяльність персоналу, але і сам персонал, що дасть змогу роботодавцю раціонально оцінювати власних працівників.

Висновки. На даному етапі розвитку країни планування трудових показників набуває особливого значення, оскільки пріоритетним та першочерговим для підприємства є набуття конкурентоспроможних переваг. Так як ми виявили, що саме конкурентоспроможний, освічений персонал є передумовою для ефективного розвитку підприємства, тому існує необхідність у раціональному аналізі не лише показників результатів праці, а й кадрової політики підприємства. Отже, існує необхідність розробки системи трудових показників, яка б найширше розкривала не лише усі аспекти діяльності персоналу, а й ступінь використання його потенціалу та характеристику політики управління персоналом підприємства.

На нашу думку, саме запропонована система трудових показників й містить усі необхідні показники, використання яких дасть змогу не лише раціонально оцінити роботу працівників, а й отримати інформацію щодо соціально-психологічного середовища підприємства та ступеня ефективності використання його основного ресурсу – праці. Розроблену систему показників може використовувати будь-яке промислове підприємство, оскільки, саме за допомогою вищеназаних трудових показників можна з усіх сторін охарактеризувати не лише діяльність персоналу, але і сам персонал, що дасть змогу роботодавцю раціонально оцінювати і власних працівників і результативність системи управління персоналом.

Список використаних джерел:

1. Іляш О.І. Економіка праці та соціально-трудові відносини /О.І. Іляш, С.С. Гринкевич//– К.: Знання, 2010. – 476 с.
2. Економіка праці та соціально-трудові відносини: Навч. посіб. Рекомендовано МОН / За ред. Г.В. Назарової. — К., 2012. — 573 с.
3. Завіновська Г. Т. Економіка праці / Г.Т. Завіновська: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2003. — 300 с.
4. Грішнкова О.А. Економіка праці та соціально-трудові відносин / О.А. Грішнкова: Підручник.- К.: Знання, 2004. - 535с.

Рецензент: д.е.н., професор Вахович І.М.

УДК 330.341.1

Гончарук І.В. аспірант

Вінницький національний аграрний університет

**ПІДПРИЄМНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ З ВИРОБНИЦТВА БІОПАЛИВА
ЯК СФЕРА РОЗВИТКУ «ЗЕЛЕНОГО БІЗНЕСУ»**

У статті розкрито теоретико-методичні аспекти, сутність і особливості підприємницької діяльності з виробництва біопалива як сфери здійснення господарського процесу, яка кваліфікується як складова «зеленого бізнесу». Визначено критерії й оціночні параметри ідентифікації підприємництва за ознаками «зеленого бізнесу», приведено дослідницькі напрацювання щодо критеріальних характеристик зеленої бізнесової діяльності на прикладі підприємницької діяльності з виробництва біопалива у відповідності до загальноприйнятих в теорії і практиці методологічних підходів до пропагування – розвитку економіки, суспільства й природи на засадах сталості, відновлюваності, екологічності.

Ключові слова: підприємництво, бізнес, біопаливо, «зелений бізнес», виробництво, господарська діяльність, екологічність, сталий розвиток.

Гончарук І.В.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПО ПРОИЗВОДСТВУ БИОТОПЛИВА КАК СФЕРА РАЗВИТИЯ «ЗЕЛЕННОГО БИЗНЕСА»

В статье раскрыты теоретико-методические аспекты, сущность и особенности предпринимательской деятельности по производству биотоплива как сферы осуществления хозяйственного процесса, которая квалифицируется как сегмент «зеленого бизнеса». Определены критерии и оценочные параметры идентификации предпринимательства по характеристикам «зеленого бизнеса», приведены исследовательские наработки относительно критериальных характеристик зеленой бизнесовой деятельности на примере предпринимательской деятельности по производству биотоплива соответственно общепринятым в теории и практике методологическим подходам к пропаганде – развитию экономики, общества и природы на основах устойчивости, возобновляемости, экологичности.

Ключевые слова: предпринимательство, бизнес, биотопливо, «зеленый бизнес», производство, хозяйственная деятельность, экологичность, устойчивое развитие.

Goncharuk I.V.

BUSINESS ACTIVITY OF BIOFUEL PRODUCTION AS “GREEN BUSINESS” DEVELOPMENT AREA

Theoretic and methodic aspects, essence and specifics of business activity of biofuel production as economic process execution area, which is recognized as “green business” segment are revealed in the paper. Criteria and estimation characteristics of business identification according to “green business” features are determined, exploratory results regarding criterial characteristics of “green business” activity by the example of biofuel production business activity according to generally accepted in theory and practice methodological approaches to advocating economy, society and nature development on the basis of stability, renewability, ecological compatibility.

Key words: business, business activity, biofuel, “green business”, production, economic activity, ecological compatibility, stable development.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Підприємницька діяльність завжди виступала і виступатиме рушійною силою упровадження в господарську практику різного роду інновацій, інноваційних галузей, виробництв, господарських процесів, що визначено природою і функціональним призначенням підприємницької діяльності. Всеохоплююча значимість підприємництва по суті є об'єктивною, адже наслідують створення можливостей для задоволення суспільних потреб майже на усіх рівнях життєдіяльності людини, включаючи вже навіть потреби у забезпеченні сталості, відновлюваності розвитку природного середовища існування людини. Останнє в підприємництві утверджується через аспекти «зеленого бізнесу», одним із яких є підприємницька діяльність з виробництва біопалива. Розкриття проблеми підприємницької діяльності у виробництві біопалива як складової розвитку «зеленого бізнесу» вважаємо на сьогодні актуальним завданням, адже світова практика господарювання все інтенсивніше використовує засоби, які забезпечують збереження відновлення природного середовища, екологізацію і сталість, зокрема це стосується сільського господарства, галузі, яка найбільш тісно «співпрацює» з природою.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Вже тривалий період в науці і практиці утверджується думка про необхідність запровадження передумов для всебічного «озеленення» господарських відносин, зокрема за рахунок стимулювання розвитку підприємницької діяльності з виробництва біопалива.

Науковий пошук проблем розвитку «зеленого бізнесу» і зокрема підприємницької діяльності з виробництва біопалива як надзвичайно важливої його підсистеми, яка у своїй функціональності зачіпає широку гамму проблемних аспектів розвитку людства є відносно новим. Піднята проблема в теоретичному і практичному плані методологічно розроблена лише частково, в силу об'єктивних умов та суспільного сприйняття інституційних передумов пропагування ідей «зеленого бізнесу», біопаливного підприємництва зокрема, адже тут має місце конфлікт інтересів у системі «продовольча безпека – енергетична безпека».

Розробка теоретико-методичних засад і практичних рекомендацій щодо розвитку підприємницької діяльності, а також підприємницької діяльності у виробництві біопалива як сфери активного поширення «зеленого бізнесу» здійснена у працях таких науковців як: В. Шевчук, Г. Калетнік, Г. Гелетуша, М. Зубець, Т. Галушкіна, Г. Білявський, С. Беляєва, Б. Буркинський, Я. Янишин, С. Кафлевська, О. Скорук та ін.

Власне проблеми підприємницької діяльності, пов'язані з проблемою підприємницької біопаливом розкриті в наукових працях цілої когорти відомих науковців, серед яких: М. Малік, О. Шпичак, О. Шпикуляк, В. Месель-Веселяк, О. Прутська та ін.

Зважаючи на значний, навіть зростаючий інтерес науковців до проблем «зеленого бізнесу», розвиток теорії і методико-практичних засад розбудови функціональної системи підприємницької діяльності з виробництва біопалива, вважається нами науковим пріоритетом.

Цілі статті. Мета і головна ціль статті полягає у розкритті теоретико-методичних засад і визначення пріоритетів щодо визначення ролі підприємницької діяльності з виробництва біопалива у системі «зеленого бізнесу» як особливого механізму запровадження принципів сталості, відновлюваності й екологічності у практику соціально-господарської життєдіяльності.

Для досягнення визначеної мети, в статті передбачається вирішення таких завдань:

- визначення сутності та функціональних характеристик підприємницької діяльності з виробництва біопалива;
- окреслення засад «зеленого бізнесу» з визначенням місця і ролі у ньому біопаливного підприємництва.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Проблема «зеленого бізнесу» в теоретичному й практичному плані відносно нова, саме персоніфікація напряму економічного пошуку у цьому аспекті здійснюється науковцями, які висвітлюють власне бачення сутності згаданого питання. Досліджувана проблема в теоретичному і практичному плані відносно нова, тому методологічно розроблена лише частково, в силу об'єктивних умов та суспільного сприйняття інституційних передумов пропагування ідей «зеленого бізнесу». Головна проблема – це ефективність усіх сфер життя, господарського процесу, загалом низький рівень використання відновлюваних технологій і ресурсів у виробництві. Разом з цим «зелений бізнес» є рушійною силою у забезпеченні сталого розвитку економіки, суспільства, територій. Щодо загальнотеоретичних і частково практичних аспектів сталого розвитку як квінтесенції функції «зеленого бізнесу», то наукові напрацювання тут досить вагомі.

У довідковій літературі зазначено, що «зелений бізнес» - це діяльність, пов'язана з виробництвом та реалізацією екологічних товарів і послуг, під час виробництва та надання яких застосовуються екологічно-конструктивні методи та технології. Діяльність підприємств цього напряму пов'язана з формуванням екологічної свідомості у громадян та сприяє підвищенню їх економічних, екологічних та соціальних умов життя [1]. Це функціональна підсистема механізму досягнення сталого розвитку суспільства за рахунок системної розбудови «зеленої економіки». як особливої інституційної системи взаємодії економічних агентів, головним обмеженням у діяльності яких є необхідність гармонізації господарсько-економічних інтересів (факторів) з природними.

Проте проблема висвітлення теоретико-методологічного, особливо практичного змісту «зеленого бізнесу» у концепції сталого розвитку знаходить певне теоретико-методичне вирішення. Цікавим у цьому плані є дослідження Б.В. Степаненко [2], яка системно підійшла до вивчення теоретичних і методологічних аспектів позиціонування цього поняття в

економічній науці у контексті визначення передумов сталого розвитку суспільства, що є ще одним підтвердження системності.

Функціонально «зелений бізнес» визначається як сукупність економічних агентів, які використовують у своїй діяльності «зелені технології», зrealizovuyuchi таким чином завдання із забезпечення сталого розвитку. Через функцію «зеленого бізнесу» здійснюються процеси, пов'язані з формуванням «зеленої економіки», яка у свою чергу, продукує ефекти відновлюваності природи, сталого розвитку соціуму та господарської системи. Вважаємо за необхідне визначити критеріальні ознаки «зеленого бізнесу».

«Зелений бізнес» є особлива за складовими інституційна система взаємодії економічних агентів, зокрема підприємців, щодо розвитку ринку екологічних товарів та послуг, забезпечення соціальної відповідальності за використання ресурсів екосистеми. З першого погляду даний вид бізнесу відноситься до сфери сільського, лісового, рибного господарства, але це не зовсім так, до «зеленого бізнесу» слід відносити будь-які види діяльності, які разом з отриманням прибутку, мають на меті досягнення сталого розвитку, тобто використовують «зелені технології» у виробництві товарів й наданні послуг. Тобто економічна ефективність, зокрема отримання прибутку, підпорядкована необхідності збалансованого використання ресурсів і праці на засадах сталості та відновлюваності.

Вагомий вклад у розкриття теоретико-методологічних засад «зеленого бізнесу» зробив німецький вчений В. Дітріх [3], який ґрунтовно дослідив проблему розвитку підприємницької діяльності на основі системного застосування «зелених технологій», як стратегічного напрямку розвитку світового господарства [3].

Підприємства сфери «зеленого бізнесу» є сектором екологічних товарів та послуг, який охоплює постачальників технологій переробки відходів, виробників екологічно дружніх технологій, структури, що упроваджують енергоефективність та технології відновлювальної енергетики, постачальників послуг екологічного моніторингу [4]. Розвиток «зеленого бізнесу» всеціло підпорядкований сталому розвитку, як особлива, інноваційна підсистема упровадження «зелених технологій». Функціональним ідентифікатором «зеленого бізнесу» є: використання відновлюваних енергетичних ресурсів; упровадження екологічно чистих виробництв та ресурсоощадних технологій; реалізації «зелених» інфраструктурних проектів; повторне використання ресурсів (див. табл.). «Зелений бізнес» може розвиватися в усіх сферах господарської діяльності, функціонально забезпечуючи реалізацію принципів сталості.

Розкриття питання теоретико-методичних аспектів підприємницької діяльності з виробництва біопалива як підсистеми «зеленого бізнесу» буде неповним без означення теоретичних аспектів підприємництва як загальноекономічного інституту, тому ми зазначимо свою позицію щодо сутності-функціональних ознак підприємництва.

Підприємництво, як відомо - це діяльність з метою отримання прибутку, яка передбачає ризик, економічну відповідальність і новаторство, ефективне поєднання ресурсів. Вона вирішує комплекс завдань, які позиціонуються як: загальноекономічні загальносуспільні; галузеві; організаційні; суб'єктивно-індивідуальні. Означені завдання вважаємо інституціональними, тобто їх виконання забезпечує інституціоналізацію, або всебічний прояв результатів бізнесових подій. Проте їх виконання вважається результативним тоді, коли підприємництво як функція, тобто підприємство як суб'єкт і об'єкт господарського процесу, здійснює виробництво благ й реалізацію їх на ринку. Незалежно від галузевої приналежності підприємства і виду продукovanого товару, підприємництво виконує економічну, ресурсну, новаторську, соціальну, мотиваційну, організаторську функції. Тобто підприємництво як вид людської діяльності і підприємство як організація відіграє в суспільстві життєзабезпечуючу роль.

Підприємницька діяльність з виробництва біопалива як сфера «зеленого бізнесу» також підпорядкована принципам «зеленої економіки», яка являє собою новий інституційний порядок організації – здійснення підприємницької діяльності, базованої на засадах еколого-економічної відповідальності. Продукція і послуги в даному бізнесі отримуються «зелені», тому створювана додана вартість, а також прибуток є «зеленими», таким чином логічним виглядає висновок про те, що «зелений бізнес» - це на свій страх і ризик діяльність, спрямована на отримання «зеленого прибутку». Головним завданням «зеленого бізнесу» як створювальної підсистеми зеленої індустрії, сектору, який продукує і

упроваджує інновації, є гармонізація бізнесових та екологічних інтересів з метою підвищення ролі бізнесу у запровадженні моделі сталого розвитку суспільства.

Сьогодні світова спільнота з дорученням транснаціональних компаній, пропагують системне озеленення галузей і виробництв, визнали необхідність діяти у контексті виконання наступних завдань: зменшення інтенсивності використання матеріалів; зменшення енергоінтенсивності; зменшення дисперсії токсичних субстанцій; збільшення рексайклінгу (поворотності) ресурсів; максимізація використання відновлюваних джерел енергії; подовження терміну використання продукції; підвищення інтенсивності надання послуг [5].

Виконання цих завдань – головна умова забезпечення конкурентоспроможності «зеленого бізнесу», адже лише дотримання означених, інституційно зумовлених критеріїв формування-функціонування підприємств, дає підстави вважати їх «зеленими», тобто такими, які пропагують способи задоволення потреб суспільства у контексті запровадження концепції сталого розвитку. Такі підприємства, види бізнесу, мають бути ресурсоефективними, еколого-орієнтованими, а також такими, що сприяють мінімізації ризиків для людей.

Також необхідно зазначити, що в Україні аспекти «зеленого бізнесу» також відповідним чином запроваджуються зокрема у таких сферах як: виробництво енергії біологічного походження (альтернативна енергетика), створення «зелених ринків»; ощадливе використання природних ресурсів; розвиток «зеленого туризму» тощо.

Основу розвитку «зеленого бізнесу» у значній мірі формують екоінновації – інновації для сталого розвитку – продукти, процеси, організаційні зміни, інституційні чинники «озеленення» економіки. Концепція «зеленого бізнесу», як вже зазначалося, передбачає запровадження різноаспектних «зелених» інновацій, які сприяють запровадженню «зеленої економіки» – організаційно-економічного механізму досягнення сталості, вирішення глобальних проблем людського розвитку

Висновки. Підприємницька діяльність з виробництва біопалива отримує певний розвиток, а «зелений бізнес» як особлива сфера підприємницької діяльності займає чільне місце серед сегментів взаємодії продуктивних сил і виробничих відносин на засадах сталості, енергоефективності, природоохоронності й відновлюваності. Пропагування й запровадження у практику видів «зеленого бізнесу» – головне завдання, яке постало сьогодні перед людством в глобальному вимірі.

Список використаних джерел:

1. Електронний ресурс : Режим доступу - http://uk.wikipedia.org/wiki/Зелений_бізнес
2. Степаненко Б. В. Особливості та проблеми методології визначення поняття «зелений бізнес» / Богдана Степаненко // Економіка та прогнозування. – 2010. – № 3. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bohdana.hmarka.net/start_files/article/ep042010.pdf
3. Дитрих В. Зеленый бизнес - миллиардная сделка! На смену доткомам приходят доттрины / Вальтер Дитрих ; [пер. с нем. В.Хартмана] ; Ин-т экон. и прогнозир. НАН Украины. - К., 2009. - 296 с.
4. Стратегія підтримки зеленого бізнесу для об'єднань приватного бізнесу України з акцентом на металургійній та гірничодобувній промисловості // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://search.ukr.net/google/search.php?engine=3&redirect=1&q=%D0%A1%D1%82%D1%80%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%B3%D1%96%D1%8F+%D0%BF%D1%96%D0%B4%D1%82%D1%80%D0%B8%D0%BC%D0%BA%D0%B8+%D0%B7%D0%B5%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D0%BE%D0%B3%D0%BE+%D0%B1%D1%96%D0%B7%D0%BD%D0%B5%D1%81%D1%83&cx=partner-pub-2788870589912250%3Aze5o98edm7b&cof=FORID%3A10>
5. Стан і перспективи розвитку зеленої економіки та зеленого бізнесу в Україні / Аналітична довідка - Електронний ресурс : Режим доступу <http://eep.org.ua/files/%D0%A1%D0%BE%D0%BF%D0%B8%D1%8F%20Musina%20Green%20Business%2029%2005%202011.doc>
6. Калетнік Г.М. Розвиток ринку біопалив в Україні / Г.М. Калетнік. – К. : Аграрна наука, 2008. – 464 с.
7. Месель-Веселяк В.Я. Ефективність застосування альтернативних видів енергії в сільському господарстві України / В.Я. Месель-Веселяк, В.С. Паштецький // Економіка АПК. – 2011. – № 12. – С. 3-9.
8. Прутська О.О. Виробництво біопалива: між продовольчою та енергетичною безпекою / О.О. Прутська // 36. наук. праць Він. держ. аграр. ун-ту. – 2010. – Вип. 42. – С. 159-165.
9. Shapouri H. USDA's Ethanol cost-of-production survey /H. Shapouri, P. Gallagher //United State Department of agriculture, office of the chief economist, office of energy policy and new user, Agricultural economic report No. 841, July 2005. – 42 p.
10. Licht F.O. Brazil's ethanol industry enters the fast lane / World ethanol and biofuels report. – Vol. 3. – No. 20. – July 25, 2005.

Рецензент: д.е.н., доцент Різник Н.С.

УДК 338.5

Корж М.В., д.е.н., професор кафедри фінансів обліку та аудиту
Національний авіаційний університет (м. Київ)

УПРАВЛІННЯ ЦІНОВОЮ ПОЛІТИКОЮ У СКЛАДІ СИСТЕМИ РЕГУЛЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТОВАРУ І ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто застосування збалансованих показників до формування системи управління ціновою політикою у сфері виробництва машинобудівного устаткування на промисловому підприємстві, як одній з основних складових конкурентоспроможності товару і підприємства.

Ключові слова: маркетинг, інерція, управління змінами, управління маркетингом, цінова політика, система збалансованих показників.

Korzh M.V.

MANAGEMENT BY PRICE POLICY IN COMPOSITION SYSTEM ADJUSTING TO COMPETITIVENESS OF COMMODITY AND ENTERPRISE

In the article the walkthrough of the state of the marketing system on domestic industrial enterprises and their adjusted are conducted to the modern terms of development of international integration and globalization of economy. The fundamental necessity of consideration presently of marketing subsystem is reasonable on a modern industrial enterprise in indissoluble connection with a productive subsystem. The place of price policy is set in the general system of marketing management on an industrial enterprise in the modern terms of development. Application of the system of the balanced indexes is considered to forming of management mechanism by the marketing policy of enterprise in the field of production of machine-building equipment(taking into account the specific of activity of enterprise and features of the industrial marketing). In the article the estimation of ways of adaptation of major home industrial concerns is conducted to the modern terms of management(that is characterized from one side by activation of globalization in a world economy, and on the other hand - by the crisis state) by the use of combination of quantitative and unquantitative parameters of management by a price mechanism(as one of basic constituents of competitiveness of enterprise on the whole and commodity in particular) in the general marketing system by introduction of the system of the balanced indexes and a case frame is worked out by marketing activity by their best combination in this system.

Keywords: marketing, inertia, management by changes, management marketing, price policy, system of the balanced indexes.

Корж М.В.

УПРАВЛЕНИЕ ЦЕНОВОЙ ПОЛИТИКОЙ В СОСТАВЕ СИСТЕМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТОВАРА И ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрено применение сбалансированных показателей к формированию системы управления ценовой политикой в сфере производства машиностроительного оборудования на промышленном предприятии, как одной из основных составляющих конкурентоспособности товара и предприятия.

Ключевые слова: маркетинг, инерция, управление изменениями, управление маркетингом, ценовая политика, система сбалансированных показателей.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с научными и практическими заданиями. В современных условиях быстрого развития рыночных отношений, сопровождающегося обострением конкуренции, развитие и совершенствование системы управления конкурентоспособностью промышленного предприятия приобретает все большее значение. Наряду с максимизацией прибыли сегодня первостепенное значение имеет завоевания рынка и обеспечение конкурентных преимуществ на нем. В настоящее время обеспечение конкурентоспособности фирмы в целом – это не только выпуск высококачественной и нужной продукции потребителям, востребованной на рынке, что также неотъемлемая составляющая, но и формирование позитивного имиджа предприятия, долгосрочной лояльности клиентов и удержания их, обеспечение отлаженности бизнес процессов и т.д. Это можно осуществить за счет повышения эффективности

управленческого учета, финансового менеджмента на предприятии, конкурентоспособности его кадрового состава, а также внедрения на предприятии ценового управления. Последнее должно представлять собой систему, включающую в себя не только эффективный выбор метода и стратегии ценообразования, но и механизм управления конкурентной ситуации на рынке путем использования сбалансированных показателей.

Анализ последних научных исследований. В современном менеджменте для эффективного управления стратегией в качестве рычага обеспечения мониторинга предпринимаемых стратегических инициатив в различных направлениях деятельности используется система сбалансированных показателей [1].

В результате использования данного подхода деятельность компании становится более прозрачной и управляемой.

Кроме того, авторы [1], [2], [3], [4] выделяют еще одну весомую причину, побуждающую компании к внедрять систему сбалансированных показателей, это растущий интерес со стороны внешних кредиторов и инвесторов к информации дающей представление и позволяющей сделать оценку будущего потенциала компании. Оценка эффективности, основанная на нефинансовых показателях, таких как удовлетворенность клиентов или скорость, с которой новые продукты выводятся на рынок, будут иметь чрезвычайную полезность для инвесторов и инвестиционных аналитиков. Компании должны отражать данную информацию для обеспечения полного представления о характере операций предприятия.

Цель статьи. данной статьи является разработка и внедрения системы использования сбалансированных показателей в управления ценообразованием промышленного предприятия и оценить ее эффективность в управлении его конкурентоспособностью.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. Основным ресурсом, составляющим добавленную стоимость промышленной продукции является затраты рабочего времени на проектирование, производство и внедрение. Нормативы затрат рабочего времени определяются исходя из накопленного опыта производства. Далее устанавливается стоимость 1 часа рабочего времени на основе анализа итоговых показателей за прошедшие периоды и исходя из плановых показателей на текущий период. Полученная стоимость затрат рабочего времени складывается с расходами на закупку комплектующих, расходами на управление, общепроизводственными расходами и прочими дополнительными расходами. Таким образом, формируется себестоимость продукции. Схематически процесс формирования себестоимости представлен на рис. 1.

Исходя из того, что систему сбалансированных показателей можно применять в любой сфере деятельности предприятия, то используем ее для управления процессами ценообразования на промышленную продукцию (рис. 2).

Предложенная схема на рис. 2 таким образом демонстрирует влияние нефинансовых факторов на процесс ценообразования. Рекомендуемые показатели и мероприятия по управлением ценообразованием при использовании системы сбалансированных показателей представлены в табл. 1. Одними из взаимосвязанных стратегических целей, касающихся ценообразования, следует отметить цель составляющей «Финансы»: «Достичь желаемого годового объема продаж», «Обеспечить минимальную рентабельность на необходимом уровне»; составляющей «Клиенты»: «Повысить ценность для клиентов», «Обеспечить конкурентные цены». Другие стратегические цели также связаны с процессом ценообразования.

В результате система управления маркетингом на современном предприятии должна представлять собой гибкий механизм, позволяющий контролировать функционирование этой системы на любом этапе развития событий и выполнения маркетинговой программы, в которой одним из ключевых элементов является система управления ценовой политикой предприятия (рис. 3, 4).

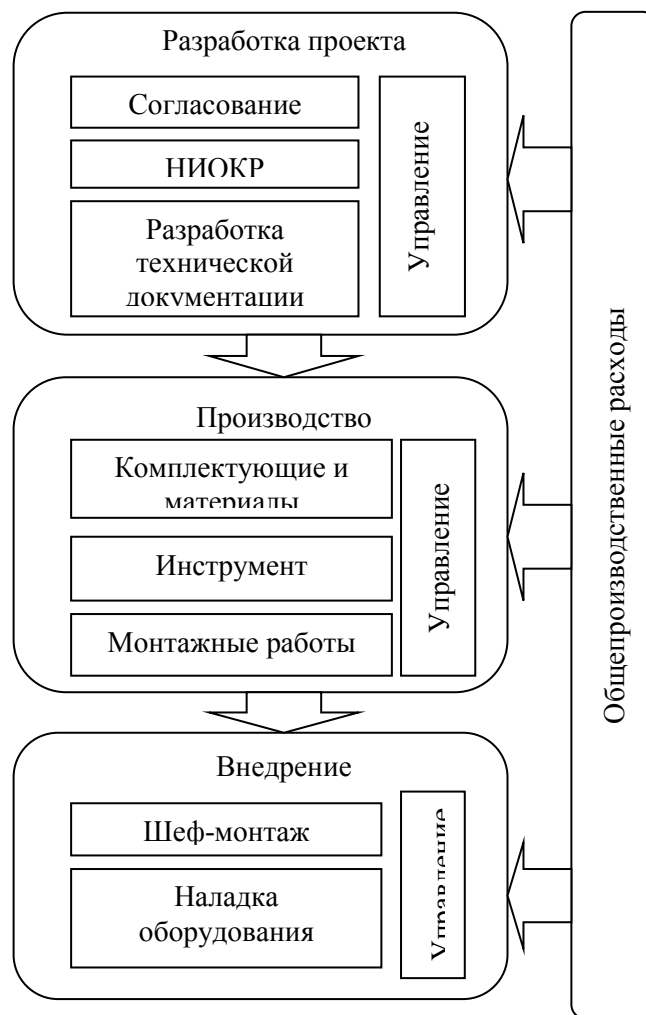


Рис. 1. Схема формирования себестоимости продукции КПП «НKM3-Автоматика»

В базе данных должна содержаться следующая информация: наименование предприятия, организационная форма; юридический адрес; информация, о продукции, выпускаемой предприятием (ассортимент, стоимость, условия поставок); целевые рынки предприятия, сферы интересов; годовой товарооборот; информация о собственнике предприятия; информация о руководстве организации, контактная информация; информация о структуре предприятия, его подразделениях, контактная информация; прочая возможная контактная информация (отдел закупок, технические и обслуживающие отделы и пр.); информация об используемых технологических процессах и оборудовании (условия и особенности технологического процесса, разработчик, изготовитель, поставщик, технико-экономические характеристики, дата поставки и срок службы оборудования); поставщики сырья, материалов, энергоресурсов и комплектующих; инвестиционные и инновационные процессы на предприятии (планы, объемы и сроки инвестиций); информация о поставках оборудования производства предприятия-изготовителя с описанием особенностей, специфики, «узких мест» поставляемого оборудования; отзывы об использовании оборудования.

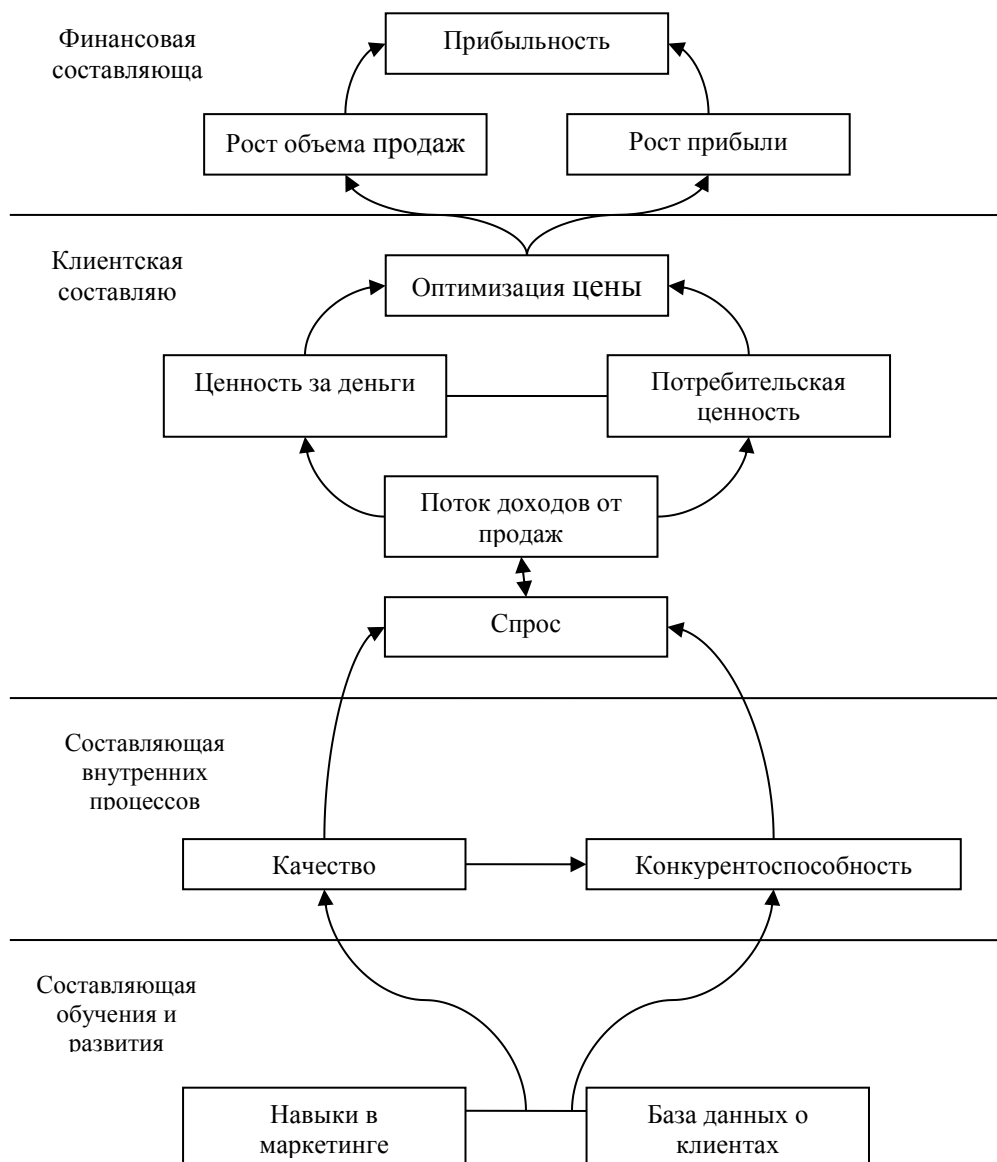


Рис. 2. Предлагаемая система управления ценообразованием

В базе данных должна содержаться следующая информация: наименование предприятия, организационная форма; юридический адрес; информация, о продукции, выпускаемой предприятием (ассортимент, стоимость, условия поставок); целевые рынки предприятия, сферы интересов; годовой товарооборот; информация о собственнике предприятия; информация о руководстве организации, контактная информация; информация о структуре предприятия, его подразделениях, контактная информация; прочая возможная контактная информация (отдел закупок, технические и обслуживающие отделы и пр.); информация об используемых технологических процессах и оборудовании (условия и особенности технологического процесса, разработчик, изготовитель, поставщик, технико-экономические характеристики, дата поставки и срок службы оборудования); поставщики сырья, материалов, энергоресурсов и комплектующих; инвестиционные и инновационные процессы на предприятии (планы, объемы и сроки инвестиций); информация о поставках оборудования производства предприятия-изготовителя с описанием особенностей,

специфики, «узких мест» поставляемого оборудования; отзывы об использовании оборудования.

Таблица 1

Показатели, задачи и программы действий

	Цель	Показатель	Задача	Программа действий
Финансы	Рост рынка	Рост объема продаж	Обеспечить прогнозируемый объем продаж за планируемый период	Управление конкурентоспособностью товара
	Рост прибыльности	Рост прибыли	Обеспечить минимальную рентабельность	Управление производством
Клиенты	Оптимизация цены	Соотношение фактической и потребительской стоимости	Обеспечить 100% соответствия ощутимой и фактической стоимости	Гибкая система ценообразования
	Потребительская ценность	Опрос клиентской базы	Обратная связь со 100% клиентов	Программа анализа ценности для клиента
	Ценность за деньги	Снижение себестоимости	Обеспечить ежегодное снижение себестоимости по программе управления затратами	Программа управления стоимостью
Клиенты	Максимальное сохранение клиентской базы	Потенциальный доход от продаж	Превышение на 60 % в целевых сегментах рынка	Программа анализа рынков сбыта
	Спрос	Повышение спроса	Обеспечить двукратное увеличение спроса	Программа формирования спроса и стимулирования сбыта
Внутренние процессы	Конкурентоспособность	Уровень конкурентоспособности	Более 100 %	Программа управления конкурентоспособностью
	Качество	Выполнение требований по качеству АСУТП	Обеспечить 100% качества	Система управления качеством
Обучение и развитие	Развитие знаний и навыков в маркетинге	Процент доступных стратегических знаний и навыков	Довести до 100% в планируемом периоде	Программы обучения маркетингу и сбыту
	Создание базы данных о клиентах	Процент клиентов, о которых имеется необходимая информация	Довести до 80% в планируемом периоде	Информационная программа для базы данных о клиентах

Кроме того в базе данных должна содержаться информация о всех имевших место контактах, их содержании (протоколы, заключения, отчеты), а также отзывы сотрудников, осуществлявших контакт.

Такая база данных будет служить для составления «портрета клиента», принятия решений о дальнейшем взаимодействии с заказчиками и совершенствовать стратегию предприятия.

Система управления качеством, входящая в предложенную систему должна соответствовать современным требованиям рынка. Следуя принятой программе необходимо проводить следующие мероприятия:

- проведение технических советов;
- проведение дней качества и эффективности;
- оформление информационных бюллетеней;
- внедрение инновационных идей;
- анализ производственного процесса с целью его совершенствования;
- анализ развития целевых рынков;

- анализ поставщиков материалов и комплектующих.

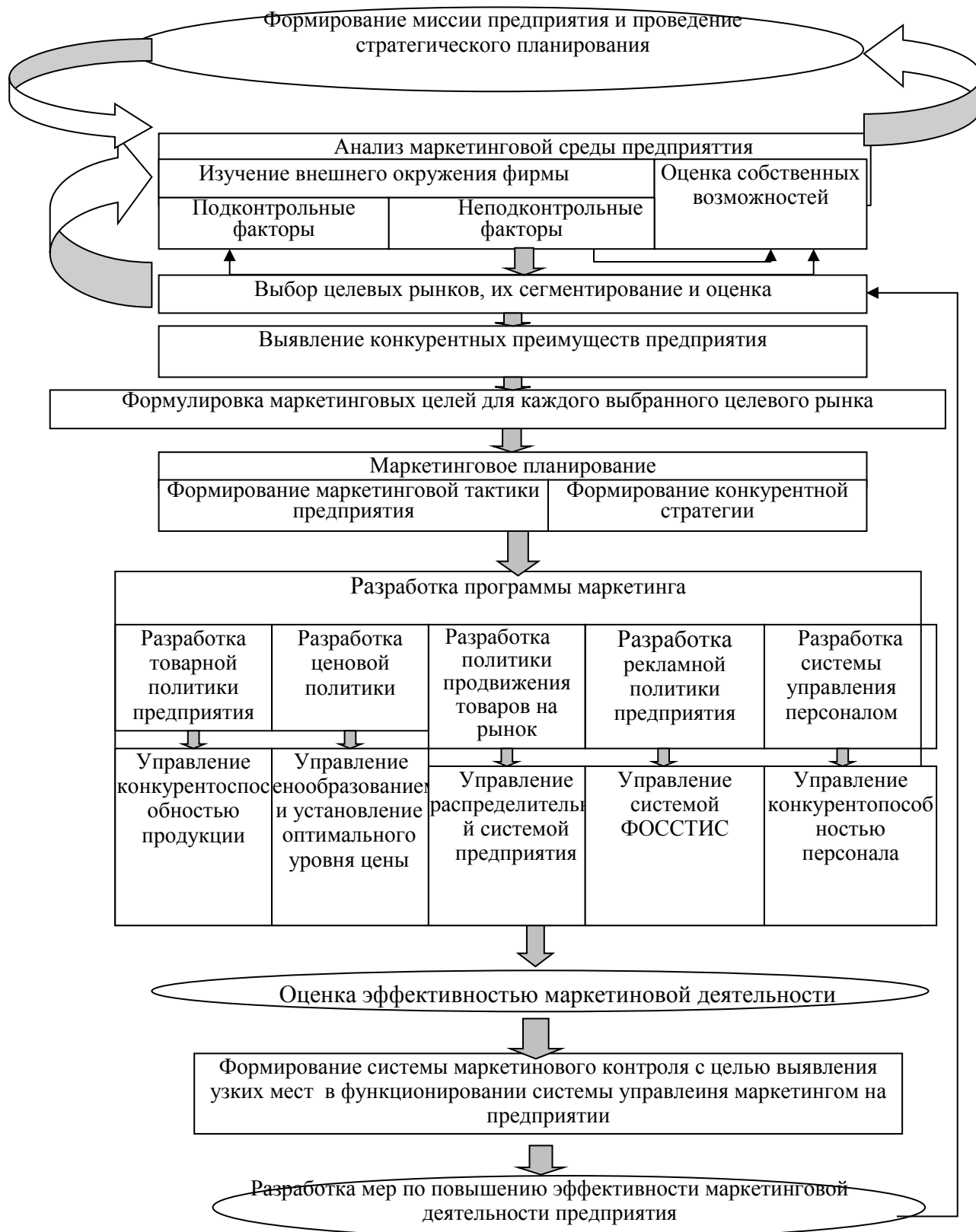


Рис. 3. Общая схема управления маркетингом на крупном промышленном предприятии

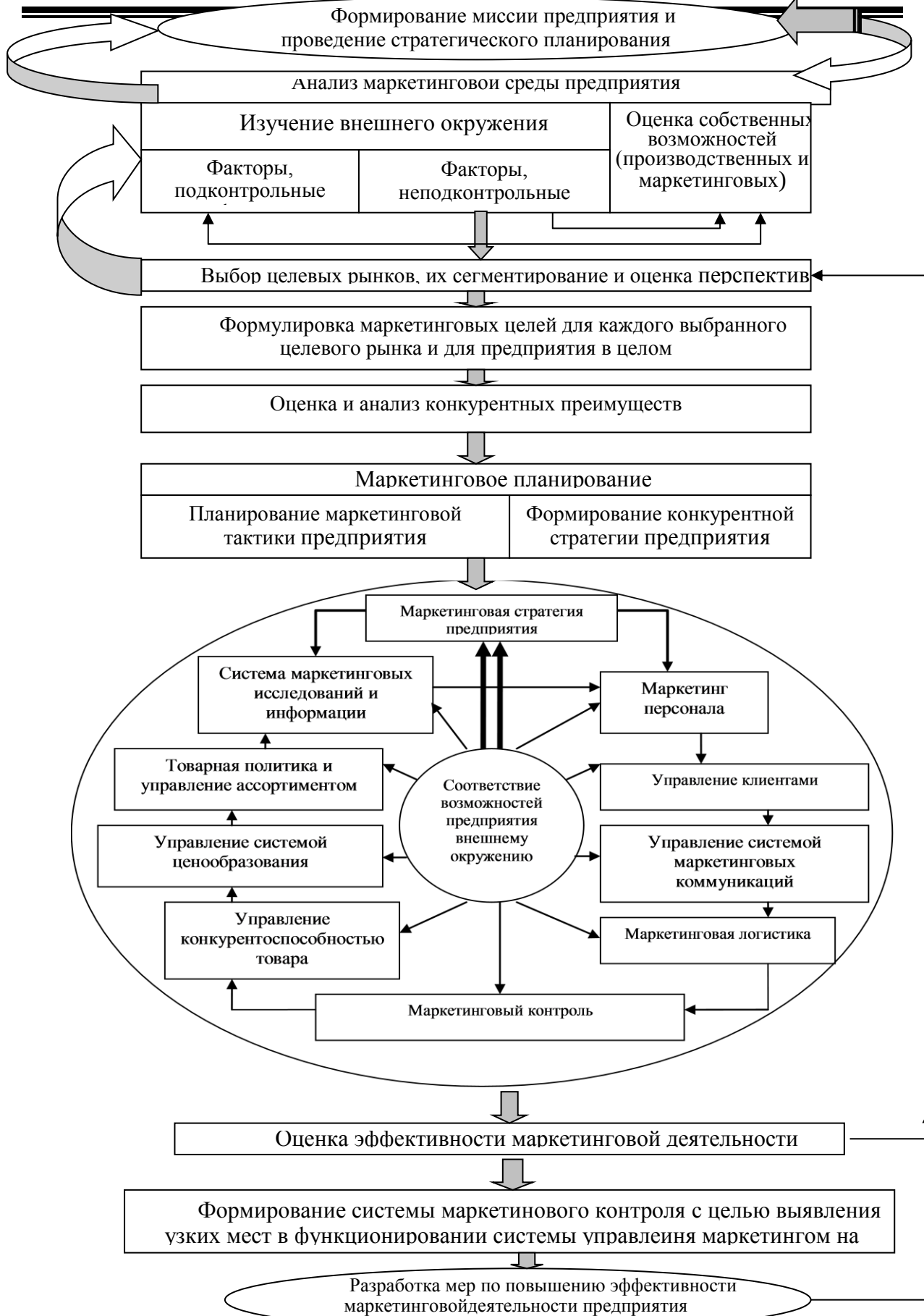


Рис.4. Модель организационно-экономического механизма управления маркетингом на современном предприятии

Эти мероприятия позволят достичь наиболее полного соответствия выпускаемой продукции требованиям клиента. Об уровне качества можно судить по уменьшению количества или полному отсутствию замечаний со стороны клиента, доработок в процесса производственного процесса, соответствие последним мировым достижениям в области, степени внедрения идей клиента в поставляемую продукцию.

Операции формирования спроса состоят в ознакомлении потенциального покупателя с новым вводимым на рынок товаром и создании у клиентов «образа товара». Они включают рекламу нового товара, его потребительских качеств, различные доказательства достоинств и отзывы, сведения о гарантиях, а также любые другие мероприятия с использованием средств массовых коммуникаций, способствующие превращению потенциальных заказчиков в фактических. Операции стимулирования сбыта состоят в побуждении клиента, уже ознакомившегося с товаром, к повторным покупкам, приобретению больших партий, регулярным связям с продавцом или с распространением товара среди новых слоев покупателей. Эти операции обычно обещают явную коммерческую выгоду от повторных или крупных закупок. В целом в комплекс мероприятий формирования спроса и стимулирования сбыта (ФОССТИС) входят реклама, продвижение товара и обеспечение связи с клиентами. Типичными операциями являются рекламные материалы и объявления в средствах массовой информации (печать, радио, телевидение), технические статьи в специализированных журналах, прямая почтовая рассылка по выбранным адресам, специализированные выставки, ярмарки, прямые деловые переговоры, приемы, распространение сувениров, каталогов, проспектов, плакатов, деятельность коммивояжеров.

Для эффективной деятельности на рынке и успешного развития предприятия, необходимо оценивать потенциальный доход, который предприятие получит в результате возможного заключения контракта, освоения рынка, расширения производства и т.п. Величина потенциального дохода и его соотношение с реальным доходом позволит оценить перспективы деятельности предприятия и построить оптимальную стратегию в сфере взаимодействия с клиентами, ценообразования и совершенствования производства.

Необходимо также отметить, что использование величины потенциального дохода многостороннего подхода. С одной стороны реальные доходы предприятия должны стремиться к потенциальным, что представляет собой процесс развития. С другой стороны потенциальный доход должен превышать реальный доход предприятия, что представляет собой возможность для дальнейшего развития.

Для того, чтобы оценить величину потенциального дохода, следует:

- проанализировать спрос на продукцию данного вида;
- определить потребность потенциальных заказчиков в объемах и сроках поставки оборудования;
- определить, какой объем продукции и при каких условиях предприятие способно поставить заказчику;
- составить оптимальный портфель потенциальных заказов на поставку.

Совокупная величина доходов от такого портфеля и определит величину потенциального дохода.

Стоимость продукции – одна из важнейших характеристик товара на рынке. Для предприятия, выпускающего продукции, стоимость является источником покрытия издержек на производство продукции и источником прибыли.

Для повышения эффективности процесса управления стоимостью предлагается использование функционально-стоимостного анализа (ФСА). Использование ФСА

позволит судить о продукции как о системе, выполняющие определенные функции, имеющие определенную стоимость. анализ функционально-стоимостной диаграммы позволит перераспределить ресурсы на создание продукции для повышения ее совокупной стоимости.

Главная цель любой организации, ориентированной на рынок, - создание ценностей для своих заказчиков. Значимость деятельности фирмы для заказчиков фактически определяет ее конкурентоспособность. Именно это понимание стало сегодня одним из ключевых в практике менеджмента. Доказательством служит то, что в литературе по менеджменту рынка и TQM все больше места отводится вопросам постоянного повышения потребительской ценности результатов деловой активности фирмы.

Потребительская ценность - это ощущаемое потребителем преимущество при оценке тех свойств продукции и (или) соответствующей деятельности, а также последствий их применения, которые помогают (или препятствуют) достижению поставленных заказчиком целей применительно к конкретному случаю использования этой продукции или деятельности.

Подход, основанный на потребительской оценке, требует от организации ряда действий:

- оценить потребительскую значимость результатов своей деятельности;
- сравнить себя со своими конкурентами;
- определить, как наилучшим образом повысить ощущаемую заказчиком значимость вашей деятельности для приобретения конкурентных преимуществ.

Ключевыми факторами, определяющими направления эффективных изменений для получения конкурентных преимуществ, являются:

- относительная важность для заказчика каждого вида пользы и затрат;
- тщательное определение покупательского восприятия (оценки) предлагаемого товара
- рейтинг организации по отношению к ее конкурентам, оцененный заказчиками.

Если продавец запросит больше признаваемой покупателем ценностной значимости товара, сбыт фирмы окажется ниже, чем мог бы быть. Если продавец, наоборот, назначит на свои товары слишком низкие цены, то эти товары прекрасно идут на рынке, но приносят фирме меньше поступлений, чем могли бы при цене, повышенной до уровня их ценностной значимости в представлении покупателей.

Поэтому необходимо контролировать уровень потребительской ценности выпускаемой продукции для повышения эффективности ценообразования. В данном случае основным источником информации для анализа является конечный потребитель продукции.

Получить информацию о потребительской ценности продукции можно следующими методами:

- непосредственное взаимодействие с конечными потребителями (опрос, анкетирование);
 - анализ результатов деятельности предприятия-заказчика;
 - анализ повторных заказов на поставку оборудования;
 - анализ результатов участия в тендерах;
 - анализ предпочтения заказчиком продукции конкурентов;
- и т.п.

На основе вышеперечисленных данных можно судить о ценности продукции для потребителя, которая может соответствовать стоимости продукции (или даже превышать ее) или не соответствовать.

Выводы. Предложенная схема управления ценообразованием и мероприятия, перечисленные в табл.1 взаимосвязанные между собой, направлены на достижение стратегических целей предприятия, а также сделает возможным контроль в реальном времени состояние выполнения стратегии. На данном этапе благодаря применению системы сбалансированных показателей предприятие имеет возможность подойти к процессу ценообразования не только на основании собственных издержек, а в дополнение к этому на основании уровня потребительской (ощутимой) ценности, тенденции спроса и других нефинансовых показателях.

В результате анализа вышеперечисленных факторов появится возможность скорректировать стоимость производимого оборудования с целью увеличения прибыли.

Список использованных источников:

1. В. Толкач. Balanced Scorecard – взгляд в будущее. <http://www.intalev.ru/?id=4086>
2. Роберт С. Каплан, Дэйвид П. Нортон. Сбалансированная система показателей: от стратегии к действию. /Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003 – 428 с.
3. Универсальная система показателей деятельности: Как достигать результатов, сохраняя целостность /Хьюберт К. Рамперсад; Пер. с англ. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. — 352 с.
4. Внедрение сбалансированной системы показателей/ Horvath & Partners; Пер. с нем. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. — 478 с. — (Серия «Модели менеджмента ведущих корпораций»)

УДК 338.2

Квачук Я.О., аспірант кафедри міжнародних фінансів
Київський національний економічний університет

БЮДЖЕТУВАННЯ ЯК СПОСІБ РЕГУЛЮВАННЯ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТНК

В статті описуються функції, види, методи бюджетування. Проводиться загальний аналіз бюджету як інструмента контролю, прогнозування та аналізу господарської діяльності компанії. Бюджетування розглядається як один із інструментів управлінського обліку. У роботі приділяється увага класифікації бюджетів.

Ключові слова: бюджет, бюджетування, контролінг, факторний аналіз, регульовані витрати, нерегульовані витрати, центри відповідальності.

Kvachuk Y.O.

BUDGETING AS THE METHOD OF REGULATING OPERATIONAL ACTIVITY OF THE MNC

In the following article the functions, types and methods of budgeting are described. Budget is described as the instrument of control, forecasting and estimation of the operational activity of the company. Budgeting is regarded as the measure of management accounting. In this work, attention is paid to budget classifications. Budgets are an integral part of the financial and economic activities of TNK. Budgeting provides tools for forecasting, analysis and general evaluation of the company. Depending on the specific activity and responsibility centers, using different budgets. Effective are financial budgets, that for the structure are the financial statements, but focused on the future.

Key words: budget, budgeting, controlling, variable analysis, regulated expenses, unregulated expenses, centers of responsibility.

Kvachuk Y.O.

БЮДЖЕТИРОВАНИЕ КАК СПОСОБ РЕГУЛИРОВАНИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТНК

В статье описываются функции, виды, методы бюджетирования. Проводится анализ бюджета как инструмента контроля, прогнозирования и анализа хозяйственной деятельности компании. Бюджетирование рассматривается как один из инструментов управленческого учета. В работе уделяется, внимание, классификации бюджетов.

Ключевые слова: бюджет, бюджетирование, контролинг, факторный анализ, регулируемые затраты, нерегулируемые затраты, центры ответственности.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими і практичними завданнями: в процесі діяльності ТНК виникає необхідність у аналізі, плануванні та прогнозуванні виробничих процесів. Будь-яке підприємство, не лише ТНК має здійснювати постійний моніторинг своєї діяльності як для збільшення ефективності своєї роботи, так і для передбачення певних негативних чи позитивних тенденцій, які можуть бути спричинені змінами всередині організації чи невизначеністю зовнішнього середовища. Тому постає проблема в управлінні та оптимізації господарських процесів, в аналізі факторів, що впливають на ключові фінансові та не фінансові показники компанії. В даній роботі до уваги береться бюджетування як можливий та ефективний інструмент вирішення даної проблеми.

Зараз існують досить багато ідей, концепцій, що стосуються бюджетування та планування. У опрацьованих джерелах, увага приділяється окремому виду класифікації та окремому підходу до бюджетування. Тому постала проблема узагальнити різні підходи до бюджетування, різні класифікації бюджету. Бюджетування, на думку автора, є вагомим і корисним елементом управлінського обліку. В контексті господарської діяльності ТНК, бюджети та управлінський облік отримують свою специфіку. Тому існує також задача розглянути це питання.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Питання бюджету і бюджетування у своїх роботах розглядали такі учені як Акчуріна О.А., Аткінсон С.А., Данілочкіна Н.Г. Білик М.Д. Попов В.М., Бутниці Ф.Ф., Голова С.Ф., Нападовська Л.В., Друрі К., Хорнгрен І.Т. та інших. Згідно поглядів науковців, бюджетування є важливим елементом системи управління компанією, він включає як процес планування, так і оформлення результатів діяльності компанії. За змістом, бюджетування являє собою технологію і систему обліку, аналізу, контролю, прогнозування фінансових і не фінансових потоків, охоплює такі сфери діяльності компанії як виробництво, маркетинг, контроль, продажі, і т.д.

Цілі статті: визначити роль та можливості використання бюджетування для покращення виробничої та загальної господарської діяльності ТНК. Задачами являється розгляд основних видів, принципів, правил бюджетування.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Транснаціональна компанія особливий суб'єкт економічних відносин. Серед особливостей даного виду компаній являються широкі географічні простори, значні обсяги обороту, особливий підхід у стратегічному управлінні, в управлінському обліку. Очевидно, що за таких умов ведення бізнесу виникає потреба у раціоналізації, оптимізації діяльності всієї структури ТНК. Дану роль виконує бюджетування.

Дана стаття спрямована на дослідження бюджетування саме в ТНК, тому є необхідність зобразити відмінності бюджетування в ТНК та інших суб'єктів господарської діяльності. Різниця пов'язана, насамперед, із масштабами діяльності. Як сказано вище, ТНК мають відносно складну організаційну й ієрархічну структуру. Тому при бюджетуванні враховуються всі специфічні особливості побудови підприємства. Наприклад, одна із відомих ТНК, яка діє у сфері виробництва та продажу напоїв, розробила систему організації господарської діяльності, де певні підприємства займаються суто виробництвом, інші продажем, треті акумуляцією грошових ресурсів. Бюджетування здійснюється наступним чином: материнська компанія здійснює маркетингове дослідження, прогнозує попит ринку, об'єми продажів, розподіляє рух грошових ресурсів між дочірніми компаніями за допомогою трансфертних цін; до кожної з окремих дочірніх компанії надсилає бюджет, результати виконання якого аналізуються, при потребі доповнюються, і таким чином здійснюється контроль та регуляція операційної діяльності. Але пропри організаційні відмінності, відсутні суттєві різниці між функціями, принципами побудови бюджетів в ТНК та в інших комерційних суб'єктів ведення економічної діяльності.

Інструмент бюджетування відноситься до такої сфери діяльності як контролінг. Дане поняття відносно нещодавно увійшло до лексики українських економістів і на думку Данилової Н.Г., являється функціонально відособленим направленням економічної

роботи на підприємстві, пов'язаним з реалізацією фінансово-економічної функції для прийняття оперативних і стратегічних управлінських рішень.

У широкому розумінні бюджетування — це система загального і більш детального планування і контролю досягнення цілей, планування потенціалу, заходів і ресурсів, необхідних для їх досягнення. У вузькому, бюджетування — це процес розроблення та реалізації бюджетів у практичній діяльності підприємства.

Бюджет підприємства — поняття, що передбачає план дій фірми. Бюджет деталізує способи ресурсного забезпечення вибраного варіанта досягнення цілей і є засобом поточного контролю виконання плану. [2, С. 63-65].

На даний момент відсутній загальний критерій, по якому чітко класифікуються бюджети. Тому автором запропонована класифікація, подана на рис. 1.

Стосовно ієрархічного підходу, слід зазначити, що бюджет виконує важливу роль як інструмент досягнення цілей ТНК. Цілі корпорацій різняться залежно від їхнього рівня, і відповідно, бюджети теж відрізняються за ієрархічним принципом, поділяючись на загально корпоративні та бюджети рівня підрозділів.

Як правило, загальна ціль існування компанії викладена у її місії. Тобто, місія організації — причина існування компанії. Корпоративні цілі більш конкретні, враховуються при складанні бюджету. Наприклад, це може бути збільшення доходів на 10%, зменшення шкідливих викидів в атмосферу на 5% і т.д. Цілі підрозділів організації формуються на основі корпоративних і являються метою досягнення для конкретних відділів компанії.

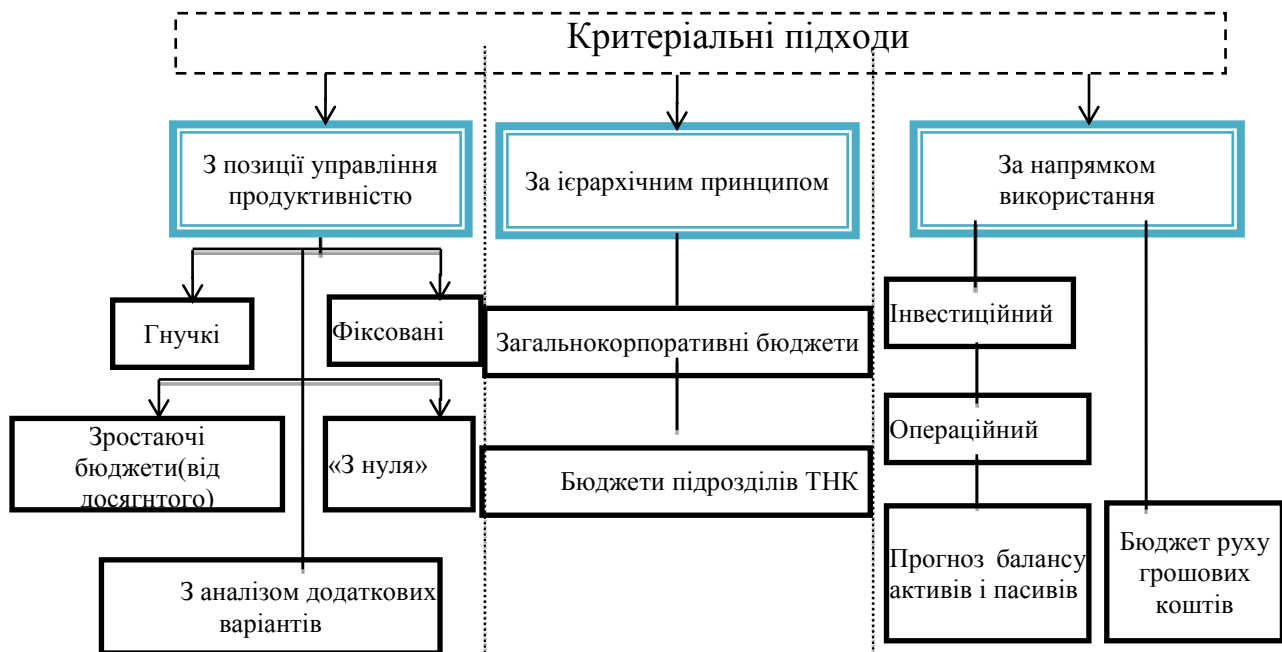


Рис. 1. Класифікація бюджетів [складено автором]

Як зазначено вище, бюджетування дає можливість досягати поставлених цілей. Але на цьому його корисність не обмежується. Бюджетування виконує ряд функцій, корисних для компанії. Із даних визначень можна виокремити функції, які детально описані в джерелі ATC Study System for F5. Узагальнивши подану в даному джерелі інформацію, можна виокремити наступні функції бюджетування: координація різних підрозділів компанії, встановлення відповідальності осіб за досягнення показників, обмеження перевитрат ресурсів, мотивація персоналу, планування та оцінка діяльності компанії.[4, 0802-0803].

Кожна ТНК має унікальну організаційну структуру, і, відповідно, будує свою власну систему бюджетування. Але існують процеси, властиві всім корпораціям. Вони складаються із наступних етапів:

1. Підготовка бюджету, в якому прораховуються та відображаються прогнозовані доходи, собівартість, прибутки, можливі грошові потоки і баланс. Спочатку будується

загальний бюджет на всю ТНК. Потім, беручи до уваги особливості організаційної структури корпорації, розробляються бюджети для кожної окремої структурної одиниці корпорації.

2. Після певного звітного періоду, коли доступні фінансові показники, проводиться порівняння запланованих і фактичних результатів. Досліджуються та аналізуються можливі відхилення.

3. Здійснюються дії щодо подальшого уникнення відхилень.

Можна стверджувати, що там де існують показники діяльності та постає питання про їх дотримання, впливає необхідність управління та контролю за продуктивністю. Корисним інструментом для втілення контролю та нагляду за продуктивністю є бюджети. Відповідно бюджети теж поділяються виходячи із позиції управління продуктивністю (рис.1).

Виходячи із авторського тлумачення, *гнучкий бюджет* показує розміри витрат і результати при різному обсязі діяльності, залежно від обсягу змінні й змішані витрати змінюються, постійні залишаються незмінними. Тому в гнучкому бюджеті вказуються ставка змінних витрат на одиницю продукції й приріст змішаних витрат на одиницю приросту обсягу продукції. Постійні витрати виділяються окремо. Гнучкий бюджет найкраще підходить до тих структурних одиниць підприємства, витрати яких легко контролювати.

Фіксований бюджет не змінюється залежно від змін рівня ділової активності, тому його використовують для планування частково регульованих витрат, які не залежать безпосередньо від обсягу випуску, і для яких взаємозв'язок «вхід ресурсів - вихід готової продукції» не носить явний характер. Фіксовані бюджети використовують, насамперед, для центрів частково регульованих витрат.

Виділяють наступні різновиди фіксованих бюджетів:

1. Показники бюджету «від досягнутого» устанавлюються на підставі статистики минулих періодів з урахуванням можливої зміни умов діяльності підприємства (тому їх іноді називають «приростними»). Такі бюджети використовуються найчастіше.

2. Бюджети із аналізом додаткових варіантів відрізняються від звичайних приростних бюджетів можливістю врахування різних приростів. Наприклад, такий бюджет може містити варіанти, при яких сума витрат скорочується або збільшується на 5, 10, 20%. Цей підхід є проміжним між бюджетом «від досягнутого» і бюджетом «з нуля»;

3. Бюджети «з нуля» розробляють виходячи із припущення про те, що для даного центра відповідальності бюджет складається вперше. Це дозволяє запобігти повторюванню помилок бюджету минулого періоду. [1, С. 77-79]

Як правило, вищий менеджмент ТНК визначає ті види бюджетів, які будуть використовуватись компанією. Хоча час від часу можливі зміни підходу до бюджетування. Досить часто це залежить від змін у зовнішньому середовищі. Наприклад під час кризи 2009 року певні корпорації, що раніше використовували фіксовані зростаючі бюджети переходили до бюджетування «з нуля», цим самим переглядаючи витрати. Деякі ТНК використовують бюджетування «з нуля» через певний проміжок часу.

Досить часто для різних центрів відповідальності застосовуються різні бюджети та різні підходи в бюджетуванні. Таким чином досягається гнучкість управління та контролю. Центр відповідальності (ЦО) - це сегмент (підрозділ, група підрозділів) компанії. Система бюджетів по центрах відповідальності дає можливість отримувати й аналізувати інформацію для обліку й розрахунків витрат, контролю й стимулювання діяльності менеджерів і самих підрозділів. [6, С. 71-72]

Існують центри відповідальності різних типів: центри регульованих витрат; центри слабо регульованих витрат; центри виторгу; центри прибутку; центри інвестицій. Для кожного з них потрібний особливий підхід до розробки бюджету (табл. 1).

Попередня класифікація стосувалась техніки побудови бюджету. Бюджети можна також розглядати за напрямком використання (рис.1). Наприклад, Білик М.Д. розглядає три види бюджетів: інвестиційний, бюджет руху грошових коштів, прогноз балансу активів і пасивів. До даного переліку можна було б додати і операційний бюджет. Таким чином класифікація бюджетів за напрямком використання отримує смислове завершення, оскільки бюджет руху грошових коштів, прогноз балансу активів і пасивів, операційний бюджет мають аналогію із трьома основними фінансовими звітами, але направлені на майбутнє.

Таблиця 1

Підходи до розробки бюджетів для різних типів центрів відповідальності

Вид центра відповідальності	Типова категорія витрат	Підхід до розробки бюджету
Центр регульованих витрат (існує чіткий функціональний взаємозв'язок між «входом і виходом»: наприклад, цех основного виробництва)	Повністю регульовані витрати	Гнучкий бюджет
Центр частково регульованих (довільних) витрат (чіткого функціонального взаємозв'язку між входом і виходом не існує, залежність лише кореляційна: наприклад, конструкторське бюро)	Частково регульовані (довільні) витрати	Фіксований бюджет: - від досягнутого; - із розробкою додаткових варіантів; - «з нуля»
Центр виторгу (наприклад, відділ збуту)	Виторг і повністю регульовані витрати, частково регульовані (довільні) витрати.	Гнучкий бюджет Фіксований бюджет: - від досягнутого; - із розробкою додаткових варіантів; - «з нуля»
Центр прибутку (існує чіткий взаємозв'язок між витратами й прибутком)	Повністю регульовані витрати Частково регульовані витрати	Гнучкий бюджет Фіксований бюджет: - від досягнутого; - із розробкою додаткових варіантів; - «з нуля»
Центр інвестицій (існує чіткий взаємозв'язок між обсягом інвестицій і прибутком)	Частково регульовані витрати Слабко регульовані витрати	Фіксований бюджет: - від досягнутого; - із розробкою додаткових варіантів; - «з нуля» Бюджет капіталовкладень

Кожен з наведених бюджетів розробляються ураховуючи їх призначення та рівень фінансової відповідальності. Якщо за інвестиції відповідальним є не структурний підрозділ, а підприємство, то і бюджет інвестицій складають у цілому по підприємству. Бюджетування грошових коштів здійснюють по підприємству в цілому, а також відповідно до центрів фінансової відповідальності. Бюджет активів і пасивів розробляють по підприємству в цілому і по філіях, які знаходяться на окремому балансі.

В *інвестиційному бюджеті* визначають об'єкти інвестування, обсяг інвестицій, строки їх здійснення. Вибираючи напрями використання фінансових ресурсів використовуються внутрішня норма дохідності та приведена дисконтована вартість. Фінансові витрати співвідносять зі строками їх окупності. Вибирають такі напрями інвестування, які забезпечують гранично високу рентабельність. Передбачувані капітальні інвестиції поділяють на дві групи: інвестиції першої необхідності, без яких діяльність підприємства неможлива та дискреційні інвестиції, які знижують витрати або підвищують прибуток, однак не є життєво необхідними.

Бюджет руху грошових коштів — план руху коштів на поточному рахунку й у касі підприємства та його структурних підрозділів, що відображає всі прогнозовані надходження і витрати коштів у результаті їхньої діяльності. Призначення бюджету руху грошових коштів полягає у забезпеченні збалансованості надходжень коштів (відповідно до плану доходів) і їх використання за бюджетними періодами.

Бюджет руху грошових коштів відображає також потребу в зовнішньому фінансуванні — кредитах, інвестиціях — і забезпечує обґрунтоване їх визначення.

Прогноз балансу відображає зміну балансової вартості підприємства в результаті здійснення ним фінансово-господарської діяльності протягом планового періоду.

Прогнозний баланс активів і пасивів — це звичайний бухгалтерський баланс, який підприємство складає в укрупненому вигляді. Він включає статті, найбільш важливі з позиції фінансового обліку. Значення прогнозного балансу полягає в тому, що він дає змогу підприємницьким структурам оцінити фінансовий стан підприємства.

Прогнозний баланс уможливорює: 1. з'ясування можливих негативних для підприємства фінансових наслідків рішень, прийнятих на плановий період; 2. перевірку правильності розроблення бюджету руху грошових коштів; 3. проведення прогнозного оцінювання фінансового стану підприємства на кінець розрахункового періоду; 4. визначення майбутніх джерел фінансових ресурсів і зобов'язань підприємства за їхньою структурою.

Відмінна риса цього бюджету полягає в тому, що деякі статті бухгалтерського балансу мають місце також у розроблених статтях операційного бюджету і бюджету руху грошових коштів. На відміну від бухгалтерського балансу, прогноз балансу може бути складений не тільки для підприємства в цілому, але й для окремого виду бізнесу (самостійної юридичної особи або філії), інвестиційного проекту.[2, С.213-232]

Операційний бюджет підприємства — розпис на плановий період доходів і витрат підприємства. Формується на основі планів реалізації, матеріальних витрат, прямих витрат на оплату праці, інших планів, які відрізняються значним рівнем деталізації даних і мають вартісне вираження. Для операційного бюджету характерна багатоступенева ієрархічна структура побудови, оскільки він формується на основі узгоджених між собою бюджетів нижчого рівня.

Складання плану реалізації — початковий етап у формуванні операційного бюджету. Більшість інших планів визначаються планом реалізації, тому від обґрунтованості й реалістичності останнього залежить якість операційного бюджету. У плані реалізації відображаються обсяги продажу продукції у вартісному вираженні за періодами (місяцями, кварталами чи роками) [5, С.414-419].

При складанні бюджетів підприємства нерідко зіштовхуються з проблемою невизначеності зовнішнього середовища, тому для покращення ефективності бюджетування широко використовуються техніки прогнозування та аналізу майбутніх показників. Процес прогнозування містить у собі шість основних кроків (рис.2).

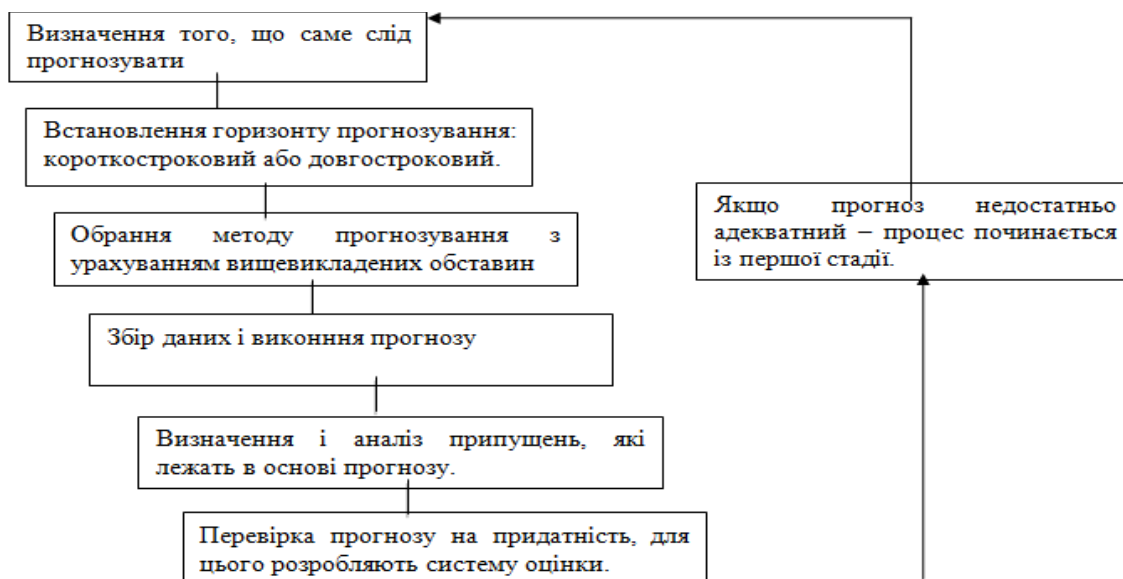


Рис. 2. Алгоритм прогнозування при бюджетуванні

Компанія може вибирати різні методи прогнозування, які діляться на дві групи: якісні, до яких належать думки фахівців, метод Делфі (метод експертних оцінок), голосування (упорядковане опитування) торговельних агентів, вивчення покупців та кількісні: кількісні, до яких належать прогнозування на основі даних минулих періодів (інтуїтивний підхід, ковзне середнє, експонентне згладжування, аналіз трендів, аналіз тимчасових рядів) та причинно-наслідкове (каузальне) прогнозування (проста регресія, множинна регресія, економетричне моделювання). Одним із самих ефективних методів аналізу виконання запланованих показників є факторний аналіз. Завдяки ньому є можливість отримати дані про позитивний чи

негативний вплив певного фактора на очікуваний фінансовий показник (як правило, прибуток).

Висновки. Бюджети являються невід'ємною частиною фінансово-господарської діяльності ТНК. Бюджетування дає інструментарій для прогнозування, аналізу та загальної оцінки роботи компанії. Залежно від специфіки діяльності та центру відповідальності, застосовуються різні бюджети. Ефективним являється складання фінансових бюджетів, які, за структурою, являються фінансовими звітами, але направлені на майбутнє. Бюджетування у поєднанні із прогнозування дає можливість будувати бюджети у відповідності до майбутніх умов. Перспективи подальшого дослідження у даній сфері стосуються, в першу чергу, технічного підходу до бюджетування, який полягає у використанні економетрії, економіко-математичного моделювання у підготовці бюджетів.

Список використаних джерел:

1. Данилочкина Н.Г. Контролинг как инструмент управления предприятием/ Н.Г. Данилочкина- Москва: 2003.-279 с.
2. Білик М.Д. Основи бюджетування / М.Д. Білик- КНЕУ 2009- 454 с.
3. Джай К. Шим. Основы коммерческого бюджетирования. Пошаговое руководство./ Джай К. Шим- Санкт-Петербург: 2001.- 496 с.
4. ACCA F5, ATC, Study System: 2009.
5. Шелудько В.М. Фінансовий менеджмент / В.М. Шелудько- Київ: 2006. – 439 с.
6. Волкова О.Н. Бюджетирование и фінансовий контроль в коммерческих организациях/ О.Н. Волкова - Москва: 2005. – 272 с.

Рецензент: д.е.н., професор Руденко-Сударева Л.В.

УДК 330.16

Лусте О.О., аспірант

Чернівецький національний університет ім. Ю. Федьковича

ГОСПОДАРСЬКИЙ МЕНТАЛІТЕТ ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ

У статті виявлено зміст категорії «господарський менталітет» з позиції сучасної економічної теорії. Виявлено основні протиріччя у тлумаченні даної категорії. Сформовано основні підходи у визначенні економічної сутності господарського менталітету. Досліджено головні властивості та функції господарського менталітету.

Ключові слова: господарський менталітет, індивідуально-психологічні установки, економічна поведінка, соціально-економічна свідомість суспільства, стереотипи споживання.

Luste O.O.

ECONOMIC MENTALITY AS AN ECONOMIC CATEGORY

The article investigates the category of economic mentality, which is a long-term determinant of economic behavior, socioeconomic factor of progress or regression, depending on what features are dominant in the mental structure of the nation. Economic mentality is formed in the process of socialization of individuals and is a set of unconscious attitudes that define a similar motivational orientation of their activities. The author highlights the main approaches to the interpretation of the economic mentality of modern economic science - epistemological, axiological, historical, economic, evolutionary, and reproductive. Based on analysis of current works in this issue is defined the main structural elements of the economic mentality - norms of social interaction of subjects, organizational forms of economic activity, dominant values and patterns of behavior related to business activities, the rules of entrepreneurial activity, perception of foreign economic experience. Based on this approach to the study of the category of "economic mentality", its features, structure and functions, the author put forward their own definition.

Key words: economic mentality, individual attitudes, economic behavior, socio-economic consciousness of society, stereotypes of consumption.

Luste E.A.

ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ МЕНТАЛИТЕТ КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ

В статье выявлено содержание категории «хозяйственный менталитет» с позиции современной экономической теории. Выявлены основные противоречия в толковании данной категории. Сформированы

основные подходы в определении экономической сущности хозяйственного менталитета. Исследованы основные характеристики и функции хозяйственного менталитета.

Ключевые слова: хозяйственный менталитет, индивидуально-психологические установки, экономическое поведение, социально-экономическое сознание общества, стереотипы потребления.

Постановка проблеми в загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. У сучасному світі із посиленням глобалізаційних процесів відчутнішим стає взаємовплив різних економічних моделей розвитку суспільства, характер і пріоритети якого значною мірою задаються інституційними обмеженнями, нормами і правилами, що склалися в суспільстві, тим, з позиції яких ціннісних установок економічні агенти тлумачать різні економічні явища та приймають на цій основі господарські рішення. На наш погляд, дана проблема актуалізує роль менталітету нації, його впливу на перебіг господарської діяльності, укладання угод між бізнес-одинацями з різного культурного середовища, оскільки саме менталітет найбільшою мірою акумулює в собі історичну пам'ять народу, віддзеркалюючи через господарську діяльність його представників найголовніші цінності, норми й установки, прийняті для даного суспільства. На відміну від ідеологічних установок і суспільних поглядів, що швидко змінюються, менталітет є довготерміновою детермінантою економічної поведінки людини, чинником суспільного прогресу або регресу, залежно від того, які характеристики є домінуючими в ментальній структурі нації.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Проблемам економічної поведінки індивідів, її психологічним і ментальним складовим приділяли увагу представники багатьох напрямків економічної думки, зокрема А.Сміт, Д.Рікардо, Д.Міль, І.Бентам, А.Маршал, К.Менгер, В.Парето, Дж.Кейнс, Т.Веблен, Д.Коммонс, Р.Коуз, Д.Норт та інші. У вітчизняній та російській науці вченими Комих Г., Гайдай Т., Бондаренко О., Гриценко А., Пилипенко Г., Нурсєвим Р., Латовим Ю., Вуколовою Т., Шастітко А. активно розроблялося питання національного економічного менталітету, основних факторів його формування, механізмів впливу на характер трансформаційних перетворень в економіці. Однак суттєвою перешкодою для вивчення особливостей господарського менталітету є його категоріальна невизначеність, нечіткість і багатозначність самого поняття. Це істотно звужує розуміння цієї категорії, деформує уявлення про механізм його виникнення, постійного відтворення, поступових змін та періодичної трансформації.

Цілі статті. Метою статті є визначення сутності феномена господарського менталітету, його основних властивостей та функцій.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Аналіз численних праць, присвячених досліджуваній проблематиці, дозволяє стверджувати, що наразі не існує єдиного погляду на диференціацію категорій "ментальність" та "менталітет". Щодо вирішення даного питання можна виокремити 3 погляди:

1. *Ототожнення понять "ментальність" та "менталітет"* (О.К. Гаршина, Т.Єфременко, С.В. Бадмаєва, І.В. Цимбал, Б.В. Марков, О.Донченко та ін.). Згідно даного підходу вважається, що дані поняття є синонімами, у сучасній вітчизняній науковій літературі використовуються одночасно, не маючи між собою суттєвої різниці.

2. *Надання "менталітету" ієрархічної вищості порівняно з "ментальністю"* (Л.М. Бойко, Є. Головаха, В.Г. Кусов, В.М. Петрушов, Ю.М. Оборотов, Н.Ф. Калина та ін.). Представники цього підходу під ментальністю розуміють частковий, аспектний прояв менталітету в діяльності окремого суб'єкта, тому в звичайному житті найчастіше доводиться мати справу з ментальністю, ніж з менталітетом.

3. *Визначення "менталітету" як похідної категорії від "ментальності"*. Останнє розмежування, на наш погляд, є найбільш вдалим, і вимагає детальнішого вивчення.

Так, В.Г. Нестеренко вважає, що поняття "ментальність" означає певну сукупність стійких неусвідомлюваних форм світосприйняття, які притаманні якій-небудь групі людей і які визначають загальні риси відношення і поведінки цих людей відносно феноменів їх буття. Натомість менталітет - це характерна певній групі людей система неусвідомлюваних регуляторів життя і поведінки, яка безпосередньо впливає з відповідної ментальності і, в свою чергу, яка підтримує цю ментальність.

Ю.М. Канигін та І.Г. Дубов зазначають, що ментальність - це сукупність настанов, схильностей індивіда чи соціальної групи діяти, мислити, відчувати і сприймати світ певним чином, дещо відмінним від сприйняття іншими соціальними спільнотами, тоді як менталітет - це традиційний вияв даного світосприйняття людиною, нацією, народом, зумовлений історичним досвідом і національною культурою [1].

На думку А.В. Фурман "менталітет як сутнісна форма вияву ментальності - не стільки набутий результат людських відносин і поведінки, скільки очікування цього результату, який повинен статися на основі визначальних програм і доктрин розвитку різних сфер суспільного життя (ідеологія, політика, освіта тощо)" [2].

І.М. Некрасова визначає менталітет як залежну від культурно-історичного й водночас актуального соціального контексту життєдіяльності суб'єкта характеристику його суспільних взаємодій, що представлена як колективна система цінностей, смислів та смислових відношень, які в усвідомленому й неусвідомленому вигляді стійко фіксують у структурі особистості змістові (смислові) і функціональні (емоційно-динамічні) аспекти форми взаємодії суб'єкта з навколишнім світом. Менталітет формується як показник теперішньої соціокультурної належності суб'єкта, тоді як ментальність є його базовий, найдавніший у часовому аспекті і найбільш довгочасний у культурному контексті, пласт колективних уявлень про життя, що спирається на міфологію й глибинні колективні архетипи [3].

М.В. Попович, І.В. Кисляковська розділяють категорії "ментальність" і "менталітет": "Про ментальність йдеться, коли мається на увазі, що представники певної спільноти мають певну спільність у своїх світоглядах та у своїй поведінці, описуючи світогляд та поведінку (менталітет) доволіно взятого окремого індивіда, можна робити висновки про ментальність цілої спільноти індивідів і навпаки" [4].

Аналізуючи поняття "ментальність" і "менталітет", О.Гриценко зазначає, що власне категорією економічної науки має бути саме менталітет, оскільки, "на відміну від ментальності, в моделях менталітетів відбиваються особливості діяльності людей, їх взаємодія з різними соціальними групами. Економічна наука досліджує менталітет на його поведінковому рівні, коли стереотипи й установки суб'єктів, що формуються під впливом ціннісних та ідеологічних орієнтацій, починають виявлятися і впливати на об'єктивний світ" [5].

Ми поділяємо думку, що ментальність описує колективні уявлення людських спільнот про взаємодію із навколишнім світом у культурному, історичному, релігійному та інших вимірах, натомість менталітет - це більш вузьке поняття, що уособлює колективний досвід, актуалізований у певному часовому проміжку, тому стосовно реалізації даного досвіду в економічній діяльності суб'єкта доцільніше, на наш погляд, застосовувати поняття "менталітет".

У визначенні економічної сутності господарського менталітету на наш погляд можна виділити наступні підходи:

1. *Гносеологічний підхід.* Згідно нього економічна ментальність є філософською категорією, яка "узагальнено відображає рівень національної соціально-економічної свідомості суспільства, соціальних груп й верств населення, окремих індивідів, сприйняття ними суті економічної (господарської) діяльності, ціннісних орієнтацій, інтересів, потреб, що зумовлюють спонукальні мотиви певної соціально-економічної активності". Автор цього визначення О. В. Бондаренко звертає увагу на те, що економічна ментальність забезпечує розумінням внутрішніх форм та механізмів розвитку та саморозвитку економічної сфери суспільного життя, її сутнісних характеристик, закономірних тенденцій й перспектив на подальше. Вона надає можливість зрозуміти сенс господарської (економічної) діяльності нації, віддзеркалює особливості її ставлення до праці, до власності тощо [7;8].

Зосереджуючи увагу на визначальних факторах економічної поведінки окремих груп суспільства, Л.Т. Шевчук вводить поняття "суспільний економічний менталітет", який визначає як "вміння частини суспільства мислити економічно, тобто вміти адекватно оцінювати економіку (наприклад, економіку регіону) робити логічні висновки, умовиводи про її стан крізь призму існуючих правил, норм і законів господарювання" [9].

Аналізуючи проблеми розвитку економічної культури, її сутності та природи, М. Кубаєвський порушує також питання економічної ментальності, яка на його думку виражає

“особливості економічних цінностей і норм поведінки, характерних для представників конкретної національної спільноти, результати діяльності і характер економічної культури, знань населення, а також міру пізнання і використання економічних законів, інтересів і мотивів господарювання” [10]

2. *Аксіологічний підхід*. Так, на думку Ю. Латова та Н. Латової: “Економічна ментальність (господарська культура) - це цінності та норми господарської поведінки, характерні в тій чи іншій мірі для представників певної групи. В економічній ментальності представлена та частина культури, яка дає людині можливість орієнтуватися у виробничій діяльності, пов’язаній з виробництвом споживчих цінностей” [11]. Отже, до одного синонімічного ряду із економічної ментальністю вчені відносять також господарську культуру, що підкреслює недостатньо чітке розмежування даних категорій.

Схожої думки дотримується Т.Вуколова, зазначаючи що “економічну ментальність характеризують економічні цінності та норми поведінки, характерні в тій чи іншій мірі для представників певної групи. Господарська діяльність людей у великій мірі залежить від того, якими є загальноприйняті цінності, стереотипи, взаємовідносини суспільства та індивідів” [12]. Дане визначення, на наш погляд, є дещо абстрактним, і мова йде більше про структуру економічної ментальності, її складові (цінності, стереотипи, норми тощо), але не про суть досліджуваного явища.

М.В. Гордон та Н.В. Оленцевич, описуючи цінності, пов’язані з економікою, визначають їх як стійкі уявлення про те, які економічні блага (багатство, зв’язки, влада, статус, різні види зайнятості, джерела та способи отримання доходів тощо) мають найбільшу цінність або зовсім неважливі для людей. Сюди також варто віднести уявлення людей про те, які форми та види економічних відносин вважаються найбільш прийнятними [13].

Згідно О.П. Зорі, економічна ментальність включає у себе сукупність алгоритмів, напрямів думок, елементів душевного складу, стереотипів і цінностей, якими визначається соціально-економічна (господарська) поведінка людей. Будучи нематеріальним утворенням за суттю, ментальні явища у сфері економічної культури істотно впливають на характер розвитку економіки конкретної країни [14].

3. *Історико-економічний підхід* полягає в тому, що виходячи з основних понять економічної історії – “виробник” і “виробництво” – та довготривалого процесу їх спочатку повільної, а згодом все більш активної та прискореної взаємодії, можна висунути гіпотезу про те, що господарський менталітет формується в процесі цього взаємовпливу.

М.О. Уперенко визначає наступні переваги та ефективність даного підходу:

1) духовні продуктивні сили розглядаються як динамічна система, до складу якої входить фізичний стан людини, відчуття, сприйняття, почуття, пам’ять, мова, мислення, знання, воля, навички та вміння, досвід, моральні установки;

2) їх виробничий потенціал реалізується людиною в процесі життєдіяльності, серцевиною якої є виробництво. Воно також являє собою динамічну систему, в структуру якої входять знаряддя праці, предмети праці, труд та інші елементи;

3) система виробництва в короткостроковому та в довготривалому плані справляє значну зворотну дію на елементи духовної системи виробника. Менталітет залежить від якості кожного з них і, в свою чергу, впливає на життєдіяльність, виробництво, прийняття рішень, інститути. Так автор підходить до власного визначення економічного менталітету як рівня розвинутості, співвідношень, функціонування, інтеграції та ролі елементів системи духовних продуктивних сил людини, що виявляється в процесі її життєдіяльності, впливає на організацію виробництва, управління та особливості інститутів [15].

Є.С. Балабанова досліджуючи історичні передумови формування економічної ментальності, не подає чіткого визначення даної категорії, проте наголошує, що вона “формується в результаті кристалізації в пам’яті народу багатовікового досвіду господарської діяльності, її організаційних та матеріально-технічних особливостей” [16].

4. *Еволюційний підхід* передбачає вивчення господарського менталітету як складної структури, що формується під впливом багатьох чинників та реалізується через дві форми свідомості - колективну та індивідуальну. На думку відомого представника російського інституціоналізму Р.М. Нуреева: “Мотиви та моделі поведінки, що виникають у процесі господарської діяльності та детермінують її, визначає економічна ментальність – історично сформована індивідуальна та суспільна свідомість, специфічний характер якої визначається

типом економічної епохи, культурними особливостями, соціальною приналежністю, етнонаціональними та іншими рисами носіїв ментальності” [17].

Підтримує таку позицію і Т.В. Гайдай, наголошуючи що “...економічна ментальність є втіленням історично сформованої індивідуальної та суспільної економічної свідомості, специфічний характер якої визначається біосоціальними факторами, культурною своєрідністю, етнонаціональними та іншими особливостями носіїв ментальності” [18].

Грунтовне визначення подає у своїх працях В.С. Резнік: “В економічному сенсі ментальність - це спільне для членів певної соціальної спільноти своєрідне економіко-психологічне підґрунтя, що втілює соціально-психологічні наслідки попередніх географічних та історичних умов його життєдіяльності. Воно дає змогу суб'єктам господарювання певною мірою одноманітно сприймати, інтерпретувати та оцінювати навколишню соціально-економічну реальність. Завдяки спільній ментальності економічні контрагенти адекватно розуміють одне одного та діють відповідно до усталених упродовж історичного розвитку цінностей, норм та взірців поведінки в різних соціально-економічних ситуаціях” [19;20].

5. *Відтворювальний підхід* полягає у вивченні феномену господарського менталітету в площині суспільного відтворення і передбачає аналіз форм прояву менталітету в процесі трудової діяльності як окремих індивідів, так і робочої сили в цілому. Д.П. Богиня та М.В. Семикіна вводять поняття “трудового менталітету”, що узагальнено відображає “рівень трудової свідомості суспільства та його соціальних груп щодо сприйняття сенсу трудової діяльності, віддзеркалює потреби, інтереси та ціннісні орієнтації населення, якими зумовлюються спонукальні мотиви певної трудової поведінки на ринку праці” [21].

За М.С. Дороніною та Т.В. Голубєвою трудовий менталітет можна визначити як спосіб сприйняття світу працівниками організації та їх трудової поведінки, який, по-перше, має за основу ціннісні орієнтації їх трудової діяльності, а також соціально-психологічні характеристики, по-друге, - проявляється у ставленні персоналу до праці, колег, керівника [22]. Підтримує цю думку також А.А. Лиманський : “Трудовий менталітет – це образ мислення, сукупність традицій, духовних установок, що властиві окремому працівнику організації та в цілому її колективу, які формують ставлення до праці, колективу та керівника” [23].

Незважаючи на те, що різноманітних категорій, що описують категорію ментального в економічній науці ми знайшли чимало, майже ніхто з дослідників не аналізує ґрунтовно структуру і функції господарського менталітету.

Так, О.Ф. Доровської визначає структуру трудового менталітету як сукупність інтересів, ціннісних орієнтацій, потреб і ціннісних ідеалів, але детального опису названих складових не подає [24].

Описуючи структуру економічної ментальності, О.В. Бондаренко зазначає, що вона поєднує у собі “як свідоме (маються на увазі алгоритми, моделі, звички мислення й поведінки), так і несвідоме (таке, що “спрацьовує” автоматично, на рівні автоматизмів мислення й поведінки) при сприйнятті людиною тих чи інших реальних або уявлених (умовних) ситуацій, в яких вона перебуває або які “програмує” як стратегію поведінки, - і все це стосовно до економічної (господарської) сфери життєдіяльності людини та суспільства. Ця сукупність розумових й поведінкових навичок, соціально- та індивідуально-психологічних установок, уявлень та звичок людей (в сфері економічної активності) являє собою деяку цілісність, що має цілком певний внутрішній “зміст”, досить жорстко поєднує свої складові “елементи” [25].

Як бачимо, дослідниця у структурі економічної ментальності виділяє два рівні – свідомий і несвідомий, відносячи до складових елементів навички, установки, уявлення, звички. Втім, на наш погляд, недостатньо уваги приділено тому як співвідносяться між собою ці рівні ментальності та які складові елементи формують кожен із них.

Колектив російських авторів під керівництвом Р.М. Нурєєва відносить до структури економічної ментальності наступні компоненти: стереотипи споживання; норми та взірці взаємодії; організаційні форми; ціннісно-мотиваційне ставлення до праці та багатства; міру сприйняття зарубіжного досвіду.

В економічній ментальності, на думку Т.В. Гайдай, можна виділити наступні рівні її реалізації: рівень несвідомого (підсвідомість, колективне несвідоме, трансперсональна

свідомість); рівень свідомого (усвідомлення, рефлексія); рівень індивідуальної ментальності (єдність свідомих і підсвідомих цінностей); рівень позаіндивідуальної ментальності (ментальність соціальної групи, суспільства, єдність загальноприйнятих в їхніх межах ментальних рис та установок) [26].

Таким чином, у структурі господарського менталітету основними елементами виступають: норми соціальної взаємодії суб'єктів за умов спільної господарської діяльності; організаційні форми економічної життєдіяльності, яким надається перевага; домінуючі цінності та стереотипи поведінки, пов'язані з господарською діяльністю; норми підприємницької діяльності та ставлення до неї у суспільстві, що склалися; міру сприйняття зарубіжного економічного досвіду.

Характеризуючи господарський менталітет як економічну категорію, вважаємо за потрібне концептуально окреслити головні властивості, які лягають в основу даного феномену:

1) *цілісність* – полягає в тому, що всі елементи, конструкти менталітету об'єднуються в цілісну систему індивідуально-психологічних параметрів і характеристик свідомості носія господарського менталітету;

2) *багатогранність* – в системі господарського менталітету поєднуються цінності, норми установки представників різних етносів, конфесій, соціальних груп, що проживають на території держави;

3) *детермінізм* – менталітет формується історично внаслідок усталення у пам'яті людей організаційного та технологічного досвіду господарської діяльності за певних географічних, соціальних, культурних, політичних, релігійно-етичних, правових умов;

4) *динамічність* – полягає в тому, що під впливом культурних, релігійних, політичних, соціальних, правових чинників можливі структурні або функціональні зміни менталітету;

5) *цілеспрямованість* – завдяки цій властивості господарський менталітет розвивається шляхом поступових трансформацій з метою ефективного пристосування колективного та індивідуального суб'єкта до реалій економічного життя;

6) *відкритість* – дана властивість дозволяє системі господарського менталітету бути відкритою для розвитку, трансформації, рівноваги;

7) *перевзність* – полягає в тому, що стадії відносної стабільності функціонування та розвитку менталітету змінюються нестабільними.

Наступним етапом при дослідженні господарського менталітету є виокремлення функцій, які, на жаль, у вітчизняній економічній науці не досліджені. На наш погляд, функціями господарського менталітету виступають наступні:

1) *організаційна* – полягає в регулюванні мотивів господарської діяльності індивідів на основі об'єднання всіх складових менталітету в організуючу систему, що дозволяє їм повноцінно реалізувати свої здібності та інтереси. Господарський менталітет виступає регулятором економічного мислення, оскільки його носії в процесі господарської діяльності певним чином генерують ідеї, оцінюють та відбирають інформацію, пов'язану з економічними реаліями.

2) *оцінювальна* – господарський менталітет забезпечує і сприяє орієнтації в економічному просторі на основі механізму оцінювання соціально-економічних, політичних подій; допомагає оцінити характер економічних взаємовідносин в межах певної групи, спільноти, визначає їх ставлення до представників інших суспільств.

3) *аксіологічна* – господарський менталітет виступає критерієм оцінки ефективності господарської моделі, її перспектив у процесі реалізації соціально-економічних реформ. Він забезпечує індивідуальних та колективних суб'єктів еталонами економічної поведінки, завдяки яким можливо досягнути високих результатів.

4) *захисна* – забезпечує збереження в структурі господарського менталітету найбільш значущих компонентів, що зберігають інформацію про досвід попередніх поколінь стосовно реалізації ними економічних інтересів. Господарський менталітет допомагає закріпити у свідомості найбільш значущі потреби окремих індивідів, груп, спільнот, що сприяє втіленню їхніх інтересів у життя, виробленню відповідних їм типів мислення, поведінки і програм діяльності.

5) *адаптивна* – передбачає можливість трансформації господарського менталітету під впливом зовнішніх та внутрішніх чинників в умовах зміни економічного середовища та

принципів ведення господарської діяльності. Господарський менталітет здатний послабити негативний вплив мінливого середовища, в якому проживає індивід завдяки максимальному пристосуванню до нових умов.

6) *інтегруюча* – на основі спільних ідей, цінностей, установок господарський менталітет допомагає підтримувати ефективну взаємодію суб'єктів господарювання, сприяючи реалізації економічних інтересів як окремих агентів, так і суспільства в цілому; їх соціалізації, формуванню економічної культури;

7) *етнонаціональна* – господарський менталітет є структурою, що здатна забезпечувати економічну базу національної безпеки, сприяти реалізації національних інтересів в процесі залучення до світової господарської системи.

Висновки. На основі описаних вище підходів до вивчення категорії “господарський менталітет”, його властивостей, структури та функцій, висуваємо власне визначення: *господарський менталітет* – це історично сформована під впливом культурних, релігійних, політичних, правових, природно-кліматичних чинників система домінуючих цінностей, поглядів, установок індивідуального та колективного суб'єкта, що визначає мотиви, форми та результати його господарської поведінки в процесі реалізації економічних інтересів.

Отже, формуючись в процесі соціалізації індивідів, менталітет є певною сукупністю найбільш стійких несвідомих установок людей, що обумовлюють схожу мотиваційну спрямованість їх діяльності. Трансформуючись у процесі життя шляхом засвоєння соціально-історичного досвіду попередніх поколінь, менталітет надалі істотним чином опосередковує поведінку свого носія, в тому числі економічну. Тому всебічне дослідження категорії “господарського менталітету” дозволить в подальшому розробити типологію ментальних установок як окремих індивідів, так і країн в процесі реалізації економічних інтересів, визначити причини виникнення та характер трансформації мотивуючих компонентів економічної діяльності, спрогнозувати міру їхнього впливу на характер соціально-економічних перетворень у суспільстві.

Список використаних джерел:

1. Соколіна О.В. Порівняльний аналіз понять «ментальність» та «менталітет» // О.В. Соколіна // Збірник наукових праць ВІ КНУ ім. Т. Шевченка. -2009. - Вип.17. - с. 11-16.
2. Фурман А. Психокультура української ментальності. / А.Фурман. - Тернопіль: Економічна думка, 2002. - 132 с.
3. Некрасова І. М. Ментальний формат особистості як функціонально-змістова основа соціальних впливів / І. М. Некрасова // Проблеми політично психології та її роль у становленні громадянина Української держави. Збірник наукових праць. - 2009. - №9.
4. Проблеми теорії ментальності / [М.В. Попович, І.В. Кисляковська, Н.Б. Вяткіна та ін.]. - К.: Наукова думка, 2006. - 403 с.
5. Гриценко О.А. Менталітет як категорія інституціональної теорії / О.А. Гриценко // Економічна теорія. - 2005. - № 1. - С. 35-51.
6. Бондаренко О.В. Українська національна економічна ментальність і «дух капіталізму» / О.В. Бондаренко // Гуманітарний вісник ЗДІА. - 2009. - Вип. 37. - С. 167-179.
7. Бондаренко О.В. Феномен національного в аспекті національної економічної ментальності України / О.В. Бондаренко // Державна етнонаціональна політика: правовий та культурологічний аспекти в умовах Півдня України. Збірник наукових праць VI Всеукраїнської науково-практичної конференції 6-8 жовтня 2005 року / Під заг. ред. М. В. Дедкова. - Запоріжжя: Облдержадміністрація, ЗНТУ, 2005. - 284с.
8. Бондаренко О.В. Економічна ментальність України: сучасний стан та перспективи подальшого розвитку / О.В. Бондаренко // Політологічний вісник. 36. наук. праць. - 2007.-Вип. 27.-С. 69-79.
9. Шевчук Л.Т. Методико-соціальні аспекти використання трудового потенціалу: регіональний аналіз і прогноз / Л.Т. Шевчук. - Львів, 2001.- 489 с.
10. Кубаєвський М. Економічна культура у трансформаційному процесі/ М.Кубаєвський // Вісник ТДЕУ. -2006. - №4. - С.104-116.
11. Латов Ю., Латова Н. Открытия и парадоксы этнометрического анализа российской хозяйственной культуры по методике Г. Хофстеда / Ю. Латов, Н. Латова // Мир России. - 2007. - №4. - с.43 -72.
12. Вуколова Т. Национальная экономическая ментальность в эпоху рыночных реформ/ Т. Вуколова // Экон. вестник Ростовского гос. ун-та. - 2004.-Т.2. - №1.-С.72-83.
13. Гордон М.В., Оленцевич Н.В. Этноментальные институты как фактор экономического развития / М.В. Гордон, Н.В. Оленцевич // Наукові праці ДонНТУ. Серія:економічна.- 2007. –Вип. 34-1. –С.124-129.
14. Зоря О.П. Ментальний вимір підприємницької активності : сутність, структура, специфіка / О.П. Зоря // Грані. -2009. - №5(67). – С.109-113.
15. Уперенко М.О. До питання про історико-економічні основи та особливості східнослов'янського менталітету / О.М. Уперенко // Історія народного господарства та економічної думки України : Збірник наукових праць. – 2010. - №43. - с.172-182.
16. Балабанова Е.С. Особенности российской экономической ментальности / Е.С. Балабанова // Мир России. -2001. -№3. - С.67-77.
17. Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ) / Под. ред. проф. Р.М. Нуреева. – М. : МОНФ, 2001. – 804 с.
18. Гайдай Т.В. Роль неформальных институций в экономической транзитологии / Т.В. Гайдай // Научные труды ДонНТУ. Серия : экономическая. - 2007. –Вип. 31-2. –С.75-80.

19. Резнік В.С. Приватна власність та економічна ментальність українців: Захід чи Схід? (Формулювання гіпотези соціологічного дослідження) / В.С. Резнік // Укр. соціум. – 2005. – № 5–6. – С. 78–86.
20. Резнік В.С. Методологічні засади соціологічного дослідження економіко-ментальних підвалин легітимності приватної власності / В.С. Резнік // Укр. соціум. – 2006. – № 1. – С. 115–121.
21. Ментальний чинник у сфері праці: проблеми теорії та практики / Д. П. Богиня, М. В. Семикіна. – Київ: «Штурм», 2003. – 382 с.
22. Дороніна М.С., Голубева Т.В. Трудовий менталітет як предмет менеджменту / М.С. Дороніна, Т.В. Голубева // Культура народів Причорномор'я. – 2009. – №161. – С.90-95.
23. Лиманський А.А. Трудовой менталитет как предмет менеджмента / А.А. Лиманский // Бизнесинформ. – 2009. – №3. – С.135-138.
24. Доровської О.Ф. Трудовий менталітет як фактор впливу на результативність праці / О.Ф. Доровської // Вісник ДДМА. – 2008. – №3(13). – С.64-68.
25. Бондаренко О.В. Економічна ментальність України: сучасний стан та перспективи подальшого розвитку / О.В. Бондаренко // Політологічний вісник. Зб. наук. праць. – 2007. – Вип. 27. – С. 69-79.
26. Гайдай Т.В. Роль неформальних інституцій в економічній транзитології / Т.В. Гайдай // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. – 2007. – Вип. 31-2. – С.75-80.

Рецензент: д.е.н., професор Галушка З.І.

УДК 338:658.012.23

Морохова В.О., к.е.н., професор

Василик Н.М., к.е.н., доцент кафедри менеджменту та маркетингу

Луцький національний технічний університет

АНАЛІТИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ СТРАТЕГІЧНОГО АНАЛІЗУ

У статті досліджено інструментарій стратегічного аналізу. Виокремлено основні інструменти стратегічного аналізу на кожному із етапів його проведення: аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища, аналіз конкурентоспроможності підприємства, аналіз стратегічних альтернатив розвитку підприємства.

Ключові слова: стратегічний аналіз, етапи стратегічного аналізу, інструменти стратегічного аналізу

Morokhova V., Vasilik N.

ANALYTICAL TOOLS OF STRATEGIC ANALYSIS

In the article has been reviewed the instruments of strategic analysis in the context of its stages. Investigated that the stages of strategic analysis should be highlighted in accordance with the objects of strategic analysis that have to be evaluated. Determined that strategic analysis should include the following steps : analyzing the external and internal environment, analysis of competitiveness of enterprise, analysis of strategic alternatives development of enterprise. According to results of research, according to each stage of strategic analysis , selected instruments that will investigate factors and opportunities that the enterprise can use for develop effective and appropriate market conditions strategy. The choice of tools for strategic analysis at each stage depends on many factors, the main ones are: the strategic goals of the owners , the availability of information, resources.

.Key words: strategic analysis, stages of strategic analysis, tools of strategic analysis.

Морохова В.О., Василик Н.М.

АНАЛИТИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ СТРАТЕГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

В статье исследовано инструментарий стратегического анализа. Выделены основные инструменты стратегического анализа в рамках следующих этапов его проведения: анализ внешней и внутренней среды, анализ конкурентоспособности предприятия, анализ стратегических альтернатив развития предприятия.

Ключевые слова: стратегический анализ, этапы стратегического анализа, инструменты стратегического анализа

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з найважливішими науковими та практичними завданнями. Концепція стратегічного управління передбачає, що кожне важливе рішення має прийматись на основі ґрунтовного стратегічного аналізу. Стратегічний аналіз, на основі використання відповідних інструментів, дозволяє досліджувати фактори і можливості, які підприємство може використати для розробки ефективної та адекватної ринковим умовам стратегії.

Інструментарій стратегічного аналізу різноманітний. Одні вчені намагаються його класифікувати за певними ознаками, інші, розкриваючи суть того чи іншого інструменту, не ставлять собі завданням групувати його в розрізі етапів стратегічного аналізу. Також, у працях вчених, при виділенні визначених етапів стратегічного аналізу, не подається чіткий відповідний інструментарій, крім того, запропоновані інструменти часто дублюються на інших етапах. Все це не дозволяє отримати керівникам систематизовану методичну інформацію по практичному використанню того чи іншого інструменту на визначеному етапі стратегічного аналізу.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Підходи до класифікації інструментарію стратегічного аналізу досліджували такі науковці, як П.Л. Гордієнко, Л.Г. Дідковська, І.А. Ігнат'єва, Г.І. Кіндрацька, Б.М. Мізюк, В.Д. Немцов, Г. В. Осовська, І. М. Парасій-Вергуненко, К.І. Редченко, М.Г. Саєнко, О.Л. Фіщук, Н.В. Яшкіна та інші. Спробу систематизувати інструменти стратегічного аналізу здійснили В.П. Баранчєєв, І.С. Левик, В.В. Пастухова, Ю.В. Печериця, І.Т. Райковська, О. М. Скібіцький та інші.

О.М. Скібіцький, В.П. Баранчєєв та В.В. Пастухова здійснили спробу групування інструментарію за етапами стратегічного аналізу: 1) ідентифікація стратегічного потенціалу (метод порівнянь, дискрептивний аналіз); 2) оцінювання привабливості ринку (концепція стратегічних зон господарювання, екстраполяція, експертні оцінки, моделювання); 3) оцінювання стратегічної позиції (статистичний аналіз та матриця Mc/Kinsey); 4) аналіз місії і цілей (метод побудови «дерева цілей», модель системи управління підприємством); 5) аналіз внутрішнього середовища (метод життєвого циклу товару, життєвого циклу підприємства, графік Портера «рентабельність/частка ринку», крива досвіду та ін.); 6) аналіз зовнішнього середовища (концепція Портера «5 конкурентних сил», PEST-аналіз тощо). Однак на відміну від В. П. Баранчєєва, О. М. Скібіцький та В. В. Пастухова виділяють інші етапи стратегічного аналізу, які суттєво різняться за своїм змістом [4].

І.С. Левик [4] пропонує проводити стратегічний аналіз у три основні етапи з виділенням наступних відповідних інструментів стратегічного аналізу: 1) аналіз місії та цілей (рекомендовані інструменти: метод дезагрегації цілей та метод забезпечення необхідних умов); 2) аналіз потенціалу підприємства, його зовнішнього середовища та їх взаємодії (рекомендовані інструменти: модель BCG, матриця GE/McKinsey, модель Shell/DPM, матриця PIMS, модель 5-ти конкурентних сил Портера, модель GAP, матриця ADL, модель Хофера-Шендлера, метод SPACE, SWOT-аналіз, концепція BSC Нортон і Каплана, PEST-аналіз); 3) аналіз стратегічного портфелю та стратегії (стратегічних рішень) (рекомендовані інструменти: модель BCG, матриця GE/McKinsey, модель Shell/DPM, матриця PIMS, матриця ADL, модель Хофера-Шендлера, метод SPACE, SWOT-аналіз, концепція BSC Нортон і Каплана, матриця Ансоффа «продукт-ринок»).

І.Т. Райковська [8] виділяє наступні етапи стратегічного аналізу: 1. Аналіз майнового та фінансового потенціалу суб'єкта господарювання; 2. Визначення ринкової позиції суб'єкта господарювання (опис ринкової ситуації, виявлення тенденцій ринку, визначення напрямів і особливостей розвитку підприємства); 3. Аналітична оцінка та діагностика стратегічної позиції суб'єкта господарювання (аналіз внутрішнього середовища – інструменти: модель життєвого циклу товару, модель життєвого циклу технології, модель життєвого циклу організації, модель життєвого циклу галузі, схема бізнес-процесів продуктів, сиділення стратегічних господарських центрів; аналіз зовнішнього середовища та аналіз середовища в цілому – інструменти: матриця конкуренції М. Портера, матриця розвитку товару/ринку І. Ансоффа, матриця росту/частки ринку (Бостонської консалтингової групи), модель привабливості/конкурентоспроможності (матриця GE/McKinsey), комплексний аналіз PIMS, матриця “спрямованої політики” (модель “Shell” – DPM), тримірна схема Абеля, SWOT-аналіз); 4. Використання результатів стратегічного аналізу для розробки та обґрунтування стратегії розвитку суб'єкта господарювання (визначення сфери діяльності та формулювання її стратегічних напрямів, постановка стратегічних цілей та завдань їх досягнення, формулювання стратегії для досягнення визначених цілей і результатів діяльності, реалізація стратегічного плану, оцінка результатів діяльності та зміна стратегічного плану або методів його реалізації). К.І. Редченко [9], П.Л. Гордієнко, Л.Г. Дідковська, Н.В. Яшкіна [1] виділяли серед інструментів стратегічного аналізу загальнонаукові та прикладні прийоми

стратегічного аналізу. За об'єктом дослідження ними виділено 7 груп прикладних методів та моделей, які використовуються для аналізу макрооточення та безпосереднього оточення, аналізу організації та продукту, стратегічного фінансового аналізу та інвестиційного аналізу, аналізу стратегії та прийняття стратегічних рішень.

Як показали дослідження, інструменти стратегічного аналізу на різних етапах часто дублюються, тобто не сформований підхід з розподілення інструментів по мірі їх важливості на тому чи іншому етапі.

Цілі статті. Згрупувати інструменти стратегічного аналізу відповідно до визначених етапів стратегічного аналізу.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Стратегічний аналіз являє собою процес комплексного дослідження впливу чинників зовнішнього оточення і факторів внутрішнього середовища на поточну конкурентну позицію підприємства на ринку і виявлення умов і можливостей його подальшого успішного розвитку в умовах ринкового господарювання.

Проведений аналіз наукових підходів показав, що етапи стратегічного аналізу мають бути визначені відповідно до тих об'єктів стратегічного аналізу, які необхідно досліджувати. Основними об'єктами стратегічного аналізу є зовнішнє середовище непрямого та прямого впливу, внутрішнє середовище підприємства, конкурентна позиція підприємства, які досліджуються з метою формування стратегічних альтернатив розвитку підприємства.

У відповідності до вищезазначених об'єктів, стратегічний аналіз на підприємстві, на нашу думку, доцільно здійснювати у послідовності, представлений на рис. 1, з використанням відповідних інструментів.

Поштовхом до проведення стратегічного аналізу є ідентифікація стратегічних проблем, цілей, завдань тощо, пов'язаних із стратегічним розвитком підприємства. Це дозволяє далі цілеспрямовано дослідити позитивний і негативний вплив факторів внутрішнього і зовнішнього середовища та прийняти ефективні стратегічні управлінські рішення щодо вибору подальших стратегій розвитку підприємства. Варіантами для визначення стратегічних цілей є аналіз розвитку та етапів життєвого циклу підприємства, аналіз „дерева цілей” та ін.

Безпосереднє проведення стратегічного аналізу варто здійснювати у такі етапи:

1. Аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства. Даний етап передбачає аналіз зовнішнього середовища як непрямого впливу так і прямого впливу на підприємство і дає змогу визначити певні можливості і загрози для підприємства з даного середовища, а також на основі аналізу внутрішнього середовища виявити сильних і слабких сторін його діяльності.

Для виявлення основних факторів зовнішнього середовища і можливих тенденцій їхньої зміни варто використовувати такі методи як: PEST-аналіз, модель 5-ти конкурентних сил Портера, методику А. Томпсона та Дж. Стрікланда, методи оцінки розподілу ринкових часток між конкурентами та рівня інтенсивності конкуренції, багатокритеріальний метод оцінки привабливості ринку І. Ансоффа.

Щодо аналізу внутрішнього середовища, то на сьогодні немає єдиного підходу до визначення факторів внутрішнього середовища, які б в повній мірі дали можливість оцінити сильні і слабкі сторони підприємства. На нашу думку, варто аналізувати внутрішнє середовище підприємства комплексно, використовуючи всі можливі інструменти для дослідження ресурсної складової підприємства (людських, основних засобів, матеріальних, фінансових та інформаційних ресурсів), функціональних напрямів діяльності підприємства (маркетингову, виробничу, логістичну, фінансову, інвестиційну, інноваційну та зовнішньоекономічну діяльності), управлінської системи (життєвого циклу підприємства, управлінського потенціалу, реалізацію загальних функцій та методів менеджменту, організаційну культуру, стилі керівництва, ефективність системи менеджменту та ін.).

Крім того, існують певні інструменти які варто використовувати для аналізу середовища в цілому. До популярних способів оцінки середовища належить метод А. Мескона «5 x 5», „Шкала нестабільності” зовнішнього середовища І. Ансоффа та SWOT-аналіз.

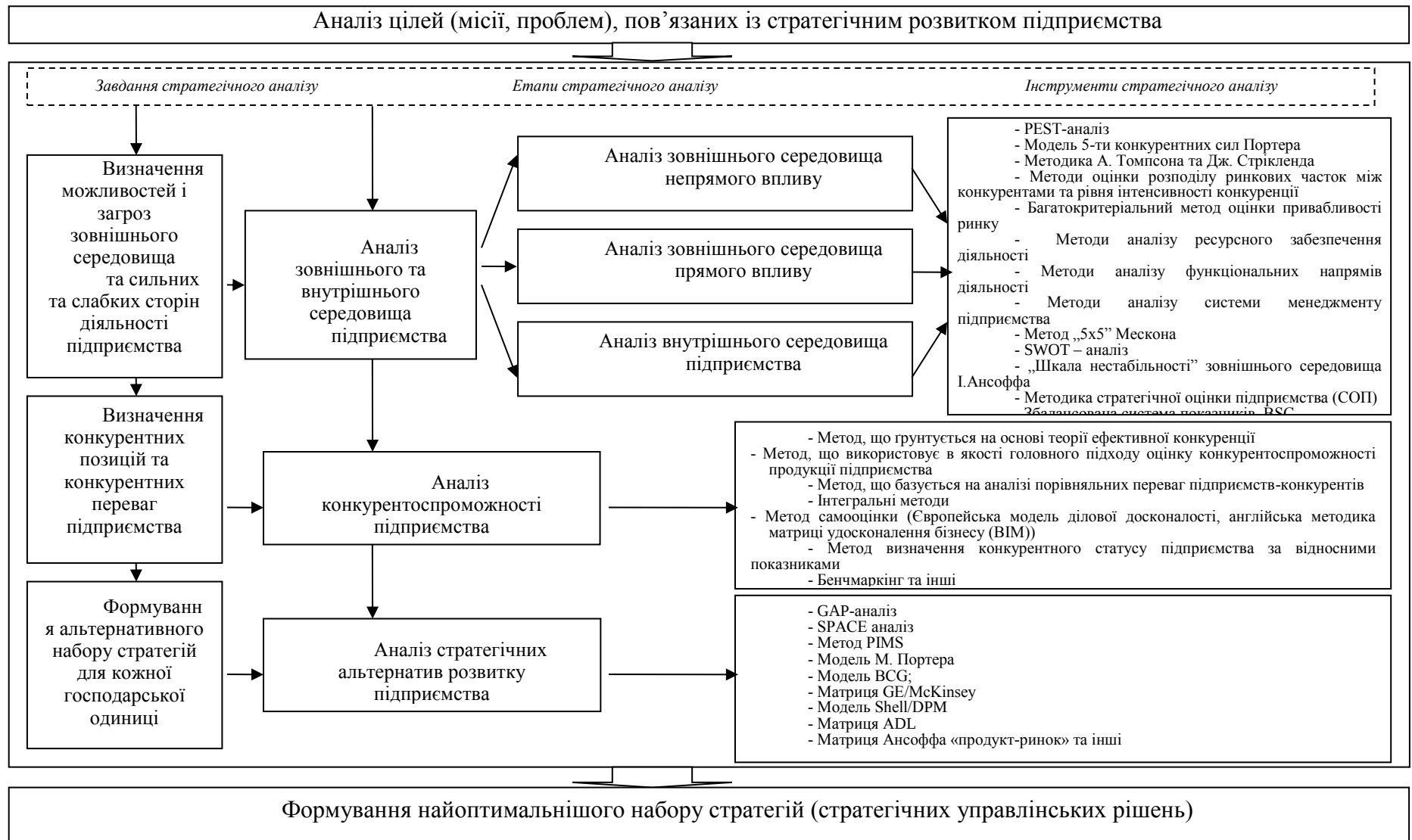


Рис. 1. Етапи та інструменти стратегічного аналізу

Серед найпростіших інструментів стратегічного планування та аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища, які найкраще адаптовані для потреб підприємств середнього та малого бізнесу, можна віднести методіку стратегічної оцінки підприємства (СОП). Моделі BSC, ASC, BEM і піраміда результативності МакНейра дозволяють розпізнати причини (фактори), що вплинули на зміну становища підприємства в кращий чи гірший бік. Тобто, системи стратегічного вимірювання потрібно розглядати як інструменти постійного моніторингу за процесом реалізації цілей і завдань, визначених вищим керівництвом і закладених у стратегічних планах [9].

2. *Аналіз конкурентоспроможності підприємства.* На даному етапі здійснюється оцінка конкурентних позицій підприємства з метою визначення конкурентних переваг підприємства.

Класифікація методів оцінки конкурентоспроможності підприємства передбачає їх поділ на окремі групи за певною ознакою. Найчастіше такою ознакою виступає форма представлення результатів оцінки, відповідно до якої виділяють графічні, матричні, розрахункові та комбіновані (розрахунково-матричні, розрахунково-графічні) методи. Розрахункові методи оцінки конкурентоспроможності підприємства є досить численними. Вони поділяються на: комплексні методи – методи, що базуються на комплексному підході до оцінки конкурентоспроможності підприємства; специфічні методи – методи, що дозволяють оцінити конкурентоспроможність підприємства по окремих аспектах його діяльності – виробничому, інноваційному, маркетинговому, фінансовому тощо. Також, в останні роки досить поширеними стала модель 4 дій У.Чан Кіма, яка передбачає зайняття абсолютно нової ніші на тому самому ринку із інноваційним продуктом (відома як «Стратегія блакитних океанів»).

Вказані методи кардинально відрізняються за своєю сутністю та базою формування показників конкурентоспроможності. Використання їх може бути зручним в різних ситуаціях залежно від специфіки галузі, до якої відноситься досліджуваний об'єкт.

3. *Аналіз стратегічних альтернатив.* Проводиться визначення найважливіших стратегічних господарських одиниць, аналіз стратегічного портфелю підприємства з метою формування альтернативного набору стратегій для кожної господарської одиниці та вибору найбільш оптимальних.

До інструментів стратегічного аналізу на етапі аналізу стратегічних альтернатив належать як формальні моделі та кількісні методи, так і творчий аналіз, який враховує специфіку організації, аналітичні й інтуїтивні здібності менеджерів. На підставі результатів аналізу формують висновок про стратегічну привабливість господарського портфелю та можливі варіанти його зміни. У подальшому ці стратегічні альтернативи доопрацьовують, доводять до рівня адекватності сформованим цілям організації та вибирають стратегію її розвитку.

Розглянемо найбільш поширені методи генерації й аналізу стратегічних альтернатив. Gap Analysis – це комплексне аналітичне дослідження, що вивчає невідповідності, розриви між поточним станом компанії і бажаним. Цей аналіз також дозволяє виділити проблемні зони, що перешкоджають розвитку, і оцінити ступінь готовності підприємства до виконання переходу від поточного стану до бажаного [10]. Рекомендації М. Портера щодо генерації стратегічних альтернатив ґрунтуються на тому, що організація вже має певні конкурентні переваги, але не завжди відомо, за рахунок чого вони досягнуті. Здебільшого модель застосовують у випадку сповільненого зростання та стагнації галузей [2]. Метод PIMS (англ. Profit Impact of Marketing Strategy) передбачає визначення кількісних закономірностей впливу чинників виробництва на кінцеві результати діяльності організацій (рентабельність, прибуток), виходячи з аналізу емпіричного матеріалу про досвід функціонування значної кількості промислових організацій. Метод SPACE (оцінка стратегічного становища та дій) являє собою комплексний метод, призначений для аналізу позиції на ринку і вибору оптимальної стратегії для середніх і малих підприємств.

Аналіз портфелю бізнесів є одним із найважливіших інструментів стратегічного аналізу при визначенні стратегічних альтернатив розвитку підприємства. Зміст

портфельного аналізу полягає у визначенні та дослідженні сукупності бізнес-стратегій, які використовуються або плануються на підприємстві з тим, щоб у керівництва склалось ясне уявлення про доцільність та перспективність тих чи інших видів бізнесу, якими займається чи збирається займатись підприємство. Варто використовувати одночасно різні методи портфельного аналізу, щоб найбільш об'єктивно обґрунтувати стратегічні управлінські рішення.

Вибір тих чи інших інструментів стратегічного аналізу на кожному етапі залежить від багатьох чинників основними з яких є: стратегічні цілі власників, доступність інформації, ресурсне забезпечення, тощо.

Висновки. Отже, використання відповідних інструментів на етапах стратегічного аналізу дає можливість виявити та вчасно гнучко реагувати на зміни факторів зовнішнього середовища, порівняти можливі напрями розвитку підприємства та визначити найбільш перспективні, встановити зв'язки між станом підприємства та можливими стратегічними напрямками розвитку, сегментувати ринок товарів та послуг, визначивши найбільш привабливі для підприємства сегменти, визначити параметри конкурентоспроможності підприємства та ринкову позицію відносно конкурента, визначити альтернативний набір стратегій для кожної господарської одиниці з метою прийняття стратегічних управлінських рішень щодо остаточного вибору і реалізації стратегій розвитку підприємства.

Список використаних джерел:

1. Гордієнко П.Л. Стратегічний аналіз: [навч. посібник] / П.Л. Гордієнко, Л.Г. Дідковська, Н.В. Яшкіна. – [2-е вид., перероб. і доп.]. – К.: Алтера, 2008. – 478 с.
2. Кіндрацька Г.І. Основи стратегічного менеджменту: навчальний посібник / Г.І. Кіндрацька. – Львів: Кінапрі ЛТД, 2000. – 264 с.
3. Клименко С.М. Управління конкурентоспроможністю підприємства: Навчальний посібник / С.М. Клименко, О.С. Дуброва, Д.О. Барабась, Т.В. Омеляненко, А.В. Вакуленко. – К.: КНЕУ, 2006. – 527 с.
4. Левик І.С. Інструментарій стратегічного аналізу: класифікація, переваги та недоліки використання / І.С. Левик // Наука й економіка. – № 2(18). – 2010. – С. 132-138.
5. Мізюк Б.М. Основи стратегічного управління: підруч. / Б.М. Мізюк. – Львів: Магнолія, 2009. – 544 с.
6. Немцов В.Д. Стратегічний менеджмент / В.Д. Немцов, Л.Є. Довгань. – К.: ДП "Експрес - Поліграф", 2001. – 560 с.
7. Печериця Ю.В. Місце стратегічного аналізу в системі прийняття стратегічних рішень // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ppei/2012_33/Pecher.pdf
8. Райковська І.Т. Критичний огляд сучасних методик стратегічного аналізу / І.Т. Райковська // Вісник ЖДТУ. – №1(59). – 2012. – С. 172-178.
9. Редченко К.І. Стратегічний аналіз у бізнесі: навч. посіб. / К.І. Редченко. – [вид. 2-ге, допов.]. – Львів: Новий світ - 2000, 2003. – 272 с.
10. Что такое GAP- анализ, ГЕП-анализ, анализ разрывов // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://marketolog.biz/index.php?pid=125>
11. Шершньова З.Є. Стратегічне управління: підручник / З.Є. Шершньова. – 2-ге вид.; перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2004. – 699 с.

Рецензент: д.е.н., професор Коцій О.В.

УДК 338.2

Олександренко І.В. к.е.н., доцент

Луцький національний технічний університет

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ДІАГНОСТИКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розкрито зміст поняття діагностика та ефективність діяльності підприємства. Обґрунтовано необхідність проведення діагностики ефективності діяльності підприємства. Визначено основні напрями проведення діагностики ефективності діяльності. Систематизовано показники в розрізі визначених напрямів проведення діагностики ефективності та подано методику їх розрахунку. Запропоновано основні управлінські рішення щодо підвищення ефективності діяльності підприємств, що можуть бути прийняті на основі результатів діагностики.

Ключові слова: діагностика, ефективність діяльності, економічна ефективність, рентабельність, оборотність.

Oleksandrenko I.V.

METHODOLOGICAL APPROACHES TO DИNOSTYKY EFFICIENCY OF ENTERPRISES

This article deals with the meaning of diagnosis and efficiency of the enterprise. The necessity of the diagnostic efficiency of the enterprise. The main areas diagnosing performance. Systematization of indicators in the context of certain areas of diagnostic performance and presents methods for calculating them. The basic management decisions to improve enterprise performance that can be taken on the basis of diagnosis. Calculation of the indicators of effectiveness of the company is one of the stages of diagnosis. Results of diagnostics helps to detect as quickly be recovered funds invested in the business and profitability of individual activities. It allows to decide activities to divert funds from one area and subjects in another area of the company. Proposed in the diagnostic efficiency of the enterprise to define indicators that reflect the efficient use of financial, material and human resources, working capital and fixed assets, as well as the efficiency of operating, investing, manufacturing and foreign economic activity.

Key words: diagnosis, effectiveness of, economic efficiency, profitability, turnover.

Олександренко И.В.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ДИГНОСТИКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье раскрыто содержание понятия диагностика и эффективность деятельности предприятия. Обоснована необходимость проведения диагностики эффективности деятельности предприятия. Определены основные направления проведения диагностики эффективности деятельности. Систематизированы показатели в разрезе определенных направлений проведения диагностики эффективности и представлена методика их расчета. Предложены основные управленческие решения по повышению эффективности деятельности предприятия, которые могут быть приняты на основе результатов диагностики.

Ключевые слова: диагностика, эффективность деятельности, экономическая эффективность, рентабельность, оборачиваемость.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Забезпечення успішного розвитку підприємств та збільшення їх економічних вигод вимагає здійснення постійного моніторингу за результатами діяльності. У цьому аспекті зростає роль діагностики як передумови формування висновків та розробки стратегічних програм підприємства. Результати діагностики служать базою для виявлення чинників впливу на показники діяльності підприємства та прийняття управлінських рішень. Важливість діагностики та її результатів проявляється у тому, що фінансові менеджери повинні швидко реагувати на будь-які зміни внутрішнього та зовнішнього середовища і приймати ефективні рішення. Однак без уявлення про об'єкт існує значна маса загроз для подальшого розвитку підприємства. За допомогою діагностики існує можливість виявлення симптомів кризи та розробки напрямів її подолання. Одним із вагомих напрямів проведення діагностики підприємства є ефективність діяльності, оскільки показники, що покладені в її основу дозволяють виявити настільки доцільно використовуються ресурси підприємства та показують співвідношення фінансових результатів із затратами на їх отримання. В цілому проведення діагностики ефективності діяльності необхідно з позиції того, що її результати цікавлять власників, потенційних інвесторів, кредиторів та інших зацікавлених осіб і відображають реальний стан об'єкта досліджень: загрози та можливості.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Дослідження праць вітчизняних та зарубіжних вчених економістів дозволило побачити, що в економічній літературі запропоновано безліч концептуальних підходів до трактування сутності ефективності діяльності підприємства та оцінки ефективності господарської діяльності. Питання аналізу й оцінки ефективності діяльності підприємств досліджували в своїх працях такі зарубіжні учені-економісти, як Б.Плишевський [1], Р.Солоу [2], А.Анчишкін [3], П.Почкін [4], П. Хейне [5], А. Азрилян [6] та ін. Теоретичні та методологічні аспекти діагностики ефективності господарської діяльності підприємств в розрізі окремих напрямів знайшли відображення в працях таких вітчизняних вчених-

економістів, як Т.С. Голубева [7], О.О. Канцуров [8], Т.Ф. Касянчук [9], О.І. Макаренко [10], І.А. Маркіна [11], В.В. Прядко [12], Є.М. Сич [13], А.М. Турило [14], Л.В. Фролова [15], Т.В. Якимчук [16]. Водночас відсутньою є методика діагностики ефективності діяльності підприємства, яка б дозволила б розгорнутому вигляді оцінити прибутковість підприємства та виявити ті напрями роботи, що є нерентабельними та збитковими для суб'єкта господарювання.

Цілі статті. Основною метою написання статті є розробка методичних підходів до діагностики ефективності діяльності підприємства, на основі системи показників, результати якої дозволять приймати чіткі та обґрунтовані управлінські рішення на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Діагностика підприємства відіграє важливу роль як у процесі поточного контролю за діяльністю так і дає можливість оперувати необхідною інформацією для залучення власних, кредитних коштів та формує загальну базу економічних даних про об'єкт дослідження. У перекладі з давньогрецької діагностика трактується як розпізнавання [17]. Поняття «діагностика» є похідним від слова діагноз, що в медичній практиці відображає загальну інформацію про стан здоров'я пацієнта на підставі проведених медичних оглядів та обстежень. Це дає стверджувати, що діагностика – це процес отримання, систематизації та відображення інформації про стан об'єкта досліджень. При цьому діагностика підприємства – це розпізнавання його кризових явищ на підставі встановлених закономірностей, змін та виявлених залежностей.

Процес діагностики передбачає розрахунок та оцінку показників, які дозволяють отримати інформацію, яка цікавить особу яка її проводить. Діагностика може здійснюватись за різними напрямками, залежно від її мети. Так одним із вагомим напрямів є діагностика ефективності діяльності. В економічній теорії присутніми є такі поняття як ефект і ефективність. Ці поняття є суміжними і взаємопов'язаними, оскільки ефект відображає позитивний чи негативний фінансовий результат, тобто прибуток чи збиток, а ефективність співвідношення ефекту до витрат на його отримання. Ефект ще розуміється як результат, а ефективність – як результативність. Однак такі поняття як результат та результативність зустрічаються дуже рідко, переважно застосовується визначення ефекту та ефективності.

В економічному словнику А.Н. Азриіліяна зазначається, що ефективність – це здатність давати ефект, справляти вплив, а економічна ефективність підприємства – це найважливіший оцінний показник результативності діяльності підприємств, який являє собою зіставлення результатів такої діяльності [6].

У працях І.А. Бланка ефективність визначається як відношення показників результату (ефекту) і витрат (суми ресурсів), що використовуються для його досягнення [18].

В економічній енциклопедії С.В. Мочерного ефективність розглядається як здатність приносити ефект [19]. В фінансовому словнику О.Г. Загороднього зазначається, що ефективність – це здатність забезпечувати результативність (ефект) процесу, проекту і т.д., яку вимірюють як відношення ефекту (результату) до виплат, що забезпечили цей результат» [20].

Є.М. Сич визначає, що ефект та результат сприймаються як терміни з тотожними значеннями, а ефективність являє собою оцінку результату діяльності з урахуванням витрат, які забезпечили отримання [13].

Т.В. Якимчук зазначає, що економічна ефективність підприємства відображає не лише раціональність споживання виробничих ресурсів, а й показує роль підприємства у розвитку економіки країни в цілому [16].

Ефективність є порівняльною оцінкою результату діяльності, що відображає не тільки її здатність забезпечити економічне зростання, а й можливість стимулювати прогресивні структурно-якісні зміни. В цілому ефективність діяльності підприємства – це ступінь досягнення поставлених цілей, що відбиває оптимальне поєднання затрат і результатів діяльності.

І.А. Маркіна досліджуючи основні аспекти управління ефективністю діяльності підприємства розрізняє три види ефективності підприємства залежно від мети: потрібнісну, результативну та витратну. Згідно до цього, потрібнісна виражає відношення цілей до потреб, ідеалів і норма. Результативна показує відношення досягнутого результату до

намічених цілей, а витратна відображається у вигляді відношення досягнутих результатів до витрат [11].

Аналіз літературних джерел дозволив виявити, що існує безліч підходів до діагностики ефективності діяльності підприємства. Так І.Н. Герчикова пропонує визначати ефективність щодо реальних затрат у процесі виробництва. При цьому основними показниками є рентабельність активів, власного та позикового капіталу [21].

А.Д. Шеремет і Р.С. Сайфулін пропонують визначати ефективність авансованих ресурсів і ефективність спожитих ресурсів, а також оборотність і рентабельність коштів або їх джерел [22].

І.О. Макаренко пропонує визначати економічну ефективність за допомогою наступних показників: матеріаломісткість продукції, фондівіддача, термін окупності капітальних вкладень, продуктивність праці, рентабельність підприємства. Матеріаломісткість продукції відображає економічну ефективність використання матеріальних ресурсів. Фондовіддача характеризує ступінь ефективності використання основних засобів. Ефективність використання капітальних вкладень відображає термін окупності капітальних вкладень. Економічна ефективність персоналу виражається за допомогою показника продуктивності праці. Економічна ефективність підприємства в цілому оцінюється показником рентабельності підприємства. Також окремо розглядаються показники екологічної ефективності підприємства. Основними серед яких є допустимі норми забруднення навколишнього середовища, коефіцієнти виходу готової продукції із початкової сировини, витрати на проведення природоохоронних заходів [10].

Основним показником, що виражає ефективність бізнесу є рентабельність. Однак, враховуючи ту позицію, що ефективність охоплює різні сфери діяльності підприємства виникає необхідність розробки сукупності показників, які б відображали досягнення поставлених цілей щодо кожної складової. Для цього нами пропонується здійснювати діагностику ефективності діяльності за наступними напрямками: використання наявних ресурсів; виробнича діяльність; операційна, інвестиційна діяльність; оборотні та необоротні активи; зовнішньоекономічна діяльність.

В цілому процес діагностики ефективності діяльності підприємства повинен здійснюватись у певній послідовності. Для цього виокремлено наступні етапи: 1) визначення цілей діагностики; 2) збір інформації; 3) підбір методів діагностики; 4) розрахунок показників, що характеризують ефективність використання наявних ресурсів, виробничої, операційної, інвестиційної діяльності, оборотних і необоротних активів та зовнішньоекономічної діяльності; 5) формування узагальнюючих висновків щодо окремих показників діагностики; 6) виявлення резервів підвищення ефективності діяльності підприємства; 7) розробка управлінських рішень.

Основним етапом діагностики ефективності діяльності вибір системи показників за якими буде проводитись діагностика ефективності діяльності. Діагностика ефективності використання наявних ресурсів здійснюється за показниками відображеними у табл.1.

Таблиця 1

Показники діагностики ефективності використання наявних ресурсів

Види ресурсів	Показники	Розрахунок
Матеріальні	Коефіцієнт забезпечення матеріальними ресурсами	$\frac{\text{вартість фактично отриманих матеріалів}}{\text{планова потреба в матеріальних ресурсах}}$
	Матеріаломісткість	$\frac{\text{сума матеріальних витрат}}{\text{вартість виробленої продукції}}$
	Матеріаловіддача	$\frac{\text{вартість виробленої продукції}}{\text{сума матеріальних витрат}}$
	Коефіцієнт обертання запасів	$\frac{\text{вартість реалізованої продукції}}{\text{вартість запасів}}$
Трудові	Середньорічний виробіток продукції одним робітником	$\frac{\text{річний обсяг виробництва}}{\text{середньорічна чисельність працівників}}$

	Трудомісткість продукції	$\frac{\text{середня кількість годин, відпрацьованих одним працівником}}{\text{обсяг виробництва}}$
	Індекс продуктивності праці	$\frac{\text{середній виробіток за звітний період}}{\text{середній виробіток за базисний період}}$
	Питома вага заробітної плати у витратах підприємства	$\frac{\text{витрати на оплату праці}}{\text{витрати підприємства}}$
Фінансові	Рентабельність витрат на оплату праці	$\frac{\text{чистий прибуток}}{\text{фонд оплати праці та відрахування на соціальні потреби}} * 100\%$
	Коефіцієнт повернення капітальних вкладень	$\frac{\text{середньорічний грошовий потік}}{\text{капітальні вкладення}}$
	Коефіцієнт ефективності грошового потоку	$\frac{\text{чистий грошовий потік}}{\text{негативні грошові потоки}}$
	Рентабельність власного капіталу	$\frac{\text{чистий прибуток}}{\text{власний капітал}} * 100\%$
	Рентабельність статутного капіталу	$\frac{\text{чистий прибуток}}{\text{статутний капітал}} * 100\%$
	Рентабельність позикового капіталу	$\frac{\text{чистий прибуток}}{\text{позиковий капітал}} * 100\%$
	Рентабельність залучених фінансових ресурсів	$\frac{\text{чистий прибуток}}{\text{залучені фінансові ресурси}} * 100\%$

Розрахунок показників ефективності використання наявних ресурсів дозволяє виявити, наскільки ефективно використовуються наявні ресурси і прийняти управлінське рішення, щодо раціонального їх споживання. Основним резервом підвищення економічної ефективності діяльності є раціональне формування, відтворення та ефективне використання ресурсного потенціалу підприємства. Основними напрямками підвищення ефективності використання матеріальних ресурсів є: 1) підвищення оборотності оборотних активів; 2) зменшення матеріальних витрат на одиницю продукції; 3) закупівля сировини за дешевшими цінами; 4) активізація маркетингових заходів та прискорення товарообороту; 5) закупівля сировини і матеріалів оптимальними партіями; 6) формування обсягів запасів матеріалів, що відповідають потребам і нормативам; 7) активізація автоматизованих виробничих процесів.

Підвищення ефективності використання трудових ресурсів потребує: формування раціональної структури та складу працівників, перегляд та зменшення витрачання на оплату праці невиробничих працівників, зменшення витрат на оплату праці в собівартості одиниці продукції, звільнення працівників, які дублюють функції один одного, розробка мотивуючих схем оплати праці.

Вагому роль у забезпеченні високих результатів діяльності відіграють фінансові ресурси. Структура фінансових ресурсів впливає на фінансову стійкість підприємства, а ціна їх залучення визначає розмір кінцевого фінансового результату діяльності підприємства. У процесі діагностики визначається настільки ефективно використовуються власні, залучені та позичені кошти і приймається рішення щодо зменшення одних чи збільшення інших джерел фінансування підприємства. Управлінськими рішеннями в напрямку підвищення ефективності використання фінансових ресурсів є: зменшення позикового капіталу; вкладення позикових коштів у високоприбуткові інвестиційні проекти; збільшення грошових надходжень інвестиційної діяльності; збільшення виручки від реалізації продукції; збільшення чистого прибутку; зменшення витрачання, які не забезпечують підприємству доходів; зменшення витрачання на сплату відсотків за позиковими коштами; вкладення

грошових коштів у швидкоокупні інвестиційні проекти та навпаки їх відволікання із проектів, які мають тривалий термін окупності

Діагностика ефективності виробничої діяльності проводиться за низкою показників, що відображають настільки прибутковим є виробництво та реалізація товарної продукції. Основними показниками ефективності виробничої діяльності є рентабельність виробництва всієї продукції, рентабельність виробництва реалізованої продукції, рентабельність реалізованої продукції. Рентабельність виробництва всієї продукції показує скільки копійок прибутку, одержаного в ціні одиниці продукції, припадає на 1 гривню виробничої собівартості одиниці продукції. Цей показник визначається наступним чином:

$$P_{в.п.} = \frac{\text{прибуток на одиницю продукції}}{\text{виробнича собівартість одиниці продукції}} * 100\% . \quad (1)$$

Рентабельність виробництва, реалізованої продукції можна визначати не лише по відношенню до одного виду продукції, а в цілому на весь обсяг виробленої чи реалізованої продукції за певний період часу. Таким чином рентабельність виробництва реалізованої продукції за певний період часу буде визначатись наступним чином:

$$P_{в.р.п.} = \frac{\text{валовий прибуток}}{\text{виробнича собівартість реалізованої продукції}} * 100\% . \quad (2)$$

Рентабельність реалізованої продукції свідчить про те, скільки копійок валового прибутку отримується на одну гривню собівартості реалізованої продукції і розраховується таким чином:

$$P_{р.п.} = \frac{\text{валовий прибуток}}{\text{собівартість реалізованої продукції}} * 100\% . \quad (3)$$

Діагностика ефективності виробничої діяльності дозволяє отримати інформацію про прибутковість витрачання на виробництво товарної продукції. Збільшення показників рентабельності свідчитиме про покращення ефективності, однак зменшення показників в динаміці потребує розробки управлінських задач щодо зменшення витрат: змінних витрат на одиницю продукції, постійних, наднормативних та постійних нерозподілених витрат. Основним джерелом доходів та прибутку підприємства є операційна діяльність. Однак за обсягами витрачання та надходження вагоме місце належить інвестиційній діяльності, що пов'язана із придбанням (створенням) та продажем основних засобів, нематеріальних активів та фінансових інвестицій. У процесі діагностики ефективності діяльності виникає необхідність розрахунку показників, що відображають прибутковість операційної та інвестиційної діяльності (таблиця 2).

Таблиця 2

Показники діагностики ефективності операційної та інвестиційної діяльності

Показник	Порядок розрахунку	Характеристика
Валова рентабельність продажу	Валовий прибуток/чиста виручка від реалізації продукції. * 100%	Скільки копійок валового прибутку міститься в 1 грн чистої виручки від реалізації продукції
Операційна рентабельність продажу	Прибуток від операційної діяльності/ чиста виручка від реалізації продукції. * 100%	Скільки копійок прибутку від операційної діяльності міститься в 1 грн чистої виручки від реалізації продукції
Чиста рентабельність продажу	Чистий прибуток/ чиста виручка від реалізації продукції. * 100%	Скільки копійок чистого прибутку міститься в 1 грн чистої виручки від реалізації продукції
Рентабельність операційної діяльності	Прибуток від операційної діяльності/витрати операційної діяльності* 100%	Скільки копійок прибутку від операційної діяльності отримується на 1 грн витрачання на операційну діяльність
Рентабельність інвестиційної діяльності	Прибуток інвестиційної діяльності/ витрати інвестиційної діяльності* 100%	Скільки копійок прибутку від інвестиційної діяльності отримується на одну гривню витрачання на інвестиційну діяльність

Основними джерелами інформації для оцінки ефективності операційної та інвестиційної діяльності є Звіт про фінансові результати, Звіт про рух грошових коштів та Примітки до фінансової звітності.

У процесі діагностики ефективності операційної та інвестиційної діяльності визначаються резерви та фактори впливу. З метою підвищення показників ефективності реалізації операційної та інвестиційної діяльності необхідним є: збільшення прибутку від реалізації; зниження собівартості реалізованої продукції; зменшення адміністративних витрат; зменшення витрат на збут; збільшення доходів від іншої операційної діяльності; зменшення витрат від іншої операційної діяльності; збільшення чистого прибутку; зменшення витрат на інвестиційну та фінансову діяльність; зменшення витрачання на придбання запасів, які не використовуються у виробництві в поточному році; зменшення витрачання на сплату податків; зменшення витрачання оплати праці; зменшення витрачання на послуги рекламних, консалтингових та інших агентств; витрачання на інвестиції, які вже в поточному році забезпечуватимуть надходження; вкладення в інвестиційні проекти із коротким терміном окупності; реалізація неприбуткових фінансових інвестицій; продаж основних засобів, які не використовуються у виробничій діяльності підприємства.

Ефективність використання майна підприємства визначається за допомогою показників використання оборотних та необоротних активів. Основними показниками у процесі діагностики ефективності використання необоротних активів є рентабельність необоротних активів, фондівдача, фондомісткість, рентабельність основних засобів, рентабельність довгострокових фінансових активів. Діагностика ефективності споживання на підприємстві оборотних активів передбачає розрахунок та оцінку показників: рентабельність оборотних активів, коефіцієнт оборотності оборотних засобів, коефіцієнт ефективності використання оборотних активів.

Результати діагностики оборотних та необоротних активів дозволяють виявляти резерви підвищення ефективності їх використання та на основі цього приймати управлінські рішення наступного змісту: зменшення пасивної частки основних засобів; заміна зношених основних засобів; введення нових основних засобів із меншими затратами енергетичних та матеріальних ресурсів; продаж нерентабельних довгострокових фінансових інвестицій; реструктуризація довгострокової дебіторської заборгованості; прискорення процесу переведення основних засобів із незавершених капітальних інвестицій в склад виробничих основних засобів; здача в оренду основних засобів, що не приймають участі в діяльності підприємства; пошук альтернативних напрямів здійснення фінансових вкладень; прискорення оборотності оборотних активів; підвищення рентабельності оборотних активів; мінімізація витрат оборотних активів у процесі їх використання; оптимізація запасів сировини і незавершеного виробництва; скорочення тривалості виробничого циклу; поліпшення організації матеріально-технічного забезпечення; прискорення реалізації товарної продукції; зменшення надлишку оборотних активів; реструктуризація дебіторської заборгованості; зменшення грошових коштів в касі та рахунках в банку, з метою зменшення ризику їх знецінення; створення обсягів запасів сировини у відповідності до встановлених нормативів. Діагностика ефективності використання оборотних та необоротних активів дозволяє виявити прогалини в діяльності підприємства, щодо забезпечення раціонального та оптимального завантаження ресурсного потенціалу.

Наступним напрямом діагностики ефективності діяльності підприємства є зовнішньоекономічна діяльність. Її результати показують настільки експортно-імпортні операції забезпечують підприємству прибутковість. Під ефективністю зовнішньоекономічної діяльності в узагальненому вигляді розуміють співвідношення сукупності затрат і доходів від цієї діяльності. Основними показниками, що відображають ефективність експорту є економічна ефективність експорту та рентабельність експортних операцій

Економічна ефективність експортних операцій визначається відношенням прибутку, отриманого при здійсненні експорту до витрат на виробництво та реалізацію продукції за кордон (страхування, мито, збори, транспортування, реклама). Цей показник розраховується наступним чином:

$$EE_{\text{екс}} = \frac{(O_{\text{екс}} + B_{\text{е}})}{B_{\text{екс}}}, \quad (4)$$

де $\hat{A}_{\text{аєн}}$ – економічна ефективність експорту;

$\hat{I}_{\text{аєн}}$ – гривневий еквівалент відрахувань у валютний фонд підприємства, що розраховується перерахуванням валютного виторгу (за винятком підлягаючій обов'язковому продажу державі) у гривнях за курсом на дату надходження валюти, грн.;

$\hat{A}_{\text{а}}$ – гривневий виторг від обов'язкового продажу частини валюти державі, грн.;

$\hat{A}_{\text{аєн}}$ – витрати підприємства на експорт, що включають: витрати на виробництво і реалізацію продукції.

Економічний зміст цього показника полягає у наступному: скільки гривень результату від експорту отримується на одну гривню витрат на виробництво та реалізацію експортної продукції. При цьому ефективність експорту забезпечується, якщо показник перевищує одиницю. Результат розрахунку цього показника дозволяє прийняти управлінське рішення, щодо нарощення експортних операцій чи навпаки продаж продукції на національному ринку. Для того, щоб обґрунтувати управлінське рішення можна порівняти показник економічної ефективності експорту із показником економічної ефективності продажу аналогічних товарів всередині країни. Економічна ефективність продажу експортної продукції всередині країни розраховується наступним чином:

$$EE_{\text{пр.}} = \frac{B_{\text{реал}}}{(C_{\text{е}} + B_{\text{н}})}, \quad (5)$$

де $\hat{A}_{\text{а}}$ – економічна ефективність продажу експортних товарів всередині країни;

$\hat{A}_{\text{аєн}}$ – виручка від реалізації експортної продукції всередині країни (обсяг експорту у внутрішніх цінах), грн.;

$\hat{N}_{\text{а}}$ – виробнича собівартість експортної продукції, грн.;

$\hat{A}_{\text{і}}$ – витрати на реалізацію експортної продукції всередині країни.

При цьому ефективність експорту досягається, якщо виконується нерівність: $EE_{\text{екс}} > EE_{\text{пр.}} > 1$.

Рентабельність експортних операцій. – це показник, який показує скільки на одну гривню затрат на виробництво та продаж експортної продукції, припадає копійок прибутку від продажу продукції за кордоном. Розрахункове значення зазначеного показника можна порівняти із рентабельністю продажу на вітчизняних ринках і прийняти управлінське рішення, щодо подальшої активізації експорту чи навпаки. Цей показник визначається наступним чином:

$$P_{\text{екс}} = \frac{(O_{\text{екс}} - B_{\text{експ}})}{B_{\text{екс}}}, \quad (6)$$

Якщо розрахункове значення даного показника є більшим за аналогічний показник, розрахований для продукції, яка продається на вітчизняному ринку, то варто приймати управлінське рішення щодо збільшення обсягів поставок за кордон. У зворотному напрямку, необхідно зменшувати витрати на експорт чи стимулювати збут всередині країни. Для обґрунтування прийняття управлінських рішень щодо підвищення ефективності експортних операцій варто визначати рентабельність продажу експортної продукції всередині країни:

$$P_{\text{пр.}} = \frac{B_{\text{реал}} - C_{\text{е}} - B_{\text{н}}}{(C_{\text{е}} + B_{\text{н}})}, \quad (7)$$

де $\hat{A}_{\text{аєн}}$ – виручка від реалізації експортної продукції всередині країни (обсяг експорту у внутрішніх цінах), грн.;

$\hat{N}_{\text{а}}$ – виробнича собівартість експортної продукції, грн.;

$\hat{A}_i$ – витрати на реалізацію експортної продукції всередині країни.

Для досягнення ефективності експорту необхідно, щоб виконувалась нерівність:
 $P_{\text{екс}} > P_{\text{пр}} > 0$

Економічна ефективність імпорту розраховується по-різному залежно від цілей здійснення імпорту: для споживання у виробничому процесі чи для реалізації на внутрішньому ринку.

Економічна ефективність імпорту, у випадку коли продукція використовується у власному виробництві імпортером визначається наступним чином:

$$EE_{\text{імп.}} = \frac{B_i}{\hat{A}_i}, \quad (8)$$

де $\hat{A}_i$ – економічна ефективність імпорту;

$\hat{A}_i$ – витрати на придбання (виготовлення) продукції альтернативної імпортній (вітчизняної), включаючи усі експлуатаційні витрати протягом усього терміну використання в діяльності імпортера, грн.;

$\hat{B}_i$ – ціна придбання імпортного товару та витрати на споживання імпортного товару в діяльності імпортера, грн.;

У цьому випадку економічна ефективність імпорту досягається коли $EE_{\text{імп.}} > 1$. Економічна ефективність імпорту показує скільки гривень витрат на придбання та експлуатацію продукції вітчизняного виробництва, припадає на одну гривню витрат на придбання та експлуатацію аналогічної продукції імпортного походження.

Економічна ефективність імпорту, якщо продукція імпортується виключно для подальшого продажу всередині країни, розраховується наступним чином:

$$EE_{\text{імп.прод}} = \frac{C_p}{C_{\text{прод}}}, \quad (9)$$

де $\hat{A}_{\text{імп.прод}}$ – економічна ефективність імпорту;

$\hat{C}_p$ – ціна реалізації імпортних товарів за винятком витрат, пов'язаних з реалізацією (витрати на збут), грн.;

$\hat{C}_{\text{прод}}$ – ціна придбання імпортних товарів, включаючи всі витрати пов'язані з їх покупкою (мито, транспортні витрати, страхівка, оплата послуг посередників), грн.

Економічна сутність даного показника, полягає у тому скільки гривень виручки від реалізації продукції на внутрішньому ринку, отримає імпортер на кожну гривню витрат, пов'язаних з імпортом цієї продукції. Економічна ефективність імпорту у цьому випадку буде досягнута, коли $EE_{\text{імп.прод}} > 1$.

Підприємство, яке здійснює експортно-імпортні операції повинно проводити діагностику ефективності зовнішньоекономічної діяльності за вище зазначеними показниками, що дозволить за їх результатами прийняти оптимальне управлінське рішення. Основні управлінські рішення, що можуть мати місце за результатами аналізу подаються у табл. 3.

Ефективність імпортних операцій знижується, коли відбувається девальвація національної грошової одиниці, і навпаки підвищується в результаті ревальвації національної грошової одиниці. Щодо ефективності експортних операцій, то варто говорити, що девальвація національної валюти сприяє підвищенню ефективності експорту, і навпаки ревальвація знижує ефективність.

В цілому проведення діагностики ефективності діяльності за окресленими напрямками дозволить виявити, ті сфери діяльності, які є збитковими і потребують прийняття рішень та проведення певних заходів. Результати діагностики дадуть змогу обґрунтувати прийняте управлінське рішення і вивести підприємство на більш вищий рівень економічно розвитку.

Таблиця 3

Управлінські рішення, щодо підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства

Показник	Значення показника, характерне для досягнення ефективності	Управлінські рішення
Економічна ефективність експортних операцій ($EE_{\text{екс}}$)	$EE_{\text{екс}} > EE_{\text{пр}} > 1$	1. Зменшення транспортних витрат на експортування продукції; 2. Зменшення ціни продукції, яка експортується, постійним клієнтам
Рентабельність експортних операцій ($P_{\text{екс}}$)	$P_{\text{екс}} > P_{\text{пр}} > 0$	3. Зменшення виробничої собівартості експортних товарів 4. Укладення вигідних контрактів на продаж більших партій продукції, за нижчими цінами. 5. Збільшення обсягів експорту продукції за рахунок надання іноземним покупцям комерційного кредиту 6. Стимулювання росту обсягів експорту через застосування різних форм міжнародних розрахунків 7. Зменшення витрат на здійснення маркетингу 8. Збільшення обсягів експорту в період девальвації національної валюти
Економічна ефективність імпорту, у випадку коли продукція використовується у власному виробництві імпортером ($EE_{\text{імп}}$)	$EE_{\text{імп}} > 1$	1. Закупівля імпортової сировини за дешевшими цінами 2. Відмова від поставки імпортової продукції, яка за ціною придбання є вигіднішою, однак у споживанні забезпечує набагато більші затрати чим вітчизняна 3. Придбання імпортової продукції в період знижок 4. Оптимізація витрат на транспортування, розвантаження та складування імпортової сировини, матеріалів 5. Придбання імпортерних товарів субститутів за нижчими цінами 6. Придбання продукції в період ревальвації національної грошової одиниці 7. Заключення взаємовигідних контрактів щодо поставки продукції партіями, залежно від потреби за системою відкритого рахунку
Економічна ефективність імпорту, якщо продукція імпортується виключно для подальшого продажу всередині країни ($EE_{\text{імп.прод}}$)	$EE_{\text{імп.прод}} > 1$	1. Включення в ціну продажу імпортової продукції транспортних витрат 2. Надання покупцям імпортової продукції комерційних кредитів та використання знижок 3. Закупівля імпортерних товарів великими партіями за нижчими цінами 4. Мінімізація витрат за рахунок диференціації ринків придбання імпортової продукції 5. Диференціація ринків збуту всередині країни імпортера

Висновки. Розрахунок показників ефективності діяльності підприємства є одним із етапів проведення діагностики. Результати діагностики дозволяють виявляти настільки швидко можуть бути відшкодовані кошти вкладені в підприємство та прибутковість окремих видів діяльності. Це дозволяє приймати рішення про відволікання коштів із одної сфери та їх спрямування в іншу ділянку роботи підприємства. Запропоновано у процесі діагностики ефективності діяльності підприємства визначати показники, що відображають ефективність використання фінансових, матеріальних та трудових ресурсів, оборотних та необоротних активів, а також ефективність здійснення операційної, інвестиційної, виробничої та зовнішньоекономічної діяльності. Достовірна інформація, що буде отримана в результаті діагностики слугуватиме підґрунтям для ефективної роботи підприємства та визначення раціональних шляхів підвищення прибутковості, що є запорукою економічного розвитку регіону та країни в цілому.

Список використаних джерел:

1. Эффективность общественного производства: критерии, методы расчета, показатели [Текст] / под ред. Б.П. Пльшевского. – М.: Экономика, 1976. – 215 с.
2. Solow R.M. Growth Theory: An Exposition. Oxford University Press, USA; 2nd ed., 2000. – 224 p.
3. Анчишкин А.И. Наука-техника-экономика. [Текст] / А.И. Анчишкин – 2-ое изд. – М.: Экономика, 1989. – 384 с.
4. Почкин П.Ф. Эффективность и интенсивность производства [Текст] / П.Ф. Почкин. – Москва, 1990. – 43с.

5. Хейне П. Экономический образ мышления [Текст] / П. Хейне, П. Дж. Боуттке, Д. Л. Причитко // пер. с англ. 10-го изд. — М.: Вильямс, 2007. — 544 с.
6. Экономический словарь. 2-е изд. [Текст] / Под ред. Азриилана А.Н. — Институт новой экономики, 2009. — 1152 с.
7. Голубева Т.С. Методологічні підходи до оцінки ефективності діяльності підприємства / Т.С. Голубева, І.В. Колос // Актуальні проблеми економіки. — 2006. — №5(59). — С. 66-71.
8. Канцуров О.О. Удосконалення методології оцінки ефективності управління підприємствами державного сектору економіки / О.О. Канцуров, О.С. Білоусова // Фінанси України. — 2006. — №9. — С. 143-151.
9. Косянчук Т.Ф. Результативність діяльності підприємства та її діагностика. [Текст] / Т.Ф. Косянчук, Ю.Г. Галкіна. — Вісник Хмельницького національного університету, 2009. - № 3. — Т. 1. — С. 121-124.
10. Макаренко О.І. Критерії економічної ефективності роботи підприємства в умовах антикризового управління / О.І. Макаренко // Актуальні проблеми економіки. - 2006. — №7. — С. 121-125.
11. Маркіна І.А. Методологічні питання ефективності управління / І.А. Маркіна // Фінанси України. — 2000. - №6. - С. 24-32.
12. Прядко В.В.. Економічна ефективність виробництва: проблеми теорії та методології управління / В.В. Прядко // НАН України; Рада по вивченню продуктивних сил України. — К. : Наукова думка, 2003. — 282с.
13. Сич. Є.М. Діагностика ефективності діяльності підприємства / Є.М. Сич, Т.В. Хотько // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури: Збірник наукових праць. — Випуск 34. — Київ: НАУ, 2012. — 182 с.
14. Турило А.М. Оцінка результативності ефективності продуктивності і збитковості підприємства. [Текст] Монографія. / А.М. Турило, А.А. Турило - Кривий Ріг: Етюд - Сервіс, 2010. - 196 с.
15. Фролова Л.В. Ефективність управління фінансовими результатами торговельних підприємств: монографія / Л.В. Фролова, Л.В. Семерунь. — Донецьк: Вид - во «Ноулідж» (донецьке відділення), 2011. — 187 с.
16. Якимчук Т.В. Соціально-економічна ефективність підприємства та її значення в сучасних умовах [Електронний ресурс] — Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_gum/Vzhdtu_econ/2011_2_2/41.pdf
17. Загорна Т.О. Економічна діагностика: навч. посіб. / Т.О. Загорна. — К.: Центр навч. літ-ри, 2007. — 400 с.
18. Бланк И.А. Словарь-справочник финансового менеджера. [Текст] / И.А. Бланк. - Киев: Ника-Центр, 1998. — 481 с.
19. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т.1 / Редкол.: ... С.В. Мочерний (відп.ред.) та ін. — К.: Видавничий центр «Академія», 2002. — 952 с.
20. Загородній А.Г. Фінансовий словник. [Текст] / Загородній А.Г., Вознюк Г.Л., Смовженко Т.С. — К. : Т- во «Знання», КОО; Львів : Вид-во Львів. Банк. Інституту НБУ, 2002. — 567 с.
21. Герчикова И.Н. Менеджмент: учебник для вузов / И.Н. Герчикова. — 4-е изд., перероб. И доп. — М.: ЮНИТИ, 2007. — 499 с.
22. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин. — М.: ИНФРА, 1996. — 176 с.

Рецензент: д.е.н., професор Вахович І.М.

УДК 378.012.001

Почтовюк А.Б., к.н.д.у., доцент кафедри менеджменту,
Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського

МЕТОДИКА ТА ПОРЯДОК ДОСЛІДЖЕННЯ РАЦІОНАЛЬНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ СИСТЕМИ ВИЩОЇ ОСВІТИ

У статті дослідження діяльності системи вищої освіти передбачає раціональну поведінку, під якою у кінцевому випадку розуміється результат. Основна мета полягає у побудові ієрархії використання показників діагностики раціональності діяльності суб'єктів системи вищої освіти. Запропоновано та проаналізовано постійний кругообіг показників результатів діяльності суб'єктів системи вищої освіти у послідовності «індивідуум — роботодавець — держава — ВНЗ — індивідуум».

Ключові слова: вища освіта (ВО), система вищої освіти (СВО), вищий навчальний заклад (ВНЗ), показники результатів діяльності суб'єктів СВО «індивідуум — роботодавець — держава — ВНЗ — індивідуум».

Pochtovyuk A.B.

METHODOLOGY AND RESEARCH OF RATIONALITY OF HIGHER EDUCATION SYSTEM SUBJECTS ACTIVITY

In the article the research of activity of higher education system anticipates rational behavior that leads to the result. The government that determines the policy of higher education, including state order volumes on professional studying of young people, has the opportunity to influence dramatically on development of modern society and economy, based on objective needs for specialists at the labour market. Therefore in this article for determination of methodology and research order of activity rationality of higher educational system subjects we need the indexes that characterize effectiveness and are primary in relation to other indexes. All selected indexes combine inter se to establish the degree of proportion of interrelation between the activity results of every subject. **The principal objective** of this research is to develop the hierarchy of the indexes use of diagnostics of rationality of higher education system subjects activity.

Key words: higher education, system of higher education, Higher School, indexes of higher educational system subjects activity results «individual — employer — state — Higher School — individual».

Почтовюк А.Б.

МЕТОДИКА И ПОРЯДОК ИССЛЕДОВАНИЯ РАЦИОНАЛЬНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ СИСТЕМЫ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

В статье исследования деятельности системы высшего образования предполагает рациональное поведение, под которой в конечном понимается результат. Основная цель заключается в построении иерархии использования показателей диагностики рациональной деятельности субъектов системы высшего образования. Предложен и проанализирован постоянный круговорот показателей результатов деятельности субъектов системы высшего образования в последовательности «индивидуум - работодатель - государство - вуз - индивидуум».

Ключевые слова: высшее образование (ВО), система высшего образования (СВО), высшее учебное заведение (ВУЗ), показатели результатов деятельности субъектов СВО «индивидуум - работодатель - государство - вуз - индивидуум».

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Уряд країни, визначаючи свою політику в галузі вищої освіти, у тому числі обсяги державного замовлення на професійну підготовку молоді, має можливість активно впливати на розвиток сучасного суспільства, в тому числі на економіку, ґрунтуючись на об'єктивні потреби у фахівцях на ринку праці. Тому у даній статті для визначення методики та порядку дослідження раціональності діяльності суб'єктів СВО затребувало обрати показники, які, з одного боку, найбільше характеризують результативність, а з другого, є первинними по відношенню до інших показників. Обрані показники поєднуються між собою для встановлення ступеню пропорційності взаємозв'язку між результатами діяльності кожного суб'єкта.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Методологічну основу даного дослідження становлять комплексний аналіз і системний підхід до вивчення першоджерел та літератури в області раціонального розвитку та становлення системи вищої освіти. Найбільш помітний вплив на пошук показників раціональності у діях вищої школи по відношенню до інших суб'єктів менеджменту вищої школи за останні роки освітлено в публікаціях таких авторів: Бородчук Н., Гищук І., Згуровський М., Кісіль М., Ланюк Є., Романовський О., Слюсаренко О., Фініков Т., Черніченко Г., Шаульська Л., Шевляков І., Шевченко Л., Яворська Л.

Балабанова Л.В., Сардак О.В., Сафронова Н.А. у своїх працях вивчають питання професійно-кваліфікаційного балансу на ринку праці.

Ціль статті даного дослідження полягає у побудові ієрархії використання показників діагностики раціональної діяльності суб'єктів системи вищої освіти.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Для розробки методики використано ті показники результатів діяльності суб'єктів, які відповідають напрямку та цільовій функції дослідження, а саме першочерговості діяльності одного суб'єкта по відношенню до інших та наявності базового показника сполучення інтересів суб'єктів як запоруки реалізації місії ВО.

Первинними кількісними показниками, які обумовлюють значення більшості інших показників, відзначаємо наступні: ПКВ (базовий), продуктивність праці, ВВП, бюджетне фінансування вищої освіти та державне замовлення. Послідовність показників відповідає ієрархії сполучення інтересів суб'єктів. Наявний постійний кругообіг показників результатів діяльності у послідовності «індивідуум – роботодавець – держава – ВНЗ – індивідуум». Зв'язок кількісних показників по кожному суб'єкту відбувається завдяки чотирьом комплексним показникам, які відмічено на рис. 1 цифрами від 1 до 4.

Отже, ця послідовність буде визначати порядок оцінювання результатів діяльності суб'єктів. Методика дослідження раціональності діяльності полягає у визначенні чотирьох комплексних показників для сполучень інтересів «індивідуум – роботодавець», «роботодавець – держава», «держава – ВНЗ» та «ВНЗ – індивідуум».

1. «Індивідуум (носії професійних якостей) – роботодавець».

Сполучення інтересів індивідуума та роботодавця знаходить своє вираження у синтезі професійно-кваліфікаційних потреб роботодавця та професійно-кваліфікаційних якостей працівника. Рівень освітньо-кваліфікаційної та професійно-практичної підготовки

працівника є стрижнем взаємодії випускника ВНЗ та роботодавця. Це є базовий показник досягнення місії вищої освіти.

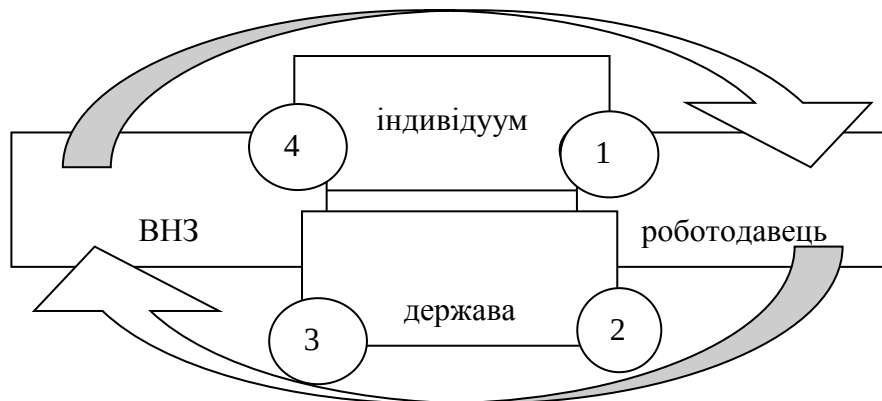


Рис. 1 Кругообіг показників оцінки результатів діяльності суб'єктів

Сутність коефіцієнту професійно-кваліфікаційної відповідності полягає у відповідності професійно-кваліфікаційних якостей найманого працівника (приватного підприємця), набутих по закінченні ВНЗ, та існуючих вимог роботодавця до професії та кваліфікації працівника за місцем основної роботи.

На макроекономічному рівні кількісний зміст професійно-кваліфікаційної відповідності полягає у визначенні потреб економіки у фахівцях з ВО певної професії та кваліфікації та забезпеченні країни кадрами з ВО певної професії та кваліфікації. Дослідження структури персоналу підприємства на предмет професійно-кваліфікаційної відповідності має відповідати певним умовам.

Перша умова – професійно-кваліфікаційна структура персоналу складається під впливом професійного й кваліфікаційного поділу праці. Під впливом науково-технічного прогресу відбувається зміна чисельності і питомої ваги окремих професій і професійних груп виробничого персоналу. Чисельність інженерно-технічних працівників і спеціалістів збільшується більш швидкими темпами порівняно із зростанням чисельності робітників при відносній стабільності питомої ваги керівників і технічних виконавців. Зростання числа цих категорій працівників обумовлене розширенням і вдосконаленням виробництва, його технічної оснащеності, зміною галузевої структури, появою робочих місць, для яких необхідна інженерна підготовка, зростаючою складністю продукції, що випускається. Очевидно, що ця тенденція збережеться і в майбутньому [1].

Отже, особливої уваги потребують інженерно-технічні працівники та спеціалісти вищої кваліфікації, потреба у яких на ринку праці постійно зростає. Якщо розглядати організаційну структуру підприємства, то це можуть бути його виробничі підрозділи (цеха, ланки, обслуговуючі господарства тощо).

Друга умова – не всі кваліфікаційні групи персоналу потребують отримання вищої освіти. Тому необхідно визначити структуру кваліфікаційних груп з розподілом за відсотками на кваліфікованих, високо-і малокваліфікованих, некваліфікованих працівників та їх потреб у вищій освіті та досвіді роботи. Л. Балабанова підкреслює, що вища спеціальна освіта та практичний досвід роботи за фахом потрібні лише спеціалістам вищої та середньої кваліфікації [2]. Подібне визначення кваліфікаційних груп персоналу з позиції роботодавця є доволі умовним, та, у будь-якому випадку, має спиратись на рівень освіти.

Національний класифікатор професій ДК 003:2010 визначає розділи класифікації професій залежно від рівня освіти. Оскільки у роботі розглядається рівень підготовки спеціалістів у вишах, то слід досліджувати ті розділи професій, для яких вимагається наявність ВО. Маємо чотири розділи професій – керівники, менеджери (управителі); професіонали; фахівці та технічні службовці – яким відповідає кваліфікація за дипломом про вищу освіту [3].

Третя умова – диплом про вищу освіту може бути отриманий випускником ВНЗ за різними освітньо-кваліфікаційними рівнями. Вищі відповідно до потреб економіки у межах

ліцензованого обсягу за відповідним напрямом підготовки або спеціальністю здійснюють на конкурсній основі прийом на навчання за освітньо-професійними програмами підготовки висококваліфікованих працівників.

Зміст вищої освіти встановлюється в освітньо-кваліфікаційних характеристиках та інших актах органів управління освітою і змінюється відповідно до рівня розвитку науки, культури, виробництва та суспільства [4].

Відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України “Про затвердження Положення про освітньо-кваліфікаційні рівні (ступеневу освіту)” № 65 від 20.01.1998 р. та Ст. 24 Закону України “Про вищу освіту” № 2984-III від 17.01.2002 р., розглянемо основні рівні вищої освіти (табл. 1).

Таблиця 1

Вища освіта та освітньо-кваліфікаційні рівні випускника

Рівень вищої освіти [5]	Освітньо-кваліфікаційний рівень [4]	Рівень акредитації ВНЗ
повна вища	магістр	IV
повна вища	спеціаліст	III - IV
базова вища	бакалавр	II - IV
неповна вища	молодший спеціаліст	I

За відсутності ВО працівник за освітньо-кваліфікаційним рівнем може бути кваліфікованим або некваліфікованим робітником. Освітньо-професійна програма підготовки кваліфікованого робітника реалізується професійно-технічними навчальними закладами та формується переважно з навчальних дисциплін загальнотехнічного, фахового спрямування та виробничого навчання. Некваліфікований робітник має лише повну чи базову загальну середню освіту.

Четверта умова – джерелами інформації проведення порівняльного аналізу професійно-кваліфікаційної відповідності працівника окремого суб’єкта господарювання є:

З боку роботодавця:

директивне визначення у штатно-посадовому розписі назви професії відповідної посади згідно Національного класифікатору професій ДК 003:2010;

директивне визначення по кожній професії необхідної кваліфікації, або рівня ВО (повна, базова, неповна вища) відповідно до посадових інструкцій. Посадова інструкція є обов’язковим кадровим документом, що регламентує виробничий процес для різних спеціалізацій працівників. У розділі “Кваліфікаційні вимоги” визначається затребуваний рівень ВО. Існують систематизовані за видами економічної діяльності Довідники кваліфікаційних характеристик професій працівників (ДКХПП). На них спираються підприємства під час розробки посадових інструкцій, але при цьому мають право вносити власні корективи.

З боку працівника:

документ про освіту – диплом про вищу освіту. Додаток до диплому містить інформацію про привласнену спеціальність (професію) та освітньо-кваліфікаційний рівень (рівень кваліфікації).

Для розрахунку коефіцієнту професійно-кваліфікаційної відповідності індивідуума (носія професійних якостей) введемо наступні умовні позначення:

$\tilde{u}_i^\alpha x_j$ – співвідношення назви та змісту професії (згідно штатно-посадового розпису) та спеціальності (напряму підготовки) відповідно до диплому про вищу освіту за α -посадою на i -ому відрізку часу щодо j -ого підприємства;

$\hat{u}_i^\alpha x_j$ – співвідношення рівня кваліфікації відповідно до посадових інструкцій та освітньо-кваліфікаційного рівня із додатку до диплому про вищу освіту за α -посадою на i -ому відрізку часу щодо j -ого підприємства.

Тоді коефіцієнт професійно-кваліфікаційної відповідності для працівника, що займає α -посаду на j -му підприємстві протягом i -го відрізка часу дорівнює:

$$u_i^\alpha x_j = \tilde{u}_i^\alpha x_j \times \hat{u}_i^\alpha x_j$$

Одиницями виміру коефіцієнту ПКВ $u_i^\alpha x_j$ є відсотки та бальні оцінки.

Існують три можливі варіанти співвідношення $\tilde{u}_i^\alpha x_j$:

“=” – повна відповідність;

“ $\approx$ ” – часткова відповідність;

“ $\neq$ ” – невідповідність.

А також три можливі варіанти співвідношення $\hat{u}_i^\alpha x_j$:

“ $>$ ” – перевищення кваліфікації;

“ $<$ ” – недостатня кваліфікація;

“=” – повна відповідність кваліфікації.

У табл. 2 представлено усі можливі варіанти сполучень рівня вищої освіти працівника та його освітньо-кваліфікаційного рівня для визначення $\hat{u}_i^\alpha x_j$.

Таблиця 2

Сполучення рівня ВО та освітньо-кваліфікаційного рівня

№ з/п	Кваліфікація	Освітньо-кваліфікаційний рівень	$\hat{u}_i^\alpha x_j$
1	повна вища	бакалавр, молодший спеціаліст, кваліфікований робітник, некваліфікований робітник	>
2	базова вища	молодший спеціаліст, кваліфікований робітник, некваліфікований робітник	
3	неповна вища	кваліфікований робітник, некваліфікований робітник	
4	базова вища	магістр, спеціаліст	<
5	неповна вища	бакалавр	
6	повна вища	магістр, спеціаліст	=
7	базова вища	бакалавр	
8	неповна вища	молодший спеціаліст	

Якщо позначити літерами латинської абетки усі можливі комбінації співвідношень $\tilde{u}_i^\alpha x_j$ та $\hat{u}_i^\alpha x_j$, то отримаємо дев'ять умовних комбінацій (табл. 3).

Таблиця 3

Умовні комбінації співвідношень професії та кваліфікації

Тип комбінації	A	B	C	D	E	F	G	H	I
$\tilde{u}_i^\alpha x_j$	=			$\approx$			$\neq$		
$\hat{u}_i^\alpha x_j$	>	<	=	>	<	=	>	<	=

Коефіцієнт професійно-кваліфікаційної відповідності набуває конкретних значень, якщо дати умовним співвідношенням “ $>$ ”, “ $<$ ”, “ $=$ ”, “ $\approx$ ”, “ $\neq$ ” конкретні оцінки. Якщо прийняти значення $u_i^\alpha x_j$ за 100% при умові досягнення повної професійної ($\tilde{u}_i^\alpha x_j = 100\%$) та кваліфікаційної ($\hat{u}_i^\alpha x_j = 100\%$) відповідності, та $u_i^\alpha x_j = 0\%$ за абсолютної невідповідності професії та кваліфікації працівника, то отримаємо відсоткову шкалу оцінок професійно-кваліфікаційної відповідності.

Для надання відсоткової оцінки можливим комбінаціям професійно-кваліфікаційної відповідності (від A до I), присвоїмо співвідношенням $\tilde{u}_i^\alpha x_j$ та $\hat{u}_i^\alpha x_j$ наступні бальні оцінки:

“=” – 2 бали,

“ $\approx$ ” – 1 бал,

“ $<$ ” – 1 бал (надлишок знань та навиків краще, ніж їхня нестача),

“ $>$ ” – 0 балів,

“ $\neq$ ” – 0 балів.

Отримаємо наступні бальні оцінки співвідношень та їхніх комбінацій (табл. 4).

Наявні комбінації співвідношень $\tilde{u}_i^\alpha x_j$ та $\hat{u}_i^\alpha x_j$, що мають однакову бальну оцінку: C – 4 бали; B, F – 2 бали; E – 1 бал; A, D, G, H, I – 0 балів.

Для переведення бального оцінювання у відсотки слід розрахувати вартість одного балу у відсотках. Якщо прийняти, що чотири бали відповідають 100% професійно-

кваліфікаційної відповідності, то один бал дорівнює 25%.

Таблиця 4

Бальні оцінки професійної та кваліфікаційної відповідності

Тип комбінації	A	B	C	D	E	F	G	H	I
$\tilde{u}_i^\alpha x_j$	2			1			0		
$\hat{u}_i^\alpha x_j$	0	1	2	0	1	2	0	1	2
$u_i^\alpha x_j$	0	2	4	0	1	2	0	0	0

Таблиця 5

Дискретна відсоткова шкала оцінок комбінацій ПКВ

Тип комбінації	C	B, F	E	A, D, G, H, I
$u_i^\alpha x_j, \%$	100	50	25	0

Отже, одиничний коефіцієнт професійно-кваліфікаційної відповідності $u_i^\alpha x_j$ окремо взятого працівника (посади) буде мати фіксовані значення у відсотках (0, 25, 50 та 100%) залежно від умовної комбінації, до якої належить.

Алгоритм визначення професійно-кваліфікаційної відповідності $u_i^\alpha x_j, \%$:

По-перше, визначення значень співвідношень професійної та кваліфікаційної відповідності індивідуума (носія професійних якостей): $\tilde{u}_i^\alpha x_j$ та $\hat{u}_i^\alpha x_j$;

По-друге, вибір умовної комбінації від A до I та її відсоткової оцінки.

Середній коефіцієнт професійно-кваліфікаційної відповідності дорівнює:

$$\bar{U}_i^\alpha = \frac{\sum_{j=1}^n u_i^\alpha x_j}{n}$$

$\bar{U}_i^\alpha$ – середній коефіцієнт професійно-кваліфікаційної відповідності;

n – кількість працівників у структурному підрозділі (на підприємстві).

Множина значень коефіцієнту $\bar{U}_i^\alpha$ також складає діапазон від 0 до 100%.

2. “Роботодавець – держава”.

Серед значної кількості макроекономічних показників, пропонується обрати показник, дані для розрахунку якого можна отримати із загальнодоступних статистичних джерел, та який найбільш точно відображає реалізацію інтересів роботодавця та держави. Це продуктивність праці за галузями економіки.

Обраний макроекономічний показник є первинним та визначальним по відношенню до інших статистичних показників, які виражають інтереси роботодавців (обсяг випуску та реалізації промислової продукції, рентабельність операційної діяльності), держави (індекс промислової продукції за видами діяльності, валовий внутрішній продукт) та, навіть, індивідуума-найманого працівника (середньомісячна заробітна плата найманих працівників по галузях економіки).

За даною формулою, продуктивність праці за галузями економіки є відношення обсягу випуску промислової продукції за видами діяльності до кількості найманих працівників у промисловості. Відповідно до Наказу Держкомстату № 201 від 05.08.2011р., продуктивність праці визначається як відношення величини реалізованої за рік продукції до середньої кількості працівників за відповідним видом діяльності, скориговане на зміну цін. Індекс продуктивності праці характеризує зміну продуктивності у попередньому році до базисного [6].

3. “Держава – ВНЗ”.

Формування надходжень до державного бюджету проводиться шляхом перерозподілу доходів, що створюються в країні. Кошти державного бюджету спрямовуються на забезпечення соціально-економічного розвитку держави. Формування державного бюджету відображає використання частини ВВП у вигляді податкових та інших надходжень та залучення її до державних фондів з метою забезпечення державних функцій фінансовими ресурсами. Найбільшу частку у обсязі соціальних видатків складають видатки на освіту. Щорічно у Державному бюджеті України закладаються видатки на фінансування вищої освіти, включаючи підготовку кадрів вищими навчальними закладами та забезпечення діяльності їх баз практики; здійснення методичного та матеріально-технічного забезпечення діяльності навчальних закладів; навчання, стажування, підвищення кваліфікації студентів, аспірантів, науково-педагогічних та педагогічних працівників за кордоном; пільговий проїзд студентів тощо [7].

Показником, який характеризує сполучення інтересів держави та ВНЗ, є частка видатків зведеного бюджету на вищу освіту до ВВП (у відсотках). Чим більше ВВП, тим більше надходжень до державного бюджету, а отже, більше можливостей у держави для фінансування розвитку вищої освіти.

Для визначення обсягу видатків зведеного бюджету на вищу освіту на душу населення (у абсолютному виразі), слід розділити розмір видатків на вищу освіту на загальну кількість населення. Також можна порівняти обсяги доходів зведеного бюджету та видатків зведеного бюджету на ВО на душу населення.

4. “ВНЗ – індивідуум (споживач професійних освітніх послуг)”.

Аналіз реалізації потенціалу ВНЗ у контексті споживчого вибору доцільно розглядати через сполучення інтересів ВНЗ та споживачів професійних освітніх послуг. Це сполучення досягається за відповідності потреб абітурієнтів у здобутті вищої освіти за певним напрямом підготовки (спеціальністю) та пропозиції ВНЗ у наданні затребуваних індивідуумом професійних освітніх послуг.

Прийом абітурієнтів до ВНЗ на відповідний цикл навчання відбувається за рахунок коштів чотирьох джерел фінансування: державного бюджету, місцевих бюджетів, органів державної влади та юридичних осіб, фізичних осіб. Про те, наскільки споживачі професійних освітніх послуг сприймають держзамовлення та наскільки воно є затребуваним, можна зробити висновок за допомогою коефіцієнту виконання обсягу держзамовлення на підготовку фахівців з ВО:

$$\hat{k}_i^\beta y_j = \frac{\tilde{q}_i^\beta y_j}{\hat{q}_i^\beta y_j}$$

$\hat{k}_i^\beta y_j$ – ступінь виконання обсягу держзамовлення на підготовку фахівців з ВО;

$\tilde{q}_i^\beta y_j$ – обсяг держзамовлення на підготовку фахівців з вищою освітою за β напрямом підготовки (спеціальністю) на i -ому відрізку часу щодо j -ого ВНЗ;

$\hat{q}_i^\beta y_j$ – обсяг прийому студентів на навчання за рахунок коштів держбюджету за β напрямом підготовки (спеціальністю) на i -ому відрізку часу щодо j -ого ВНЗ.

Ступінь виконання обсягу держзамовлення на підготовку фахівців з ВО визначається як співвідношення фактичного обсягу прийому студентів на навчання за рахунок коштів держбюджету та обсягу держзамовлення на підготовку фахівців з вищою освітою за освітньо-професійними програмами підготовки спеціаліста, магістра; та за індивідуальними програмами підготовки бакалавра на основі здобутого освітньо-кваліфікаційного рівня „молодший спеціаліст”. Характеризуючи раціональність у взаємодії ВНЗ та споживачів професійних освітніх послуг, первинним показником обрано коефіцієнт виконання обсягу держзамовлення на підготовку фахівців з ВО. У цьому показникові прослідковуються інтереси держави у підготовці конкретної кількості фахівців.

З огляду на вищевказане, можна зобразити взаємозв'язок показників СВО (рис.2).

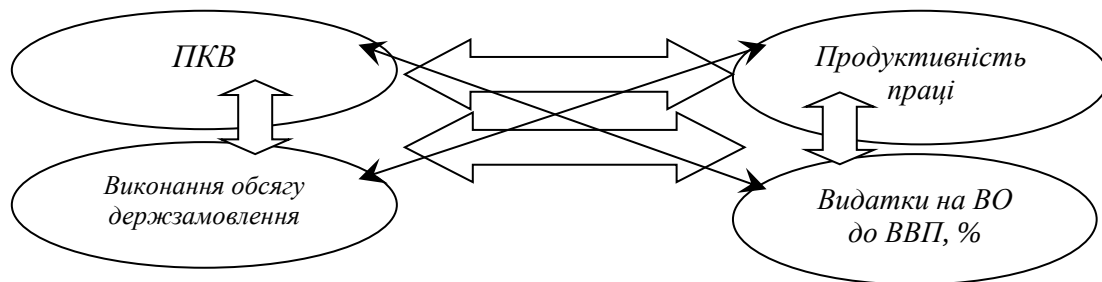


Рис. 2 Взаємозв'язок показників результатів діяльності суб'єктів

Оскільки результатом раціональної діяльності усіх чотирьох суб'єктів є одночасне сполучення та задоволення їхніх інтересів, то має існувати взаємозв'язок між комплексними показниками, які характеризують результати їхньої діяльності. Друга умова методики кількісної оцінки раціональності передбачає двовимірний взаємозв'язок результатів, а, отже, і показників, що визначають результати та їхні сполучення.

Висновки. Отже, з вищесказаного можна зробити наступні висновки: по-перше, визначено первинні кількісні показники, які обумовлюють значення більшості інших показників: ПКВ (базовий), продуктивність праці, ВВП, бюджетне фінансування вищої освіти та державне замовлення. По-друге, проаналізовано кожен із комплексних показників, які характеризують результати сполучень інтересів «індивідуум – роботодавець», «роботодавець – держава», «держава – ВНЗ» та «ВНЗ – індивідуум»: у сполученні «індивідуум – роботодавець» стрижнем взаємодії виступає рівень освітньо-кваліфікаційної та професійно-практичної підготовки випускника; у сполученні «роботодавець-держава» пропонується обрати показник продуктивності праці за галузями економіки; показником, який характеризує сполучення інтересів держави та ВНЗ, є частка видатків зведеного бюджету на вищу освіту до ВВП (у відсотках). Чим більше ВВП, тим більше надходжень до державного бюджету, а отже, більше можливостей у держави для фінансування розвитку вищої освіти; сполучення «ВНЗ- індивідуум» досягається за відповідності потреб абітурієнтів у здобутті вищої освіти за певним напрямом підготовки (спеціальністю) та пропозиції ВНЗ у наданні затребуваних індивідуумом професійних освітніх послуг. Таким чином, визначено комплексні показники, які характеризують результати сполучень інтересів «індивідуум – роботодавець», «роботодавець – держава», «держава – ВНЗ» та «ВНЗ – індивідуум» та побудовано чітку ієрархію використання даних показників.

Список використаних джерел:

1. Економіка підприємства // Под ред. Сафронова Н.А. – М: Юрист, 1998. – 584 с.
2. Балабанова Л.В., Сардак О.В. Управління персоналом. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 468 с.
3. Національний класифікатор професій ДК 003:2010. – К.: Держспоживстандарт України, 2010. – 698 с.
4. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Положення про освітньо-кваліфікаційні рівні (ступеневу освіту)» № 65 від 20.01.1998 р. // Офіційний вісник України від 05.02.1998 – 1998 р., № 3, стор. 202, стаття 108.
5. Закон України «Про вищу освіту» // Відомості Верховної Ради України від 17.05.2002 – 2002 р., № 20, стаття 134.
6. Наказ Державного комітету статистики України «Про внесення змін до наказу Держкомстату від 02.08.2005 №224 «Про затвердження Методики розрахунку інтегрального індексу виробництва» № 201 від 05.08.2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ligazakon.ua/>
7. Закон України «Про Державний бюджет України на 2013 рік» // Офіційний вісник України від 28.12.2012 – 2012 р., № 97, стор. 23, стаття 3903.

Рецензент: д.е.н., професор Маслак О.І.

УДК 658.14/17

Потриваєва Н.В., д.е.н., доцент кафедри бухгалтерського обліку

Похилюк М.В., магістрант

Миколаївський національний аграрний університет

ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВ

У даній статті розглянуто порядок формування фінансових результатів діяльності підприємств на території України. Проаналізовано економічне значення прибутку та особливості його впливу на діяльність підприємств. Розкрито етапи дослідження показників прибутку. Визначено сутність, роль та особливості процесу формування фінансових результатів як елементу загальної системи управління підприємством та його основні цілі.

Ключові слова: прибуток, операційна діяльність, інвестиційна діяльність, фінансова діяльність, надзвичайна подія.

Potrivaeva N.V., Pokhyliuk M.V.

FORMATION OF FINANCIAL COMPANIES

We consider the order of formation financial performance of companies in Ukraine. Analyzed economic importance of profit and especially its impact on enterprise performance. Stages of study revealed rates of profit. Defines the essence of the role and characteristics of the formation financial results, as part of the overall business management system and its main purpose. Defined indicators of efficiency enterprise. Comparison methods for determining the applicable income and expense in the calculation of the financial results of enterprises. Emphasized importance of analyzing the financial results in order to make effective management decisions. The features of approaches analyzing the financial results business entities, the study data base analysis of the financial performance companies in the sector and improve the analysis of financial results.

Key words: profit, operating activities, investing activities, financing activities, emergency.

Потриваева Н.В., Похилиук М.В.

ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРЕДПРИЯТИЙ

Рассмотрен порядок формирования финансовых результатов деятельности предприятий на территории Украины. Проанализировано экономическое значение прибыли и особенности ее влияния на деятельность предприятий. Раскрыты этапы исследования показателей прибыли. Определена сущность, роль и особенности процесса формирования финансовых результатов, как элемента общей системы управления предприятием и его основные цели.

Ключевые слова: прибыль, операционная деятельность, инвестиционная деятельность, финансовая деятельность, чрезвычайное происшествие.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. На сьогодні проблеми формування фінансових результатів набувають актуальності і це обумовлює необхідність поглибленого вивчення зарубіжного та вітчизняного досвіду, пошуку напрямків удосконалення обліку та посилення контролю за повнотою отримання доходів, економією витрат та формуванням прибутку (збитку). Вона торкається таких життєво важливих для будь-якого підприємства аспектів, як вільна орієнтація у фінансовому житті суб'єкта господарської діяльності, що дає можливість планувати подальший розвиток, визначати поточне положення справ, ідентифікувати причини виникнення тієї чи іншої ситуації.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Проблема формування фінансових результатів підприємств посідає провідне місце серед сучасних досліджень вчених-економістів. Вагомий внесок у дослідження питань формування фінансових результатів зробили такі відомі вітчизняні науковці і практики, як П.П. Борщевський, Ф.Ф. Бутинець, М.І. Ковальчук, Г.Г. Кірейцев, Л.А. Лахтіонова, Є.В. Мних, Л.В. Нападовська, В.К. Савчук, М.Г. Чумаченко, В.В. Сопко та ін.

Цілі статті. Основним завданням статті є формування фінансових результатів сільськогосподарських підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Фінансовим результатом господарської діяльності підприємства є збиток або прибуток. Прибуток утворюється в результаті продажу (реалізації) готової продукції (товарів, послуг). Крім того, підприємство може продавати (реалізовувати) інші матеріальні цінності і послуги допоміжних виробництв

та господарств, а також мати доходи і збитки, що збільшують або зменшують розмір прибутку від інвестиційної діяльності.

Зважаючи на економічну кризу, проблема формування фінансових результатів у обліково-аналітичній системі підприємств набуває все більшого значення, оскільки впливає на прибуток, який отримують суб'єкти господарювання. Прибуток є однією з найскладніших категорій, якими оперує ринкова економіка, і вважається головною рушійною силою її розвитку. Він створює фінансову базу для самофінансування, розширення виробництва, рішення проблем соціальних та матеріальних благ трудових колективів.

Збитки – перевищення суми витрат над сумою доходів, для отримання яких здійснені ці витрати.

Показники прибутку є важливі для оцінки виробничої та фінансової діяльності підприємства, вся діяльність підприємства спрямована на його утворення. Він є джерелом сплати податків.

Отже, прибуток – це найважливіша фінансова категорія, що відображає позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства, характеризує ефективність виробництва, і зрештою свідчить про якість виробленої продукції, стан продуктивності праці, рівень собівартості.

Під час аналізу показників прибутку виділяють наступні етапи дослідження. На першому етапі дають оцінку виконання плану з прибутку в цілому по підприємству та в розрізі окремих видів діяльності. Зокрема виділяють прибутковість окремих структурних підрозділів, інвестиційних проектів, договорів. В умовах аграрного виробництва – прибутковість окремих культур чи продукції. На другому етапі проводять порівняльний аналіз прибутку цього підприємства з середньогалузевими значеннями та показниками прибутковості підприємств конкурентів. На третьому етапі виконують факторний аналіз прибутку за видами діяльності (важливе значення має факторний аналіз різних видів фінансового результату за допомогою адитивних моделей), дають оцінку внутрішніх і зовнішніх резервів. На четвертому етапі проводять аналіз розподілу і використання чистого прибутку.

Одночасно прибуток впливає на зміцнення фінансового стану підприємства інтенсифікацію виробництва за будь-якої форми власності. Він є не лише джерелом забезпечення внутрішньогосподарських потреб підприємств, а й джерелом формування бюджетних ресурсів держави.

Прибуток як кінцевий фінансовий результат діяльності підприємства складає різницю між загальною сумою доходів і витратами на виробництво й реалізацію продукції.

Аналізуючи показники фінансових результатів, оцінюють якість прибутку. Якість прибутку – поняття комплексне і деякою мірою абстрактне. Методика оцінки в кількісному плані не є чітко вираженою і включає ряд критеріїв, які можуть бути визначені експертним шляхом, тобто в суб'єктивному порядку. При аналізі беруться до уваги такі критерії:

- стабільна позитивна динаміка прибутку фірми;
- стабільність співвідношення структури фінансового результату до оподаткування;
- частка прибутку від основної операційної діяльності у заробленому прибутку;
- наявність або відсутність негативних факторів формування валового прибутку;
- динаміка показників котирування цінних паперів цього підприємства на фондово-му ринку;
- ділова репутація керівництва фірми та прогнози щодо кадрових змін у її керівному складі.

Такий аналіз якості прибутку (висока, низька) здійснюється на підприємствах і враховується в умовах розвинутого ринку для оцінки надійності суб'єкта як один із напрямків запобігання ризику.

Існує декілька сотень різноманітних фінансово-економічних коефіцієнтів, які можна визначити за даними фінансової звітності. Значне поширення та різноманітність відносних показників (коефіцієнтів) зумовлюється наступними їх перевагами:

- стандартністю подання вихідної інформації (форми фінансової звітності), що дозволяє проводити їх розрахунок в умовах будь-якого підприємства;
- можливістю мінімізувати вплив інфляційного чинника;

- можливістю порівняння показників у часі та просторі;
- простотою проведення розрахунків із застосуванням різноманітних комп'ютер-них програм.

Тлумачення сутності фінансових результатів вітчизняними вченими є близькими до визначення, наведеного у П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати». Так, наприклад, Ф.Ф. Бутинець трактує поняття «фінансові результати» як прибуток або збиток, який отриманий господарюючим суб'єктом внаслідок своєї діяльності [3].

Під видом діяльності, розуміють сукупність подібних за економічним змістом господарських операцій. Розрізняють наступні види діяльності:

- операційна діяльність – це основна діяльність підприємства, а також інші види діяльності, які не є інвестиційною чи фінансовою діяльністю. Основна діяльність визначається згідно з П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати» як операції, пов'язані з виробництвом або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), що є головною метою створення підприємства і забезпечують основну частку його доходу;

- інвестиційна діяльність – це придбання та реалізація тих необоротних активів, а також тих фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів;

- фінансова діяльність – це діяльність, яка призводить до змін розміру і складу власного та позикового капіталу підприємства;

- надзвичайна подія – це подія або операція, яка відрізняється від звичайної діяльності підприємства, та не очікується, що вона повторюватиметься періодично або в кожному наступному звітному періоді [8].

Визначення фінансового результату полягає у визначенні чистого прибутку (збитку) звітного періоду. З цією метою в бухгалтерському обліку передбачається послідовне зіставлення доходів та витрат.

В бухгалтерському обліку чистий прибуток (збиток) формується поступово протягом фінансово-господарського року від усіх видів звичайної та надзвичайної діяльності.

Розглядаючи фінансові результати як об'єкт аналізу, потрібно звернути увагу на те, що вони є узагальнюючим кінцевим результатом роботи. Щоб отримати його, підприємство повинно мати доходи та витрати. Оскільки в сучасному бухгалтерському обліку порівняння саме цих об'єктів дає змогу визначити фінансовий результат, то доцільно його розглядати як систему взаємопов'язаних об'єктів:

- чистий дохід (виручку) від реалізації продукції (товарів, послуг);
- валовий прибуток;
- фінансові результати від операційної діяльності;
- фінансові результати від звичайної діяльності;
- фінансові результати від надзвичайної діяльності;
- чистий прибуток (збиток).

Розмір та характер прибутків і збитків за кожний період діяльності підприємства є найважливішими підсумковими показниками їх роботи.

Узагальнення інформації про фінансові результати підприємства від звичайної діяльності та надзвичайних подій ведеться на рахунку 79 «Фінансові результати».

У формуванні фінансових результатів під час поточного управління виділяють такі обов'язкові етапи, як:

- визначення необхідного розміру з урахуванням цілей підприємства;
- аналіз поточного стану та виявлення найістотніших зовнішніх і внутрішніх факторів, що вплинули на їх зміни;
- розрахунок планових або прогнозних величин фінансових результатів, що найповніше відповідає цільовим настановам;
- розроблення конкретних заходів задля досягнення запланованих значень;
- моніторинг усіх вищеперерахованих етапів та внесення корективів у ході реалізації намічених заходів [4].

Якщо підприємство в цілому націлено на високі темпи розвитку, ріст обсягу продажів, завоювання частки ринку, максимізацію прибутку, то метою формування фінансових результатів є високі темпи їх росту. Якщо підприємство стабілізує свою діяльність,

задовольняючись мінімальним рівнем рентабельності або просто беззбитковою діяльністю, то управління фінансовими результатами повинне бути сконцентровано на забезпеченні такої їх суми, що забезпечує поточну платоспроможність [7].

Висновки. Отже, система обліку фінансових результатів є необхідною та важливою частиною функціонування підприємств. Формування фінансових результатів визначається широким колом факторів, які віддзеркалюють усі аспекти фінансово-господарської діяльності підприємств. При цьому недоцільно і неможливо поділяти ці фактори на основні та другорядні. Кожен з них може як забезпечити високий рівень прибутку, так і спричинити істотні збитки. Дослідження питань щодо формування та обліку фінансових результатів діяльності є досить актуальними і багато в чому їх вирішення вплине на зміцнення економічного стану підприємства.

Список використаних джерел:

1. Базилінська О.Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика [навч. посіб.] / Олена Яківна Базилінська. – [2-ге вид.]. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 398с.
2. Фінансовий аналіз: [навч. посіб.] / М. Д. Білик, О. В. Павловська, Н. М. Притуляк, Н. Ю. Невмержицька. – К. : КНЕУ, 2005. – 592 с.
3. Бутинець Ф. Ф. Економічний аналіз: [навч. посіб.] / Франц Францович Бутинець. – Житомир: Рута, 2003. – 680с.
4. Власова Н. О. Ефективність формування фінансових результатів роздрібної торгівлі: [монографія] / Н. Власова, І. Медушова. – Харків: Харківський державний університет харчування та торгівлі, 2008. – 259 с.
5. Литвин Б. М. Економіко - аналітична діяльність в організації / Б. М. Литвин. – К. : Хай – Тек Прес, 2008. – 352 с.
6. Опарін В. М. Фінанси: [навч. посіб.] / В.М. Опарін. – К. : КНЕУ, 2002. – 240 с.
7. Савчук В. П. Управление финансами предприятия / Савчук В. П. – М. : БИНОМ, 2003. – 480 с.
8. Тігова Т.М. Управління фінансовими результатами підприємства [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://stud24.ru/accounting/upravlnnya-fnansovimi-rezultatami-pdprimstva/150467-440467-page2.html>

УДК 331.101.6

Чернушкіна О.О., доцент кафедри управління персоналом і економіки праці
Хмельницький національний університет

ПРОДУКТИВНІСТЬ ПРАЦІ: ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЗРОСТАННЯ

В статті встановлено місце продуктивності праці у системі показників продуктивності. Проаналізовано динаміку основних макроекономічних показників та пропорцій. Обґрунтовано необхідність державного регулювання процесами, що відбуваються у сфері зайнятості та оплати праці працівників.

Ключові слова: продуктивність, продуктивність праці, оплата праці, державне регулювання.

Chernushkina O.O.

PRODUCTIVITY: TRENDS AND PROSPECTS FOR GROWTH

The place of labour productivity in the system of productivity indicators was identified in the article. We consider that the labour productivity is a partial factorial indicator of the productivity, characterized by the ratio of the results of the labour and its costs because the labour is one of the factors used to measure the productivity. The dynamics of the main macroeconomic indicators and proportions was analyzed. The wages growth remained above the pace of the labour productivity in the certain years in the some countries. Thus, the productivity labour growth exceeded the growth wages only in 2000, 2004 and 2007 in Ukraine. The trend of the ratio of the labour productivity and the wages are worse only in Russia. The need for government regulation of processes that occurred in the field of employment and remuneration of employees has been substantiated.

Key words: productivity, labor productivity, wages, government regulation.

Чернушкіна О.А.

ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА: ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РОСТА

В статье определено место производительности труда в системе показателей производительности. Проанализирована динамика основных макроекономических показателей и пропорций. Обоснована необходимость государственного регулирования процессами, происходящими в сфере занятости и оплаты труда работников.

Ключевые слова: производительность, производительность труда, оплата труда, государственное регулирование.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Фундаментом конкурентоспроможної економіки України є соціально орієнтоване суспільство, яке забезпечує високу якість і високі соціальні стандарти життя всіх верств населення країни. Найважливішими індикаторами конкурентоспроможності економіки і соціального забезпечення населення є продуктивність праці та заробітна плата. Ґрунтовному дослідженню мають підлягати не тільки рівень продуктивності праці та розмір заробітної плати, але і співвідношення в динаміці темпів зміни даних показників. Зазначені співвідношення мають розглядатись на всіх рівнях управління економікою. Ретельне вивчення динаміки показників продуктивності праці та заробітної плати, аналіз їх взаємовпливів забезпечуватиме стійкість розвитку як суб'єктів господарювання, так і економіки держави в цілому.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Наукові розробки щодо встановлення змісту показника продуктивності праці, обґрунтування методики вимірювання її рівня й динаміки, застосування різноманітних методів для характеристики ступеня впливу факторів на продуктивність праці широко висвітлені у науковій літературі. Серед значних наукових здобутків виділяють праці В. Беседіна, Д. Богині, О. Грішньої, В. Данюка, Г. Завіновської, Т. Кір'ян, Л. Лісогор, К. Маркса, М. Мескона, А. Пасеки, П. Самуельсона, М. Семікіної, С. Струмліна, Ф. Тейлора, А. Файоля, Т. Хачатурова та ін. Не применшуючи важливості наробок науковців у сфері дослідження рівня, динаміки та факторів впливу на продуктивність праці, слід зазначити, що залишаються недостатньо опрацьованими питання співвідношення рівня продуктивності праці та заробітної плати, а також факторів, які впливають на цю пропорцію.

Цілі статті. Метою статті є встановлення місця продуктивності праці у системі показників продуктивності, оцінювання рівня та динаміки продуктивності праці в Україні, дослідження взаємозв'язку оплати та продуктивності праці, обґрунтування засад її подальшого зростання.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Сучасна економічна теорія та практика все більше уваги приділяє загальній продуктивності, дослідженню рівня та динаміки продуктивності праці як одного із її компонентів.

У теорії продуктивності визначальне місце посідає поняття управління продуктивністю – процес, що базується на стратегічному та оперативному плануванні організації виробництва, мотивуванні персоналу до результативної діяльності, вимірюванні, аналізі та контролі рівня продуктивності виробництва.

Для оцінювання стану та динаміки продуктивності економічної системи, порівняння її досягнень із досягненнями інших систем та пошуку резервів підвищення необхідно застосувати аналіз та контроль продуктивності господарюючого суб'єкта, у процесі реалізації яких необхідно визначити вплив змінювання взаємозв'язків різних витрат і випуску на досягнення визначених виробничих цілей даної системи. У залежності від встановлених цільових результатів діяльності визначають, які показники необхідно дослідити, як вони повинні співвідноситись один з одним та які вимірювання необхідно виконати для отримання кінцевих висновків.

Про складність і багатогранність процесу вимірювання та аналізу продуктивності виробництва пишуть усі науковці, що опікуються даною проблемою. Так, С.Ейлон вважає, що необхідно побудувати систему зв'язків факторів, через які зміна продуктивності впливає на витрати, ціни і доходність, тобто систему, яка може здійснювати управлінський контроль [11, с. 38].

Проблеми, пов'язані з вимірюванням та аналізом продуктивності, можна поділити на дві групи: пов'язані з технікою вимірювання та з організацією процесу вимірювання [5, с. 336; 8, с. 58; 11, с. 27].

Серед організаційних проблем вимірювання продуктивності можна виділити потенційні помилки у розумінні та застосуванні процесу вимірювання, виявлення неадекватних результатів через неприйняття робітниками та менеджерами введення жорсткого контролю управління внаслідок вимірювання продуктивності економічної системи.

Достовірність і адекватність вимірювання продуктивності спирається на систему показників, які б дозволяли на основі їх аналізу і контролю приймати науково обгрунтовані рішення щодо забезпечення високопродуктивного господарювання економічної системи.

У теорії продуктивності виробництва заведено виділяти дві основні групи вимірників продуктивності: статичні коефіцієнти та динамічні індекси продуктивності. Усередині кожної групи слід розрізняти три типи вимірників продуктивності: часткові факторні, багатофакторні та сукупні показники. Кожний з вимірників характеризує відношення продукції до витрат, однак вони відрізняються кількістю елементів витрат. У залежності від форми представлення результату та витрат при вимірюванні продуктивності розрізняють натуральні та вартісні показники [3; 5, с. 334–335; 8, с. 51–52].

Праця частіше, ніж будь-який інший фактор, використовується для вимірювання продуктивності. Основна причина прерогативи продуктивності праці над іншими показниками вимірювання продуктивності полягає в тому, що витрати праці значно легше виміряти, ніж будь-які інші витрати. Тому у практиці господарювання саме продуктивність праці вважається головним показником ефективності виробництва. Спрощений підхід вимірювання продуктивності праці, за яким у Радянському Союзі розрахунки продуктивності проводилися лише стосовно основних робітників у основному виробництві, а весь персонал допоміжного виробництва і всієї виробничої інфраструктури виключався з розрахунку продуктивності праці на локальному рівні [1, с. 17], фальсифікував порівнянність темпів розвитку СРСР та інших країн світу, приховував дійсні тенденції в економіці країни. Цінність показника продуктивності праці проблематична для використання у капіталомістких, енергомістких галузях.

У сучасній літературі поняття «продуктивність праці» трактується по-різному, і єдиної думки у визначенні його сутності не досягнуто. Так, окремі автори вважають продуктивність праці узагальнюючим показником використання робочої сили, що характеризує співвідношення результатів праці та її витрат [2]. Інші визнають, що продуктивність праці характеризує результативність праці, її ефективність, є здатністю конкретної праці виробляти за одиницю часу певну кількість продукції [4]. З приводу того, що праця є одним з факторів, які використовуються для вимірювання продуктивності виробництва, вважаємо продуктивність праці частковим факторним показником продуктивності, що характеризується співвідношенням результатів праці та її витрат.

В останні роки в Україні посилилась увага до показника продуктивності праці з боку державних органів влади. Зокрема, Міністерством економіки України 26 грудня 2008 року було затверджено Тимчасові методичні рекомендації розрахунку продуктивності праці в економіці та за видами економічної діяльності [10]. Відповідно до затверджених рекомендацій продуктивність праці розраховується на національному рівні, за видами економічної діяльності та для міжнародних порівнянь. Використовуючи запропоновану в зазначених рекомендаціях методику розрахунку продуктивності праці на національному рівні, динаміку продуктивності праці в Україні за 2000–2012 рр. представлено у табл. 1 [7].

Таблиця 1

Динаміка продуктивності праці в Україні за 2000–2012 рр.

Показники	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
ВВП у фактичних цінах, млн. грн.	170070	204190	225810	267344	345113	441452	544153	720731	948056	913345	1082569	1302079	1408889
Чисельність зайнятого населення, тис. осіб	20175,0	19971,5	20091,2	20163,3	20295,7	20680,0	20730,4	20904,7	20972,3	20191,5	20266,0	20324,2	20354,3
Продуктивність праці, тис. грн. / особу	8,43	10,22	11,24	13,26	17,00	21,35	26,25	34,48	45,21	45,23	53,42	64,07	69,22

Аналізуючи наведені у табл. 1 розрахунки, можна констатувати, що за період 2000–2012 рр. показник продуктивності праці в Україні має стійку тенденцію до зростання. Середній річний приріст показника складає 5,07 тис. грн. на одного зайнятого.

Продуктивність праці, як найважливіший показник конкурентоспроможності економіки, безпосередньо пов'язана із заробітною платою, яка дозволяє оцінювати соціальні стандарти всіх верств населення. На думку західних економістів, конкурентні переваги – це не тільки продуктивність праці, але і співвідношення в рівні оплати праці всередині країни і

за кордоном [6]. Для міжнародних порівнянь продуктивності та оплати праці Тимчасовими методичними рекомендаціями розрахунку продуктивності праці в економіці та за видами економічної діяльності встановлено необхідність використання зазначених показників у цінах за паритетом купівельної спроможності (ПКС), що нівелюють вплив внутрішніх цін. У табл. 2 представлено результати розрахунків щодо різниці між темпами продуктивності та оплати праці в Україні та інших країнах у 2000–2007 рр. [9].

Таблиця 2
Різниця між темпами продуктивності та оплати праці в цінах за ПКС в Україні та інших країнах у 2000–2007 рр., %

Країна	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Середній темп у 2001–2007 рр.
Україна	4,9	-0,1	-8,4	-0,1	0,2	-7,8	-0,7	1,2	-2,24
Росія	-0,3	-7,5	-9,0	-0,7	2,4	5,2	-2,0	-5,2	-2,41
Польща	3,3	-2,1	4,9	2,6	5,6	1,0	0,9	1,0	1,99
Угорщина	-3,7	-0,3	-1,6	-0,9	-0,1	-1,5	1,3	-0,2	-0,49
Чеська Республіка	-1,4	9,0	-0,7	-10,2	9,2	-0,9	-0,2	0,5	0,95
Словаччина	0,8	2,3	-3,9	6,1	5,6	-1,2	1,3	1,1	1,60
Румунія	-19,4	1,2	2,8	6,1	1,3	-6,2	2,4	0,0	1,07
США	-1,9	0,3	0,9	0,8	1,4	0,7	0,4	-0,3	0,58
Німеччина	-1,4	0,6	0,8	0,7	1,8	2,1	1,9	1,4	1,31
Франція	-0,1	-0,6	-0,7	0,1	0,6	0,3	0,6	0,3	0,08
Велика Британія	-2,2	0,5	1,1	0,9	0,3	-0,9	0,7	1,8	0,63
Японія	0,6	-0,3	1,2	1,3	2,6	-0,1	-0,9	2,4	0,88

Згідно з даними табл. 2, темпи зростання оплати праці в окремі роки у деяких країнах залишалися вищими за темпи продуктивності праці. Так, в Україні лише в 2000, 2004 та 2007 рр. темпи зростання продуктивності праці перевищували темпи оплати праці. Причому, середній темп зміни зазначених показників за досліджуваний період виразив зворотну тенденцію на рівні 2,24 %. Ще гіршою є тенденція співвідношення показників продуктивності та оплати праці тільки в Росії. Найкращі макроекономічні пропорції між темпами зростання продуктивності та оплати праці спостерігаються в Польщі, які за період 2001–2007 рр. склали 1,99 %.

Розвиток національної економіки має базуватися на переважаючому зростанні продуктивності праці порівняно з оплатою праці зайнятих. Якнайбільша позитивна різниця між темпами продуктивності і оплати праці є умовою формування конкурентоспроможної економіки. На даному етапі ринкових реформ виникає необхідність підвищення державного регулювання процесами, що відбуваються у сфері зайнятості та оплати праці працівників. Державне регулювання у сфері праці має передбачати, перш за все, удосконалення законодавчо-правової бази, нормативів, методики розрахунків та вимірювання продуктивності праці, проведення систематичного обліку та аналізу тенденцій у динаміці продуктивності праці та заробітної плати на основі постійного моніторингу для забезпечення оптимального співвідношення в темпах зростання даних показників.

Висновки. Підвищення продуктивності праці та виробництва в цілому сприяє зростанню доходів працівників, узгодженню поточної виробничої діяльності із стратегічними пріоритетами, реалізації критеріїв продуктивного господарювання, забезпеченню конкурентних позицій підприємства. Підвищення ефективності функціонування сфери зайнятості та оплати праці працівників обумовлює впровадження її державного законодавчо-правового та нормативного регулювання, моніторингу основних макроекономічних показників та пропорцій.

Список використаних джерел:

1. Айвазян С. А. Прикладная статистика и основы эконометрики / С. А. Айвазян, В. С. Мхитарян. – М. : ЮНИТИ, 1998. – 1022 с.
2. Грішнова О. А. Економіка праці та соціально-трудові відносини : підручник / О. А. Грішнова. – 4-те вид., оновлене. – К. : Знання, – 2009. – 390 с.

3. Дарченко Н. Д. Питання методології вимірювання продуктивності різних рівнів економіки / Н. Д. Дарченко // Продуктивність. – 2000. – № 3. – С. 13–18.
4. Економіка підприємства: підручник / Петрович Й.М., А.Ф. Кіт, В.В. Кулішов [та ін.] ; за заг. ред. Й.М. Петровича. – Львів : Новий світ-2000, 2004. – 680 с.
5. Єременко В. О. Підвищення продуктивності: теорія, досвід, шлях України / В. О. Єременко. – Краматорськ : Видавництво Центру продуктивності Міністерства праці та соціальної політики України, 2000. – 398 с.
6. Кругман П. Р. Международная экономика. Теория и политика / П. Р. Кругман, М. Обстфельд ; пер. с англ. ; под ред. В. П. Колесова, М. В. Кулакова. – М. : Экономический факультет МГУ, ЮНИТИ, 1997. - 799 с.
7. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Синк Д. С. Управление производительностью: планирование, измерение и оценка, контроль и повышение / Д. С. Синк ; пер. с англ. ; общ. ред. и вступ. ст. В. И. Данилова-Данильяна. – М. : Прогресс, 1989. – 528 с.
9. Соколик М. П. Продуктивність та оплата праці за паритетом купівельної спроможності в Україні та інших країнах: порівняльний аналіз / М. П. Соколик // Економіка і прогнозування. - 2011. - № 1. - С. 85-103
10. Тимчасові методичні рекомендації розрахунку продуктивності праці в цілому в економіці та за видами економічної діяльності [Електронний ресурс] : затв. Наказом Міністерства економіки України від 26 груд. 2008 р., № 916. - Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?code=v0916665-08>
11. Эйлон С. Система показателей эффективности производства (прикладной анализ) / С. Эйлон, Б. Голд, Ю. Сезан ; пер. с англ. ; предисл. и науч. ред. Ю. Я. Ольсевича. – М. : Экономика, 1980. – 182 с.

Рецензент: д.е.н., професор Ведерніков М.Д.

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 657.424.2; 657.424.4

Ambarchyan V.S., postgraduate

Kyiv National Economic University Hetman

Department of Accounting in the Credit and Budgetary Institutions and Economic Analysis

**IMPROVEMENT OF FINANCIAL REPORT STRUCTURE TO DISCLOSE
INFORMATION RELATING INVESTMENT ACTIVITY RESULTS**

The article focuses on the research of changes in financial instruments classification and rules of accounting information disclosure as two main factors, affecting the structure of banking reports. The necessity to modify balance sheet assets and notes, dedicated to investments in securities, is justified, as a result of introduction of new financial instruments classification. Information, which must be disclosed in financial report due to IFRS, is determined. A new structure of balance sheet and notes, which satisfy requirements, is suggested.

Key words: financial report, Balance Sheet, IFRS 9, IFRS 7, investments in equity securities, investments in debt securities.

Амбарчян В.С.

**ВДОСКОНАЛЕННЯ СТРУКТУРИ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ З МЕТОЮ
РОЗКРИТТЯ ІНФОРМАЦІЇ ПРО РЕЗУЛЬТАТИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ БАНКУ**

В статті досліджується вплив змін в класифікації фінансових інструментів та правилах розкриття облікової інформації на структуру фінансових звітів банку. Обґрунтовано необхідність модифікації статей активів та приміток, присвячених інвестиціям у цінні папери, що пов'язано із введенням нової класифікації фінансових інструментів. Визначено перелік інформації, що має бути подана у звітних формах за міжнародними правилами обліку. Запропоновано вдосконалену структуру Звіту про фінансовий стан та приміток, що відповідають висуненим вимогам до визнання, оцінки та розкриття інформації щодо фінансових інвестицій банку.

Ключові слова: фінансова звітність, Звіт про фінансовий стан, МСФЗ 9, МСФЗ 7, інвестиції в боргові цінні папери, інвестиції в пайові цінні папери.

Амбарчян В.С.

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СТРУКТУРЫ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ
С ЦЕЛЮ РАСКРЫТИЯ ИНФОРМАЦИИ О РЕЗУЛЬТАТАХ
ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКА**

В статье исследуется влияние изменений в классификации финансовых инструментов и правилах раскрытия учетной информации на структуру финансовых отчетов банка. Обоснована необходимость модификации статей активов и примечаний, посвященных инвестициям в ценные бумаги, что связано с введением новой классификации финансовых инструментов. Определен перечень информации, которая должна быть подана в финансовых отчетах согласно с международными правилами учета. Предложено усовершенствованную структуру отчета о финансовом состоянии и примечаний, которые отвечают выдвинутым требованиям по признанию, оценке и раскрытию информации относительно финансовых инвестиций банка.

Ключевые слова: финансовая отчетность, отчет о финансовом состоянии, МСФО 9, МСФО 7, инвестиции в долговые ценные бумаги, инвестиции в долевыe ценные бумаги.

Formulation of the Problem and its connection with important scientific and practical goals. Changes in financial instruments classification due to IFRS 9 have caused the necessity to change methods of both operating and final accounting for financial investment in debt and equity securities. Requirements and recommendations to financial report disclosures by the principles of

IFRS 9, claimed in IFRS 7 “Financial instruments: disclosures”. Information, recommended to be disclosed due to IFRS 7, covers large volume of financial data relating financial investment transactions comparing to those required to be disclosed in Instruction № 373. Practical implementation of IFRS Committee recommendations concerning information disclosures in financial reports due to IFRS 7 and IFRS 9 has become a strong argument on behalf of changes in rules of financial information presentation due to Instruction № 373.

Latest researches analysis, relating Problem solution. Financial report structure and general requirements of international standards relating disclosures of financial information were researched in papers of many scientists and researchers, among which are L.P. Snigurska [1], O.V. Nebiltsova, R.S. Korshicova, L.I. Lukianenko, V.V. Chodzitska [2], P.A. Kondrashev [3], J.K. Nesterenko, N.S. Sivets [4]. P.A. Kondrashev paper is devoted to financial statements concepts and principles research, while J.K. Nesterenko work explains practical aspects of financial and segment reporting presentation. O.V. Nebiltsova, R.S. Korshicova, L.I. Lukianenko and V.V. Chodzitska pay their attention to principles and methods of financial statements preparation and also to the structure of statements and notes. L.P. Snigurska analyzes changes in IFRS relating information disclosures in financial reports and considers new structure of financial reports. Papers of the authors, mentioned above, are dedicated to the research of principles and methods of financial statements preparation and presentation for all classes of assets, liabilities and equities without reference to certain groups. Changes in financial instruments classification as well as new claims to financial instruments disclosure, have caused the necessity to modify the structure of financial statements of Ukrainian banks relating financial investments to improve qualitative and quantitative characteristics to answer international requirements.

The aim of the article. The aim of investigation refers to improvement of financial statements in accordance with rules and standards, determined in IFRS 7, taking into consideration changes in financial instruments classification, declared in IFRS 9.

The statement of the research with the scientific results grounding. The third phase of investments accounting in debt and equity instruments, which follows initial and subsequent accounting, is final accounting. This phase provides disclosure of accounting information, relating financial investment transactions, in financial report states. The procedure of financial statements preparation and reporting on securities transactions is determined in Instruction on financial statements preparation and reporting procedure for Ukrainian banks № 373. Summary information concerning financial investment is disclosed in states of Balance Sheet, Income statement, Cash flow statement and Notes.

To determine direction, taken to modify financial statements, first of all it's important to turn to factors, which affected such modifications. According to IAS 39 “Financial instruments: recognition and measurement”, investments in securities are divided into three groups – held-to-maturity investments, financial assets at fair value through profit or loss and available for sale financial assets [5, p.9], which, according to Ukrainian methodic, determined in Instruction № 358, equal securities in held-to-maturity portfolio, securities in trading portfolio and securities in available-for-sale portfolio [6, p.3.1]. But according to IFRS 9 “Financial instruments”, which replaces IAS 39, financial instruments are classified as “subsequently measured at either amortized cost or fair value” [7, p.4.1.1]. Changes in financial instruments classification has lead to necessity to change requirements to financial information, which must be disclosed in financial statements and thereby modify IFRS 7 “Financial instruments: disclosure”. And since native banks followed Instructions №373 [8] rules, based on IAS 39 and IFRS 7 principles, to disclose information concerning investment operations, replacement of certain rules of financial information disclosure has lead to replacement of certain statements of this instruction.

Principal attention must be paid to Balance Sheet as the main source of information concerning bank investment transactions. According to IFRS 7, Balance sheet should disclose information on balance value of financial assets, measured at fair value through profit or loss [9, p.8a], balance value of financial assets at amortized cost [9, p.8d], balance value of financial assets at fair value through other comprehensive income [9, p.8e], fair value hierarchy for financial assets [9, p.27A], character and the level of risks, appearing after financial assets [9, p.33-42], information concerning financial assets, which are past due or impaired [9, p.37].

To comply new financial instruments classification and certain additional rules, determined in IFRS 9, investments in securities are proposed to classify by two groups: debt securities

investments, measured either at amortized cost or fair value through profit or loss, and equity securities investments, measured at fair value through either profit or loss or other comprehensive income. According to new classification, it is proposed to replace four true states of Balance Sheet by two new states (Figure 1). It must be noted, that suggested notes and states are not assigned with serial number, as such specification is not significant, so instead of fixed numbers they are assigned with symbols x_1 , x_2 and y_1 , y_2 accordingly.

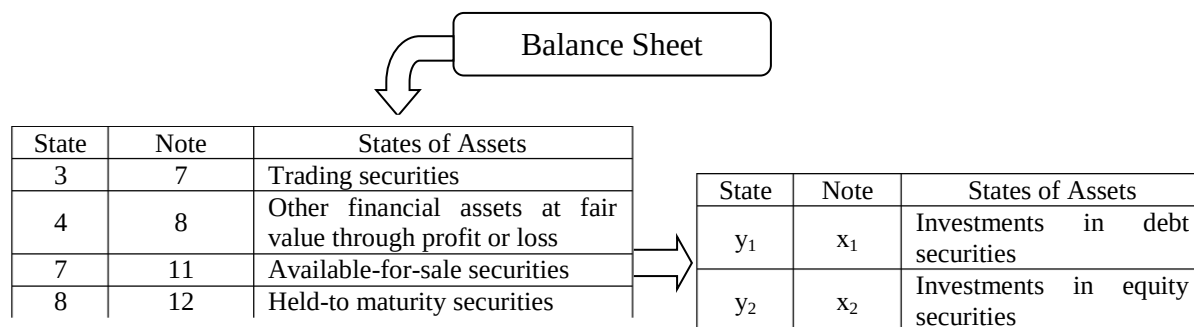


Figure 1. Suggested modifications of Balance Sheet states concerning investments in debt and equity securities

Every note, which refers to investment transactions, consists of several tables, which provide detailed information on results of investment operations with securities by different classification attributes (Table 1). Notes 7 “Trading securities” and 8 “Other financial assets, at fair value through profit or loss” include 3 tables each. The first table of both notes (Tables 7.1 and 8.1) provides information concerning the volume of purchased debt and equity securities for reporting and previous periods, while two following (7.2 and 7.3 and 8.2 and 8.3) show the results of debt securities creditworthiness for reporting and previous periods. Note 11 “Securities, available for sale” consists of 6 Tables, which provides information about issuers, creditworthiness (not past due and not impaired, past due but not impaired and impaired) and allowance accounts for securities impaired by credit losses. Note 12 “Securities, held to maturity” discloses information by similar to the previous one breakdowns, excluding one characteristic – shares in available-for-sale portfolio are considered on issuer breakdown in Table 11.6 “Basic investments in shares and other variable-income instruments in available-for-sale portfolio”. Note 12 doesn’t consist such information, as variable-income securities are not placed in held-to-maturity portfolio.

Table 1
The structure of Balance Sheet notes concerning investment activity results due to Instruction № 373

Note	Table
Note 7 “Trading securities”	Table 7.1 «Trading securities»
	Table 7.2 «The analysis of trading securities creditworthiness in reporting period»
	Table 7.3 «The analysis of trading securities creditworthiness in previous period»
Note 8 “Other securities at fair value through profit or loss”	Table 8.1 «Other securities at fair value through profit or loss»
	Table 8.2 «Creditworthiness analysis of other securities at fair value through profit or loss in reporting period»
	Table 8.3 «Creditworthiness analysis of other securities at fair value through profit or loss in previous period»
Note 11 “Securities in available-for-sale portfolio”	Table 11.1 «Securities in available-for-sale portfolio»
	Table 11.2 «Creditworthiness analysis of debt securities in available-for-sale portfolio in reporting period»
	Table 11.3 «Creditworthiness analysis of debt securities in available-for-sale portfolio in previous period»
	Table 11.4 «Allowance changes for impaired securities in available-for-sale portfolio in reporting period»
	Table 11.5 «Allowance changes for impaired securities in available-for-sale portfolio in previous period»
	Table 11.6 «Basic investments in shares and other variable-income instruments in available-for-sale portfolio»

Extension table 1

1	2
Note 12 «Securities in held-to-maturity portfolio»	Table 12.1 «Securities in held-to-maturity portfolio»
	Table 12.2 «Allowance variance for impaired securities in held-to-maturity portfolio in reporting period»
	Table 12.3 «Allowance variance for impaired securities in held-to-maturity portfolio in previous period»
	Table 12.4 «Creditworthiness analysis of debt securities in held-to-maturity portfolio in reporting period»
	Table 12.5 «Creditworthiness analysis of debt securities in held-to-maturity portfolio in previous period»

Accordingly, the structure of Balance Sheet notes, determined in Instruction № 373, does not correspond with requirements for financial instruments disclosure, determined in IFRS 7. In turn, suggested notes «Investments in debt securities» and «Investments in equity securities» are composed considering requirements, determined in international accounting standards.

Suggested to introduction state y_1 «Investments in debt securities» contains information concerning investments in debt securities with breakdown in 8 Tables (Table 2).

Table 2

Suggested to introduction structure of Balance Sheet notes concerning investment activity results of the Bank due to IFRS 7 and IFRS 9

Note	Table
Note x_1 «Investments in debt securities»	Table $x_{1.1}$ «Investments in debt securities: issuer breakdown»
	Table $x_{1.2}$ «Investments in debt securities for reporting period: listing and method of measurement breakdown»
	Table $x_{1.3}$ «Investments in debt securities for previous period: listing and method of measurement breakdown»
	Table $x_{1.4}$ «Investments in debt securities due to levels of inputs, used to measure fair value»
	Table $x_{1.5}$ «Debt securities creditworthiness analysis for reporting period»
	Table $x_{1.6}$ «Debt securities creditworthiness analysis for previous period»
	Table $x_{1.7}$ «Analysis for allowance variance for impaired investments in debt securities in reporting period»
	Table $x_{1.8}$ «Analysis for allowance variance for impaired investments in debt securities in previous period»
Note x_2 «Investments in equity securities»	Table $x_{2.1}$ «Investments in equity securities: issuer breakdown»
	Table $x_{2.2}$ «Investments in equity securities for reporting period: listing and method of measurement breakdown»
	Table $x_{2.3}$ «Investments in equity securities for previous period: listing and method of measurement breakdown»
	Table $x_{2.4}$ «Investments in equity securities due to levels of inputs, used to measure fair value»
	Table $x_{2.5}$ «Analysis for allowance variance for impaired investments in equity securities in reporting period»
	Table $x_{2.6}$ «Analysis for allowance variance for impaired investments in equity securities in previous period»
	Table $x_{2.7}$ «Analysis for investments in equity securities by impairment criteria in reporting period»
	Table $x_{2.8}$ «Analysis for investments in equity securities by impairment criteria in previous period»
	Table $x_{2.9}$ «Information about basic issuers of equity securities»

Theoretically tables of the note x_1 «Investments in debt securities» are divided into two groups – tables 1-4 contain information concerning debt securities investments for several classification features (Table 2).

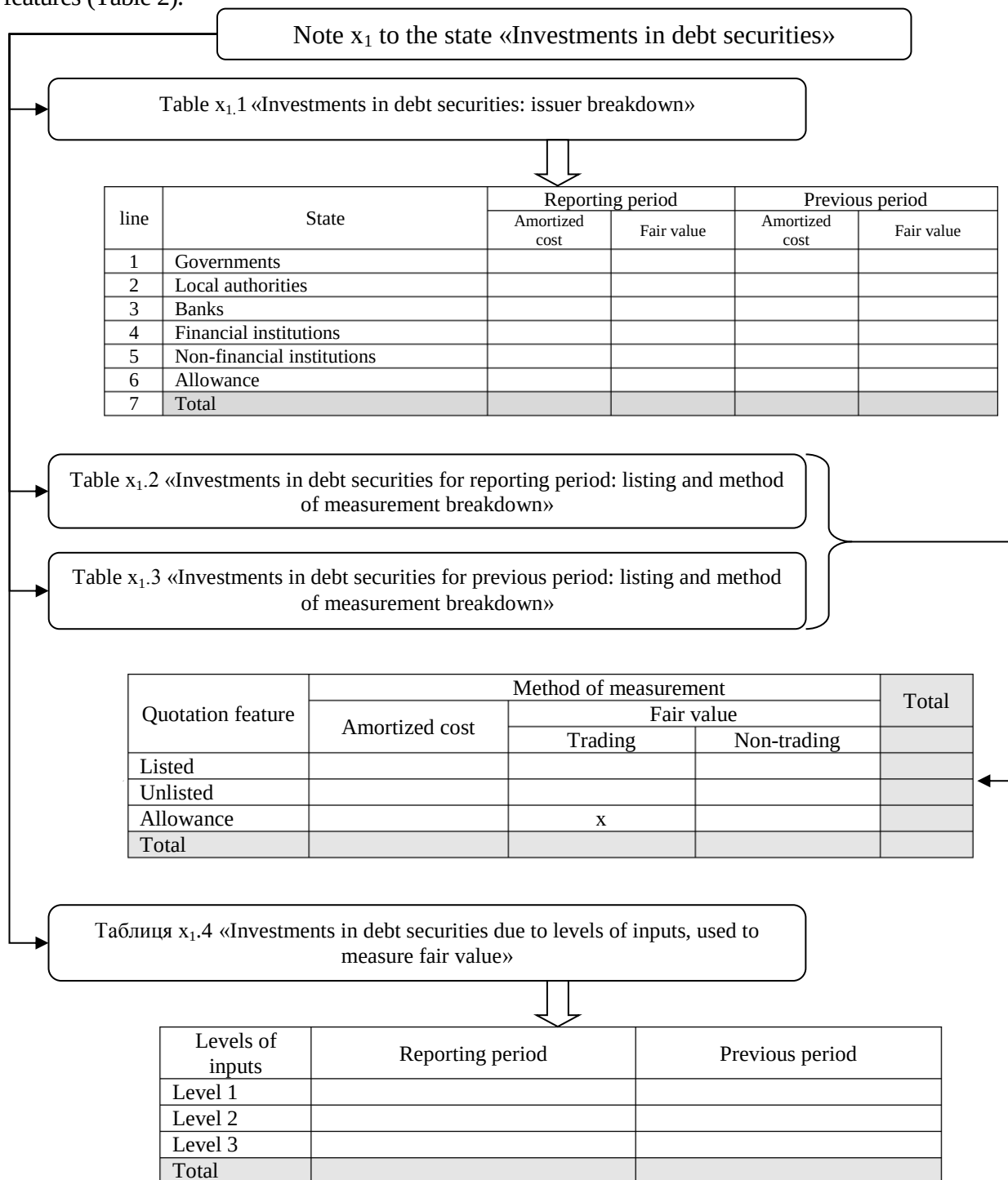


Table 2. The structure of Tables 1-4 to the Note x_1 «Investments in debt securities» of the Balance Sheet

Table $x_{1.1}$ «Investments in debt securities: issuer breakdown» represents information concerning all issuers of these securities, determined in Chart of accounts, indicating method of subsequent measurement – amortized cost or fair value – for each issuer: governments, local authorities, banks, non-banking financial institutions and non-financial companies. Information in this table is represented in reporting and previous period breakdown. In Tables $x_{1.2}$ and $x_{1.3}$

investments are considered by their quotation on the stock exchange (listed or unlisted) and method of subsequent measurement, moreover instruments, measured at amortized cost, are classified as trading and non-trading securities (mentioned classification has become important since trading instruments are not analyzed for impairment and are not the subject for allowances). The only difference between these two Tables is in reporting periods - table x_{1.2} contains information for reporting period, while table x_{1.3} is devoted to the previous one. Table x_{1.4} «Investments in debt securities due to levels of inputs, used to measure fair value» is composed with references to requirements of IFRS 13 «Fair value measurement» concerning classification of inputs, used to determine fair value of financial assets, by 3 levels [46, p.72-90], and standards of IFRS 7 «Financial instruments: disclosure» concerning requirements to disclose this classification in financial statements [44, p. 27A].

The second group of Tables discloses information concerning consequences of risk effect on investments impairment and volume of allowances. Table x_{1.5} and x_{1.6} (Table 3) are devoted to creditworthiness analysis of investments in reporting and previous periods by issuers and methods of measurement breakdown. Investments are analyzed by past due and impairment criteria and are divided into three groups: not past due and not impaired, past due but not impaired and impaired. Separate state of the Table is devoted to the sum of allowance to cover impairment losses.

Table3

Structure of the Table 5(6) «Debt securities creditworthiness analysis for reporting (previous) period» of the Note x₁

line	State	Issuer				
		Governments	Local authorities	Banks	Financial institutions	Non-financial institutions
for investments, measured at fair value:						
1	Not impaired and not past due					
2	Past due:					
2.1	delayed payments to 31 days					
2.2	delayed payments to 32-92 days					
2.3	delayed payments to 93-183 days					
2.4	delayed payments to 184-365(366) days					
2.5	delayed payments over 366 (367) days					
3	Impaired:					
3.1	delayed payments to 31 days					
3.2	delayed payments to 32-92 days					
3.3	delayed payments to 93-183 days					
3.4	delayed payments to 184-365(366) days					
3.5	delayed payments over 366 (367) days					
4	Allowances					
5	Total					
for investments, measured at amortized cost:						
4	Not impaired and not past due					
5	Past due:					
5.1	delayed payments to до 31 days					
5.2	delayed payments to 32-92 days					
5.3	delayed payments to 93-183 days					
5.4	delayed payments to 184-365(366) days					
5.5	delayed payments over 366 (367) days					
6	Impaired:					
6.1	delayed payments to до 31 days					
6.2	delayed payments to 32-92 days					
6.3	delayed payments to 93-183 days					
6.4	delayed payments to 184-365(366) days					
6.5	delayed payments over 366 (367) days					
7	Allowances					
8	Total					

Tables x_{1.7} and x_{1.8} are devoted to the disclosure of information concerning analysis of allowance changes for impaired debt instruments in reporting and previous periods (Table 4). Analysis is performed for investments, measured at amortized cost or fair value by issuer breakdown. Reminder at the end of the period equals difference between the sum of remainder at the beginning of the period and variance during the period, and written offs by allowance sum.

Table 4

Structure of the Table 7(8) «Analysis for allowance variance for impaired investments in debt securities for reporting (previous) period» of the Note x₁

in last securities for reporting (previous) period» of the Note N1					
line	Issuer	Allowances variance			
		Reminder at the beginning of the period	Variance during the period	The sum, canceled by allowance	Reminder at the end of the period
for investments, measured at fair value:					
1	Governments				
2	Local authorities				
3	Banks				
4	Financial institutions				
5	Non-financial institutions				
for investments, measured at amortized cost:					
6	Governments				
7	Local authorities				
8	Banks				
9	Financial institutions				
10	Non-financial institutions				

Principles, applied to build Note x₁, are also used in creation of Note x₂ to the state “Investments in equity securities”. Table x_{2.1} contains information concerning investment operations with equities for three groups of issuers (banks, financial institutions, other issuers) disclosing the method of measurement for each issuer (fair value through profit or loss and fair value through other comprehensive income). Tables x_{2.2} та x_{2.3} are devoted to investment results disclosure by characteristics of listing on the stock exchange, methods of measurement and trading features for reporting and previous periods consequently (Figure 3). Requirements to disclose information concerning investments in equities separately for instruments, measured through profit or loss and through other comprehensive income, are determined in paragraph 8 of IFRS 7.

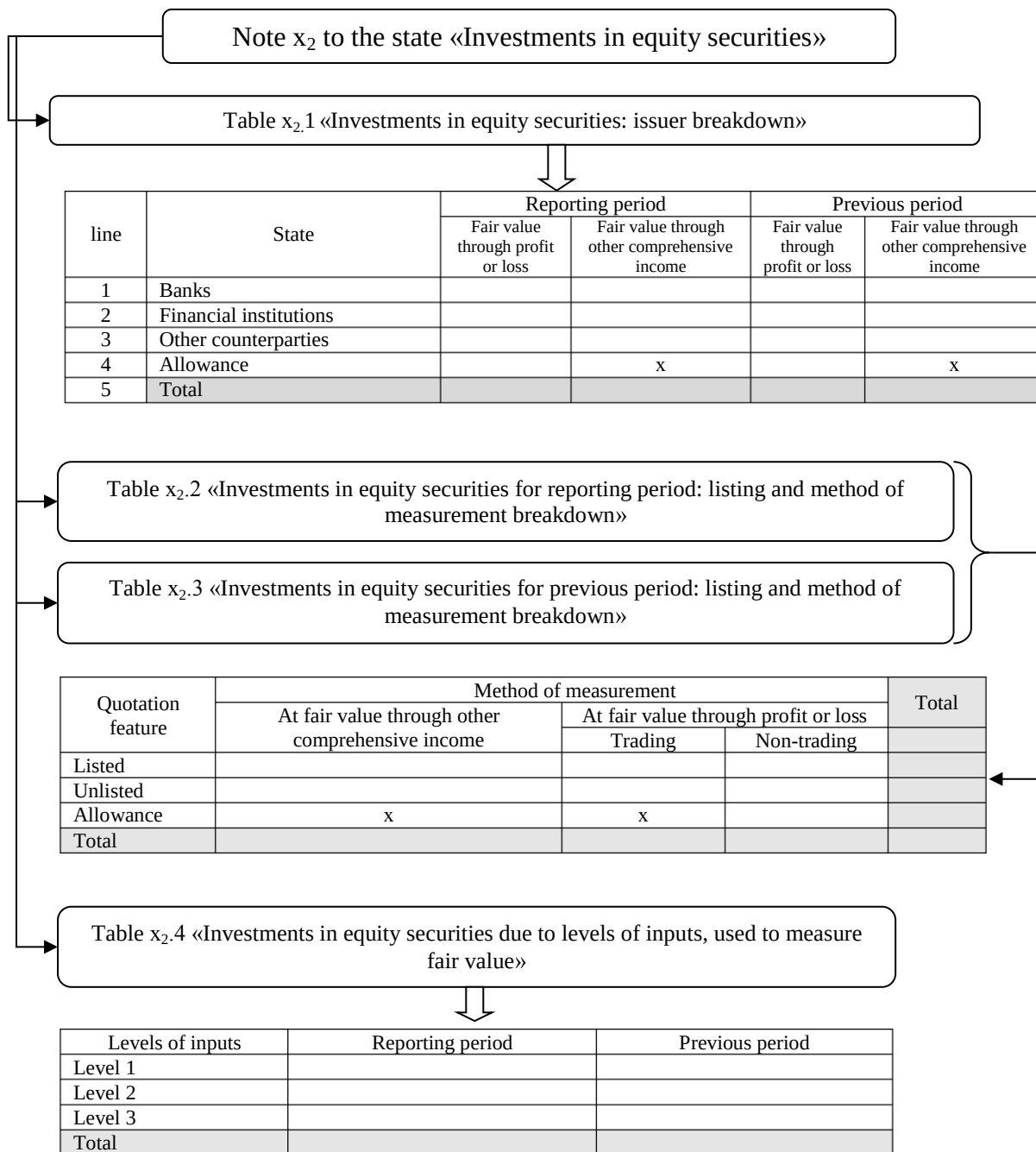


Рис. 3. The structure of Tables 1-4 to the Note x₂ «Investments in equity securities» of the Balance Sheet

Information in Tables x_{2.5} and x_{2.6} (Figure 4) characterizes allowance variance for non-trading equity instruments through other comprehensive income. In Table x_{2.7} «Analysis for investments in equity instruments for criteria of impairment in reporting period» and x_{2.8} «Analysis for investments in equity instruments for criteria of impairment in previous period» investments are divided into two groups – those not reviewed for impairment and the one, been impaired. Moreover, the second group is considered with reference to the sum of allowances, build to cover credit losses.

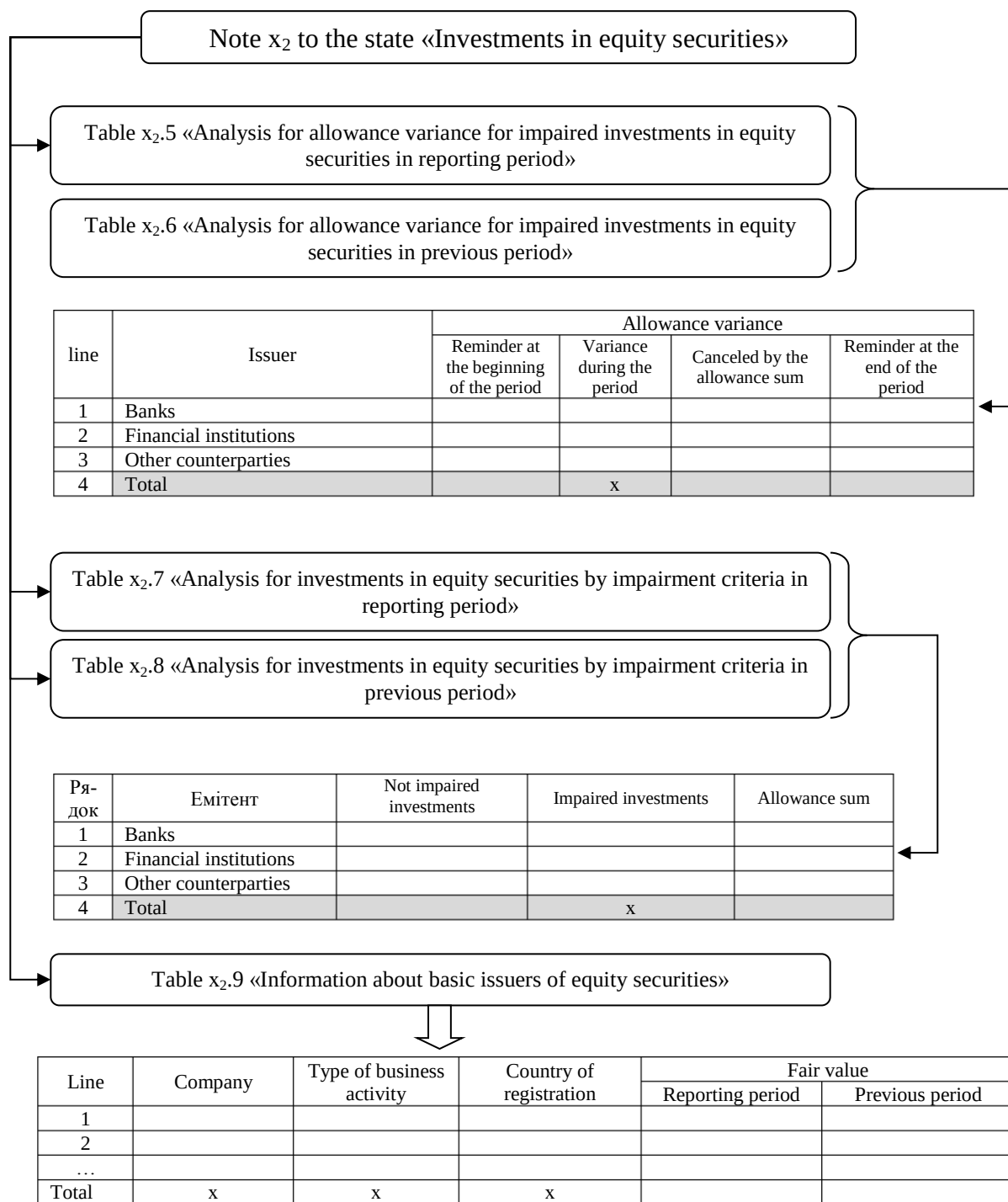


Figure 4. The structure of Tables 5-9 to the Note x₂ «Investments in equity securities» of the Balance Sheet

It must be noticed, that Table x_{2.9} «Information about basic issuers of equity securities» and 11.6 «Basic investments in shares and other variable-income instruments in available-for-sale portfolio» of actual Note 11 have similar structure.

Thereby, requirements to information disclosure in financial statements, determined in IFRS 7, can be implemented only by changing the structure of actual financial reports. Suggested in the article structure of Balance Sheet states and Notes is build in accordance with all standards and requirements to reporting information disclosure (Table 5).

Table 5

Performance of the requirements concerning financial information on investment transaction disclosure due to IFRS 7

p. IFRS 7	Requirement to disclosure	Requirement performance
1	2	3
8a	Disclosure of the balance value of financial assets, measured at fair value through profit or loss	Note x ₁ «Investments in debt securities»: Table x _{1.1} , Table x _{1.2} , Table x _{1.3} Note x ₂ «Investments in equity securities»: Table x _{2.1} , Table x _{2.2} , Table x _{2.3}
8д	Disclosure of the balance value of financial assets, measured at amortized cost	Note x ₁ «Investments in debt securities»: Table x _{1.1} , Table x _{1.2} , Table x _{1.3}
8е	Disclosure of the balance value of financial assets, measured at fair value through other comprehensive income	Note x ₂ «Investments in equity securities»: Table x _{2.1} , Table x _{2.2} , Table x _{2.3}
27A	Disclosure of fair value hierarchy for financial assets	Note x ₂ «Investments in equity securities»: Table x _{1.4} , Table x _{2.4}
37	Disclosure of information concerning past due or impaired financial assets	Note x ₁ «Investments in debt securities»: Table x _{1.5} , Table x _{1.6}

Conclusion. The article focuses on the main requirements to information disclosure concerning financial instruments. The author suggested improved structure of Balance Sheet, which answers all requirements of IFRS 7 to qualitative and quantitative disclosures concerning financial investment results. Four states of Balance Sheet - state 7 «Trading securities», 8 «Other financial assets at fair value through profit or loss», 11 «Securities in available-for-sale portfolio» and 12 «Securities in held-to-maturity portfolio» are suggested to be replaced by two states - «Investments in debt securities» and «Investments in equity securities», which correspond with requirements to financial instruments classification due to IFRS 9. Similar modifications refer to notes, which are suggested to be build in accordance with new reporting standards.

References:

1. Снігурська Л.П. Огляд змін у МСФЗ щодо обліку фінансових інструментів та формування фінансової звітності, запланованих на 2011 роки // Вісник НБУ. – № 2, 2011 – с. 34-40.
2. Облік і звітність за міжнародними стандартами: навч. посіб./ О.В. Небильцова, Р.С. Корщикова, Л.І. Лук'яненко, В.В. Ходзицька. – К.: КНЕУ, 2011. – 453 с.
3. Кондрашев, П. А. Концептуальные основы формирования финансовой отчетности банков в соответствии с МСФО // Аудит и финансовый анализ. - 2012. - № 6. - С. 33-36.
4. Нестеренко Ж.К., Сивець Н.С. Фінансова звітність банків: порядок складання та необхідність узгодження з МСФЗ [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ekpr/2010_35/Zm/20PDF.pdf
5. International accounting standard 39 «Financial instruments: recognition and measurement» [Електронний ресурс]. - Режим доступу: www.iasplus.com/en/standards/ias39
6. Інструкція з бухгалтерського обліку операцій з цінними паперами в банках України: Затв. постановою правління НБУ № 358 від 03.01.2005 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
7. International financial reporting standard 9 «Financial instruments» [Електронний ресурс]. - Режим доступу: www.iasplus.com/en/standards/ifrs9
8. Інструкція про порядок складання та оприлюднення фінансової звітності банків України: Затв. постановою правління НБУ № 373 від 24. 01.2011 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
9. International financial reporting standard 7 «financial instruments: disclosure» [Електронний ресурс]. - Режим доступу: www.iasplus.com/en/standards/ifrs7

Reviewer: Dr. Professor Svirko S.V.

УДК 658.8:336.71

Ведернікова С.В., здобувач Національної Академії управління,
завідувач кафедри економіки та підприємництва
Одеський інститут МАУП

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА ФУНКЦІЇ ФІНАНСОВО – КРЕДИТНИХ ВЗАЄМОВІДНОСИН БАНКІВ І ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглядається сутність фінансово – кредитної діяльності банків та їх функції в процесі фінансово – кредитних взаємовідносин з підприємствами.

Ключові слова: фінансово – кредитна діяльність, функції банків, фінансово – кредитні взаємовідносини, стратегія фінансово – кредитної діяльності банків.

Vedernikova S.V.

ECONOMIC ESSENCE AND FUNCTIONS OF FINANCIAL – CREDIT RELATIONSHIPS OF BANKS AND THE ENTERPRISES

The article deals with the subject matter of financial and credit activity of banking institutions and their functions in the financial and credit relationship with the enterprises.

Relevance of the article is determined by the fact that despite the positive developments the banking sector of Ukraine is imperfect and does not meet requirements of the real economy's competitiveness. As a result, Ukrainian banks, especially after the global financial crisis in 2008 did not effectively perform its core functions in the financial and credit cooperation with companies in the following areas: mobilization of monetary resources for crediting of the enterprises; providing long-term loans on mutually beneficial terms.

Due to the intermediary activity specialization of banking institutions connected with fund raising at the financial resources market for sale to the enterprises for their effective financial and credit activity, fund raising and its distribution are equally important. In turn fund raising operations influence the size of bank resources that are essential for development of banking range of activity.

Bank functions are criteria enable to determine power and authority, forms of organization and implementation of their activity. On the general approach, it is necessary to understand concrete process of the activity the contents of which is determined by uniformity and orientation at target problem solving.

The complex of financial and credit bank-enterprise relations offered according to which financial and credit relations between banks and enterprises should be considered in conjunction with the banking and economic system. In addition, there are defined the priority tasks of banking institutions when developing strategy of financial and credit activity.

Key words: financial-credit activity, bank's functions, financial-credit relationships, strategy of financial-credit banking activity

Ведернікова С.В.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И ФУНКЦИИ ФИНАНСОВО – КРЕДИТНЫХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ БАНКОВ И ПРЕДПРИЯТИЙ

У статье рассматривается сущность финансово – кредитной деятельности банков и их функции в процессе финансово – кредитных взаимоотношений с предприятиями.

Ключевые слова: финансово – кредитная деятельность, функции банков, финансово – кредитные взаимоотношения, стратегия финансово – кредитной деятельности банков.

Постанова проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Банківська система України є одним із найбільш розвинутих елементів ринкового господарського механізму. Реформування банків при переході до ринку розпочалося раніше за інші сектори економіки, що визначалося роллю банків при вирішенні завдань перехідного періоду. Проте, незважаючи на позитивні зрушення, банківський сектор України залишається недосконалим та не відповідає вимогам сучасної конкурентоспроможності економіки. Як результат українські банки, особливо після світової фінансової кризи 2008 р. не ефективно виконують свої основні функції у сфері фінансово-кредитної взаємодії з

підприємствами в частині: мобілізації грошових ресурсів для кредитування підприємств; наданні довгострокових позик на взаємовигідних умовах.

Таким чином, банки протягом останніх років не ефективно здійснюють посередництво в переміщенні коштів від кредиторів до позичальників та не в повній мірі виконують функцію створення й регулювання грошового ресурсу.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Значний науковий внесок у дослідження проблем фінансово-кредитної взаємодії банків і підприємств зробили такі вчені та фахівці, як А. М. Мороз, М. І. Савлук [1], О.І. Лаврушин [2], О.П. Орлюк [3], Р. І. Тиркало [4] та інші.

Цілі статті. Дослідження сучасного стану фінансово – кредитної діяльності банків, функцій фінансово-кредитної системи та банків зокрема та визначення комплексу фінансово-кредитних взаємовідносин банків і підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Сучасний стан розвитку банківського сектору України виявляє проблеми, вирішення яких, на наш погляд, може сприяти підвищенню конкурентоспроможності банків до світового рівня. Зокрема, до таких проблем доцільно віднести: високу концентрацію капіталу серед п'яти найбільших банків; нераціональну територіальну структуру, яка є наслідком локального характеру банківських ринків за рахунок нерівномірної концентрації; низький рівень капіталізації банків; низький рівень забезпеченості кредитних позик; низьку кредитоспроможність підприємств-позичальників.

Аналіз концентрації капіталу та фінансово-кредитної діяльності п'яти найбільших банків України представлені в наступних рисунках. Зазначені банки обрані не випадково, а с позиції найбільш стійких фінансово-кредитних зв'язків з реальним сектором економіки.

Відносно активів п'яти найбільших банків України Приватбанку належить 39,6% станом на 01.01.2013 (рис. 1.).

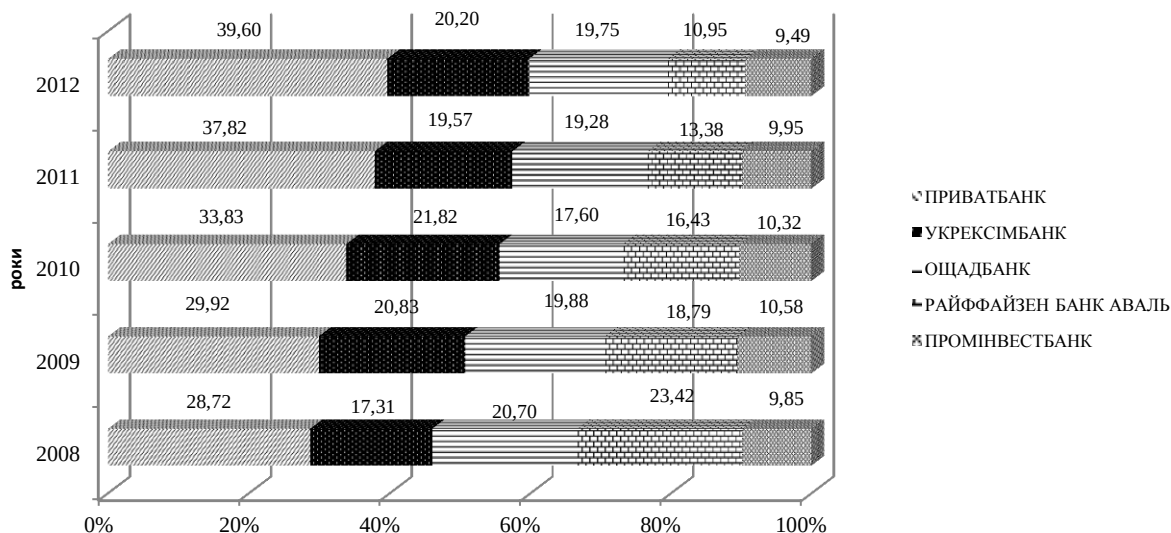


Рис. 1. Концентрація активів п'яти найбільших банків України за станом на 01.01.2009 – 01.01.2013 рр. [складено за матеріалами [5]]

Друге місце за цим показником належить Укресімбанку, який володіє 20,2 % активів.

Щодо капітальної бази, то слід зазначити, що станом на 01.01.2013 Промінвестбанк, Райффайзен банк Аваль та Ощадбанк мають майже однакову частку капіталу 27,77 %, 27,10 % та 27,50 % відповідно (див. рис. 2).

Кредитна діяльність зазначених банків відмічається чіткою тенденцією до зростання питомої ваги кредитних вкладень Приватбанком, частка яких у 2012 році досягла 43,59 % (див. рис. 3).

Друге місце за цим показником належить Укрексімбанку, який володіє 15,49 % ринку фінансово-кредитної діяльності. У той же час, порівнюючи активи та капітал цих банків можна зробити висновок, що Укрексімбанк до фінансово-кредитної діяльності має можливість залучати більшу частку власного балансового капіталу, ніж Приватбанк. Відповідно ефективність фінансово-кредитної діяльності Укрексімбанку за інших рівних умов може бути вищою, ніж у Приватбанку.

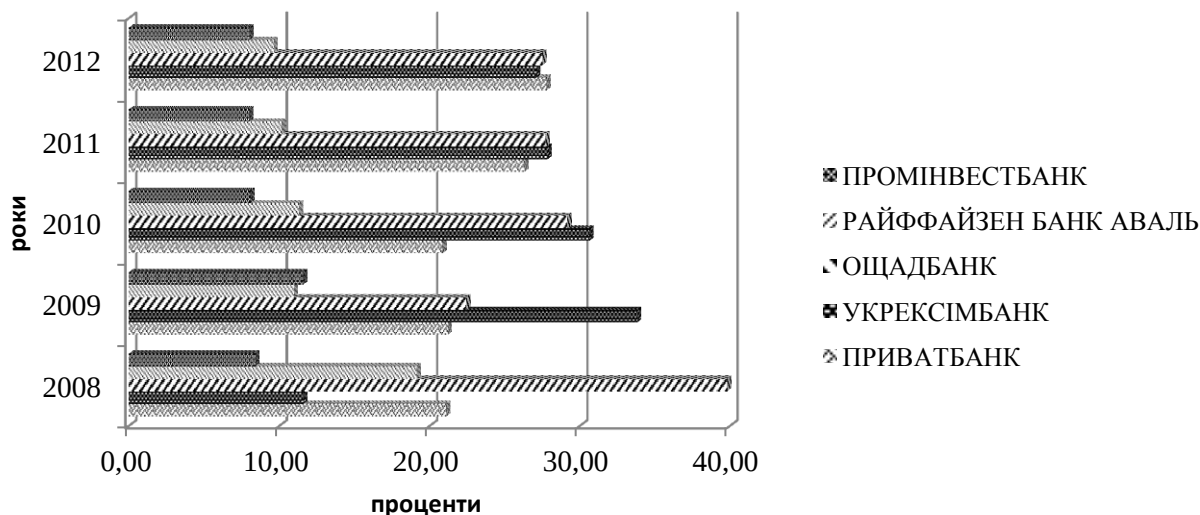


Рис. 2. Концентрація капіталу п'яти найбільших банків України за станом на 01.01.2009 – 01.01.2013рр. [складено за матеріалами [5]]

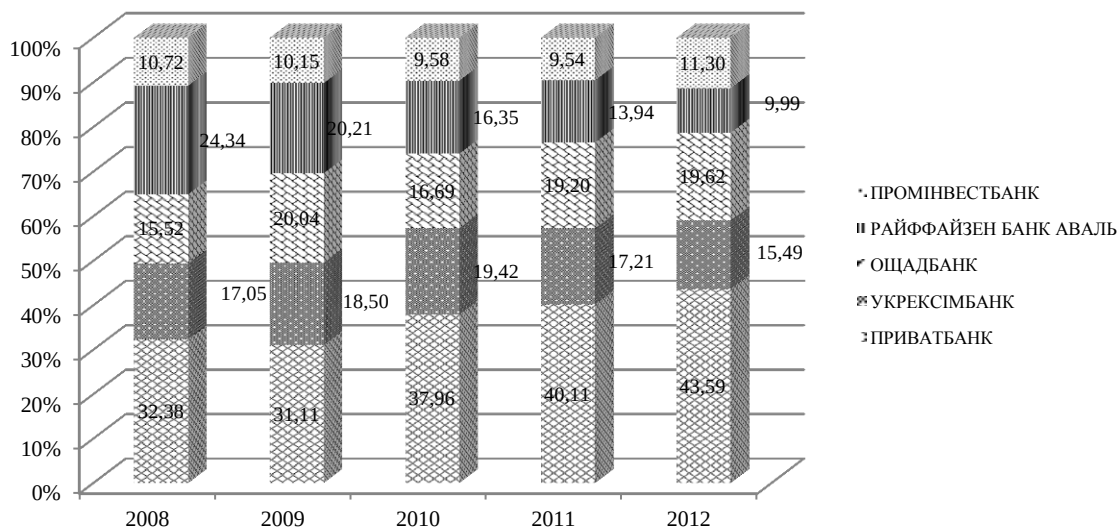


Рис. 3. Показники фінансово-кредитної діяльності п'яти найбільших банків України за станом на 01.01.2009 – 01.01.2013 рр. [складено за матеріалами [5]]

Розвиток фінансово-кредитної діяльності банків обумовлений процесами, які відбуваються на макро- та мікро рівні [6, 7, 8]. Ці процеси проходять більш об'єктивно, оскільки ґрунтуються на економічних законах розвитку. У міжнародній практиці [2; 9] відносно процесів, які відбуваються в банківській системі найбільш поширеною є думка про те, що банківська система являє собою сукупність банківських та інших фінансових установ, які виконують банківські операції.

Метою функціонування банківської системи, як сукупності банків, які взаємодіють на основі встановлених нормативів та правил є завдання забезпечення грошово-кредитного регулювання економіки, кредитно-розрахункового

обслуговування та стабільної діяльності банків. Це обумовлює необхідність розгляду функцій фінансово-кредитної системи та банків зокрема. При цьому зазначимо, що основним елементом фінансово-кредитної системи є банк як установа, яка залучає та накопичує вільні грошові кошти підприємств, організацій, домогосподарств, а також здійснює випуск цінних паперів та кредитування економічних суб'єктів господарювання на умовах платності, зворотності, строковості та критеріях забезпечення й цільового використання [3], сутність яких подано у таблиці 1.

Таблиця 1

Сутність основних умов та критеріїв кредитної діяльності банків
(складено за матеріалами [3; 10])

Умови та критерії	Сутність умов та критеріїв кредитної діяльності банків
Основні умови кредитної діяльності банків	
Платність	Сутність платності кредиту полягає в тому, що банк видає кредити підприємствам за плату, яка називається процентом.
Зворотність	Сутність умови зворотності полягає в необхідності повернення кредиту після закінченні строку його дії.
Строковість	Сутність строковості кредиту визначає умову надання позики підприємствам на певний строк, обумовлений договором.
Умови та критерії	Сутність умов та критеріїв кредитної діяльності банків
Основні критерії кредитної діяльності банків	
Забезпечення	Сутність забезпечення полягає в наявності в банку права для захисту своїх інтересів, недопущення збитків від неповернення кредиту через неплатоспроможність підприємства.
Цільове використання	Сутність цільового використання полягає в наявності в банку права контролю використання наданого кредиту у сферах та на потреби, передбачені договором з підприємством.

Крім того, діяльність банків, як елементів національної економіки орієнтована на цілі економічної політики та полягає в стимулюванні оптимальних темпів розвитку економіки шляхом надання підприємствам можливості залучати додаткові грошові ресурси. У цьому розумінні на наш погляд, заслуговує на увагу думка А.М. Мороза, який вважає банківські установи складовою частиною кредитної системи [1].

Таким чином, фінансово-кредитні взаємовідносини банків та підприємств доцільно розглядати у взаємодії з банківською та економічною системою, як показано на рис. 4.

За умов, коли банки насамперед спеціалізуються на посередницькій діяльності [11], яка пов'язана із залученням грошових коштів на ринку фінансових ресурсів з метою продажу підприємствам, для їхньої ефективної фінансово-кредитної діяльності однаково важливими є операції із залучення коштів та їх розміщення. У свою чергу операції залучення коштів впливають на розмір банківських ресурсів, які є необхідною умовою розвитку масштабів діяльності банків. Ефективне розміщення фінансово-кредитних ресурсів забезпечує підвищення дохідності та ліквідності банків, їх економічну самостійність та стабільність.

Слід відмітити, що функції банку є критеріями, за якими можливо визначити повноваження, форми організації та здійснення ними діяльності. За загальним підходом, під функцією банку слід розуміти конкретний процес діяльності, зміст якої визначається однорідністю та спрямованістю з вирішення поставлених цільових завдань. Зокрема, правовим відображенням функцій банків є компетенція.

За аналізом літератури [4, 13] можна визначити, що серед науковців немає єдиної думки щодо складу функцій, які виконують банки.

Однак, на нашу думку, зважаючи на організаційні засади створення банків у формі підприємств, доцільно виділити наступні групи функцій:

- загальні функції, які відносять до управління діяльністю суб'єктами господарювання, зокрема організацію, планування, операції, контроль тощо;
- функції маркетингу, які забезпечують ефективну діяльність банку в ринкових

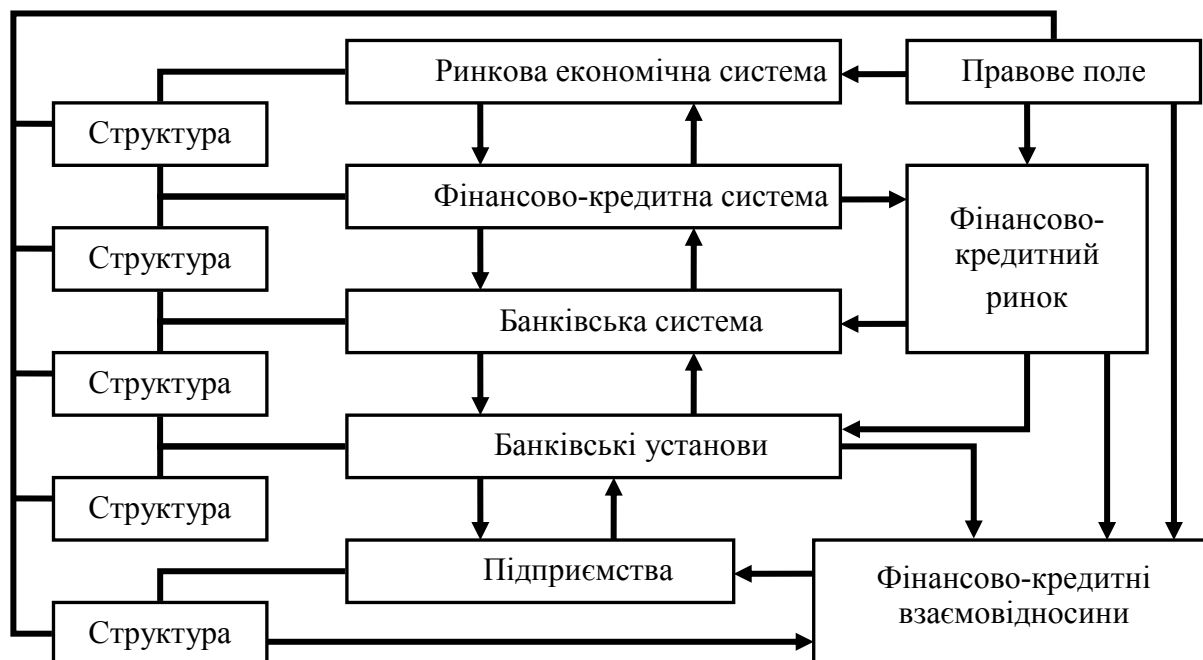


Рис. 4. Комплекс фінансово-кредитних взаємовідносин банків та підприємств [2; 12]

Слід відмітити, що особливість посередницької функції банків полягає в тому, що критерієм ефективності перерозподілу фінансово-кредитних ресурсів банком є прибуток від їхнього використання позичальником [14]. Отже, використання кредиту позичальником не тільки сприяє прискоренню обігу капіталів в економіці, скороченню витрат виробництва та зростання доходів підприємств, але й сприяє ефективній реалізації діяльності банків як фінансових посередників. З іншого боку, на нашу думку, доцільно звернути увагу на те, що об'єктом банківської діяльності є засоби платежу та накопичення, якими є гроші та інші цінності, які мають функції грошей.

Висновки. Банківську діяльність щодо взаємовідносин з підприємствами можна розглядати як реалізацію посередницьких операцій на фінансово-кредитному ринку, які виконують спеціалізовані фінансові установи на підставі закону під наглядом держави. Таким чином, банк, як кредитна установа, з нашої точки зору, повинен проводити діяльність за наступними критеріями: прибутковість діяльності, утворена за рахунок операцій залучення та розміщення ресурсів та комісії за надані послуги; стратегія діяльності банку повинна полягати в пошуку та залученні дешевих ресурсів з метою їх розміщення за оптимальною ставкою; обґрунтований ризик повинен відповідати власному капіталу банку та сформованих їм резервів; безпека банку та позичальника повинна гарантуватися на основі партнерських відносин, розвитку послуг фінансово-кредитної взаємодії та взаємної зацікавленості.

Таким чином, пріоритетним завданням банків при розробленні стратегії фінансово-кредитної діяльності є глибоке і повне розуміння глобальних тенденцій розвитку реального сектору економіки та своєї місії в цьому розвитку. При розробці зазначеної стратегії банки повинні враховувати:

- економічний стан підприємств, який може бути як сприятливий, так і несприятливий для діяльності банків на поточний момент;
- маркетинг послуг, що дозволяє сконцентрувати зусилля на перспективних напрямках розвитку банку;
- державна підтримка розвитку банку.

При формування стратегії фінансово-кредитної діяльності банків доцільно дотримуватися певних принципів: визначення закономірності врахування міжнародного досвіду розвитку банківської діяльності; необхідність адаптації ринкових економічних механізмів до реалій вітчизняної економіки в умовах нестабільності банківської системи.

Список використаних джерел:

1. Банківські операції: підручник/ А. М. Мороз, М. І. Савлук, М. Ф. Пуховкіна; ред. : А. М. Мороз. -К.: КНЕУ, 2008. - 608 с.
2. Банковское дело: современная система кредитования: учебное пособие/ О.И. Лаврушин, О.Н. Афанасьева, С.Л. Корниенко; под ред.засл. деят. науки РФ, д-ра экон. наук, проф. О.И. Лаврушина. — 3-е изд.,доп. - М. : КНОРУС, 2011. - 264 с.
3. Фінансова енциклопедія / ред. : О. П. Орлюк. -К.: Юрінком Інтер, 2008. - 472 с.
4. Банківська справа: Навч. посібник / За ред. Р. І. Тиркала. — Тернопіль: Економічна думка, 2011. — 219 с.
5. Дані фінансової звітності банків України [Електронний ресурс]. — Банківський нагляд. — Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=64097.
6. Грозний І.С. Використання узагальнюючих показників для оцінки процесу формування конкурентних переваг промислового підприємства/ І. С. Грозний // Вісник економічної науки України. — 2008. — № 2. — С. 31–35
7. Кравець В.М. Західноєвропейський банківський бізнес: Становлення і сучасність / В.М. Кравець, О.В. Кравець. — К. : Знання-Прес, 2008. — 470с.
8. Панова Г.С. Кредитная политика коммерческого банка. - Москва: Изд-во МГУ, 2009. - 464с.
9. Кривов'яз, Т.В. Фінансовий облік у банках: навч.-метод. посібник для самостійного вивчення дисципліни/ Т. В. Кривов'яз, Я. М. Остапчук. -К.: КНЕУ, 2008. -312 с.
10. Шеремет А. Д., Щербакова Г. Н. Финансовый анализ в коммерческом банке. — М.: Финансы и статистика, 2012. — 256 с.
11. Банковская энциклопедия / Под ред. С. И. Лукаш, Л. А. Малютиной. — Днепропетровск: Каисса-Плюс, 2004. — 250 с.
12. Скибенко С.Т. Банківські операції: Навч. посіб./ С.Т. Скибенко, С.П. Халява, Л.О. Цветкова. — К.: НМЦ «Укоопосвіта», 2008. — 240 с.
13. Банковский менеджмент: учебник/ ред. О. И. Лаврушин. -М.: КНОРУС, 2012. -560 с.
14. Банковское дело: Краткий словарь-справочник / Сост. А. В. Калина, В. Н. Кочетков. — К.: МАУП, 2008. — 132 с.

Рецензент: д.е.н., професор Коваленко В.В.

УДК 336.1

Дедух Т.М., аспирант кафедры экономической теории
Донецкий национальный университет

КОНЦЕПЦИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ФИНАНСОВ УКРАИНЫ

В статье предложена концепция совершенствования государственных финансов, которая учитывает современный опыт ведения хозяйства и опыт трансформации государственных финансов развитых стран. Выделены институциональные, технико-технологические и социально-экономические предпосылки развития системы государственных финансов Украины. Рассмотрены принципы, критерии и направления повышения эффективности государственных финансов. Уделено внимание использованию государственных финансов для обеспечения реализации национальных приоритетов.

Ключевые слова: государственные финансы, бюджетная система, налоговая система, государственное финансирование, налоговая политика, децентрализация бюджетной системы.

Дідух Т.М.

КОНЦЕПЦІЯ УДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНИХ ФІНАНСІВ УКРАЇНИ

В статті запропонована концепція удосконалення державних фінансів, яка враховує сучасний досвід ведення господарства та досвід трансформації державних фінансів розвинених країн. Виділені інституціональні, техніко-технологічні й соціально-економічні передумови розвитку системи державних фінансів України. Розглянуті принципи, критерії та напрямки підвищення ефективності державних фінансів. Приділена увага використанню державних фінансів для забезпечення реалізації національних пріоритетів.

Ключові слова: державні фінанси, бюджетна система, податкова система, державне фінансування, податкова політика, децентралізація бюджетної системи.

Dedukh T.M.

THE CONCEPT OF PUBLIC FINANCE IMPROVING IN UKRAINE

The article describes the concept of the improving of public finances, which contains the contemporary economic experience and the experience of transformation of public finances in developed countries. The institutional, technical and technological and socio-economic backgrounds of the development of public finance system in Ukraine are highlighted. The principles, criteria and ways of increasing the efficiency of public finance are considered. The special attention is paid to the using of public finances to ensure the implementation of national priorities. The improving of the state regulation mechanism of social and economic development in Ukraine with the help of the public finances is a complex problem. The following tasks must be solved: the creation of organizational and legal conditions for the development and improvement of the efficiency of public finances, further approximation of the financial and tax legislation of Ukraine to the European Union legislation; the implementation of budget reform, optimization of revenues and expenditures of the state budget; the modernization of the tax system; the improvement of extra-budgetary funds. The development of the public finances of Ukraine should contribute to the increase of political, business, social and cultural activity of Ukrainian citizenship, and the economic development of the state.

Key words: public finance, budget system, tax system, government finding, tax policy, fiscal decentralization.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими заданиями. В современных условиях происходит переосмысление сущности и принципов построения государственных финансов Украины. Отсутствие четкой и научно-обоснованной стратегии развития государственных финансов в Украине, а, следовательно, возможности определить необходимые объемы государственных финансовых ресурсов, привело к неэффективному решению многих социально-экономических проблем. Проблема совершенствования механизма государственного регулирования социально-экономического развития Украины с помощью системы государственных финансов носит комплексный характер. Актуальными являются вопросы, связанные с повышением эффективности функционирования государственных финансов и разработкой механизмов достижения социальных целей и взаимодействием общественных интересов.

Анализ последних исследований, в которых начато решение проблемы. Значительный вклад в развитие концептуальных вопросов государственных финансов внесли такие иностранные ученые, как Э.Аткинсон, П.Джексон, Дж.Калис, Дж.Кейнс, Р. и П. Масгрейв, Дж.Стиглиц, М.Фридмен. Среди российских экономистов, исследующих вопросы функционирования государственных финансов следует выделить Л.Дробозину, А.Ковальова, Л.Полозенко, В.Родионову, Б.Сабанти, Л.Якобсона. Разработкой проблем государственных финансов занимаются такие украинские ученые как: В.Базилевич, Л.Баластрик, О.Василик, В.Кравченко, И.Лунина, В.Кудряшов, В.Мищенко, Ю.Николенко, В.Опарин, Ю.Пасичник, С.Слухай, В.Сутормина, В.Федосов и др.

Анализ развития государственных финансов Украины показывает наличие многих нерешенных проблем, связанных с функционированием государственных финансов и превращения их в активный инструмент проведения социально-экономических преобразований, который бы отвечал современным реалиям и приоритетам экономического развития. Финансово-экономический кризис выявил значительные диспропорции в системе государственных финансов Украины [1].

Целью статьи является систематизация направлений оздоровления государственных финансов и предложение концепции их совершенствования, которая учитывает современный опыт хозяйствования и опыт трансформации государственных финансов развитых стран.

Основной материал и результаты исследования. Формирование и особенности функционирования государственных финансов Украины в определенной мере предопределяются наличием условий или предпосылок для этого (рис. 1).

Предпосылки: институциональные, технико-технологические, социально-экономические	
Принципы:	- целостности; - социальной ориентированности системы государственных финансов; - принципы построения бюджетной системы; - принципы модернизации налоговой системы.
Цель - совершенствование государственных финансов Украины для повышения эффективности их организации	
Задачи: 1) создание организационно-правовых условий для развития и повышения эффективности государственных финансов, дальнейшее приближение финансового и налогового законодательства Украины к законодательству Европейского союза; 2) осуществление бюджетной реформы; оптимизация доходной и расходной частей государственного бюджета; 3) модернизация налоговой системы; 4) совершенствование системы внебюджетных фондов.	
Направления использования государственных финансов для обеспечения реализации <i>национальных приоритетов</i>	
Критерии повышения эффективности организации государственных финансов	
Мероприятия по совершенствованию государственных финансов	

Рис. 1 Концепция совершенствования государственных финансов Украины

Можно выделить институциональные, технико-технологические и социально-экономические предпосылки. К *институциональным предпосылкам* можно отнести: уровень развития современных институтов в целом, так и институтов государственных органов власти, уровень финансовой культуры субъектов хозяйственной деятельности. Речь идет о культуре в широком понимании, как о культурных традициях, ценностных ориентирах и нравственных установках, принятых в обществе. *Технико-технологические предпосылки*: современный уровень развития техники и технологий, использование средств Интернет, появление новых способов администрирования налогов, облегчение учета в связи с компьютеризацией. *Социально-экономические предпосылки*: уровень развития общества определяется как господствующим типом хозяйствования, так и иерархией ценностей и интересов, характеристиками населения. В Украине негативный характер имеет кризис ценностных ориентиров, мировоззренческих установок и мотиваций, глубокое социальное неравенство, несправедливость распределения доходов, глубокая дифференциация регионов по основным социальным показателям развития и накопления человеческого капитала, увеличение негативных форм адаптации разных групп населения к новым реалиям жизни, образовательная и культурная деградация части населения [2].

Обеспечение эффективного управления государственными финансами определяет, особенно в условиях кризиса, ряд требований к этому процессу. Организация государственных финансов должна соответствовать определенным принципам, основными из которых, по нашему мнению, являются:

1. Принцип целостности придает обязывающую направленность публичным финансам в западных странах. Финансовая деятельность государства должна быть публичной. Этот принцип часто относят к государственному бюджету, предполагая парламентский контроль финансовой деятельности государства, а также контроль органов местной власти над местными бюджетами.

2. Следующий принцип социальной ориентированности системы государственных финансов. Украина в 1996 г. провозгласила себя социальным государством. Наивысшей социальной ценностью в Украине признается человек, его жизнь и здоровье, честь и достоинство, неприкосновенность и безопасность. Согласно Конституции Украины каждый имеет право на труд (ст.43), отдых (ст.45), образование (ст.53), охрану здоровья, медицинскую помощь и медицинское страхование (ст.49),

граждане имеют право на социальную защиту (ст.46) и др. Однако предстоит еще пройти значительный путь для реального осуществления социальных гарантий населению. Для решения социальных проблем необходима стабилизация численности населения и достижение демографического роста.

3. Принципы организации государственных финансов включают в себя принципы построения бюджетной системы, такие как: сбалансированность, самостоятельность бюджетов, субсидиарности и эффективности использования бюджетных средств, публичности и ответственности участников бюджетного процесса за свои действия или бездействие на каждой стадии бюджетного процесса.

4. Реформирование государственных финансов не обходится без модернизации налоговой системы, которая должна происходить на основе комплексности, целенаправленного формирования системы налогов, научного определения налогового потенциала, формирования адекватной правовой основы, обеспечения стабильности налогов.

Целью предложенной концепции является совершенствование государственных финансов Украины для повышения эффективности их организации в условиях развивающихся рынков. Исходя из цели, можно сформулировать основные задачи, показывающие основные проблемы, которые необходимо решить:

1) создание организационно-правовых условий для развития и повышения эффективности государственных финансов. Одним из таких правовых условий является дальнейшее приближение финансового и налогового законодательства Украины к законодательству Европейского союза. Украина подписала Соглашение о партнерстве и сотрудничестве с ЕС (1994 г.) и Стратегию интеграции Украины в ЕС (1998 г.), где определялась необходимость внедрения европейских норм и стандартов в образовании, науке и технике и др. В 1995г. членами ЕС были приняты три условия, без реализации которых вступление в него невозможно: переход к рыночной экономике и либерализация демократии; достижение уровня доходов на душу населения, который приближается хотя бы к уровню наиболее бедных стран, которые уже являются членами ЕС; развитие структуры промышленности и сельского хозяйства, которая бы минимально соответствовала структуре хозяйства ЕС и могла бы обеспечить интеграцию экономик с наименьшими затратами.

2) осуществление бюджетной реформы; оптимизация доходной и расходной частей государственного бюджета. При этом следует учитывать основные особенности бюджетной системы, а также основные показатели, на которые должна ориентироваться бюджетная политика. В целом, важнейшими показателями, характеризующими бюджет являются: а) доля средств, ежегодно перераспределяемых через бюджет в ВВП; б) сбалансированность бюджетных расходов и доходов (дефицит или профицит); в) структура бюджетных расходов, в частности их доля на хозяйственные, социальные, оборонные цели, на обслуживание государственного долга в общей сумме расходов. Следует отметить, что при определении путей оптимизации доходной и расходной частей государственного бюджета нужно помнить о том, что размер поступлений в бюджет и направления расходования средств зависят преимущественно от состояния экономики.

3) модернизация налоговой системы. О важности ее проведения свидетельствуют такие факты, что по данным Всемирного банка и аудиторской компании «PriceWaterhouseCoopers» за 2011г. Украина занимала 181-е место из 183 стран в общем рейтинге стран по простоте уплаты налогов, по количеству налогов - последнее 183-е место и 174-е место по количеству часов, затрачиваемых на налоговый учет [3].

4) совершенствование системы внебюджетных фондов по следующим направлениям: четкое определение и повышение роли государства в разрешении противоречий функционирования системы распределения доходов и функционирования внебюджетных фондов; современная рыночная конъюнктура обуславливает необходимость применения качественно новых подходов и моделей проведения социально-ориентированной финансовой политики, в частности использованию внебюджетных форм социальной защиты населения; развитие институтов государственных социальных гарантий.

Следующим важным элементом предложенной концепции является использование государственных финансов для обеспечения реализации национальных приоритетов, в том числе в социально-экономической сфере, а именно:

Во-первых, выработка сбалансированной финансово-бюджетной политики с целью достижения устойчивого развития с учетом социальных традиций. Любая государственная политика в Украине, по нашему мнению, должна быть направлена на создание условий, прежде всего, для увеличения численности населения страны и улучшение качества его жизни. В Украине на 01.01.2012 численность постоянно проживающего населения составила 45,453 млн. чел. В 1991 году этот показатель равнялся 52 млн. чел., таким образом, численность населения Украины за годы независимости сократилась [4]. Совершенно иная тенденция наблюдается, например, в США, где население с 2000 г. по 2010 г. увеличилось на 9,9%, а в 2012 г. достигло более 313 млн. чел. [5].

Во-вторых, содействие росту производительности труда через финансирование мероприятий и инвестиционных программ для осуществления государственной инновационной политики, направленной на ускоренное развитие НТР и фундаментальной науки, информационных технологий. В Украине удельный вес предприятий, занимающихся инновациями, снизился с 18% в 2000 г. до 12,8% в 2009 г. [6]. Государственное финансирование имеет наименьший удельный вес в структуре общей суммы расходов на финансирование инновационного развития Украины (от 0,5% до 3,1%) [6]. Поэтому необходима такая бюджетная политика, которая бы стимулировала инвестиционные процессы в производственной и инновационной сферах. Для решения проблемы укрепления инвестиционного потенциала финансового сектора Украины целесообразно внедрить национальную программу гарантирования кредитов при кредитовании инновационно-ориентированных предприятий на льготных условиях [7, С.26]. Государственные расходы Украины должны соответствовать переходу к инновационному типу развития экономики, который характеризуется переходом страны к высшему уровню технологического строя с происходящей переориентацией капитала на высокотехнологические отрасли экономики, разработку и реализацию инновационных проектов, науку и образование.

Необходимо применение государственных стимулов для модернизации производств, технологического переоборудования и внедрения передовых технологий, специальные условия кредитования и налогообложения предприятий, которые реализуют инвестиционные проекты и создают новые рабочие места. Инструментом, стимулирующим высокотехнологические отрасли промышленности, наукоемкие производства должна стать та часть налога на прибыль предприятий, которая остается в регионе. Для более эффективного использования сумм налога на прибыль, оставляемых у предприятий, они должны иметь целевое предназначение и направляться на обновление основных производственных фондов.

В-третьих, содействие развитию образования и повышению квалификации рабочей силы путем усиления влияния финансовых инструментов на экономический рост и уровень жизни населения. В Украине инвестиции в образование осуществляются на недостаточном уровне. В 2011 г. в Украине удельный вес услуг, предоставленных населению за счет средств сектора общего государственного управления, уменьшился на 1,7% и составил 15,4%, в частности, в сфере образования – 7,6%, в сфере охраны здоровья – 4,9% [8]. Поэтому принципиальным представляется повышение степени приоритетности инвестиционных вложений в человеческий капитал, т.е. на образование, профессиональную подготовку и переподготовку кадров, здравоохранение.

В-четвертых, обеспечение социальной функции государства через оптимизацию программ в сфере пенсионного и медицинского страхования, обеспечение осуществления социальных гарантий населению, поддержка семейных ценностей. Считаем, что государство должно содействовать росту благосостояния всех граждан. Кроме того, государство ответственно за уровень доходов работников, занятых в «общественном» секторе экономики, чьи доходы носят фиксированный характер. Обычно это достигается законодательным установлением минимального уровня

зарплаты как минимального стандарта благосостояния. В Украине ее значение с 01.12.2011 составляет 1004 грн. [8; С.12]. Прожиточный минимум на одного человека в расчете на месяц с 01.12.2011 составляет 953 грн., а детей в возрасте от 6 до 18 лет - 1042 грн. [8; С.12]. Эти данные показывают, что сейчас размер минимальной зарплаты чуть больше прожиточного минимума. Повышение благосостояния народа Украины должно достигаться не за счет углубления дифференциации благосостояния, а за счет формирования действенных институтов, позволяющих гражданам обеспечить себя.

Перед определением конкретных мероприятий для решения основных проблем, существующих в системе государственных финансов, нужно разработать критерии повышения их эффективности. Государство с высоким уровнем материального благосостояния характеризуют следующие признаки: значительные масштабы перераспределения ВВП через бюджетную систему; социальный характер расходной части бюджетов; финансирование инвестиций в человеческий капитал, т. е. в образование, охрану здоровья, социальные компенсации; формирование бюджетных доходов преимущественно за счет прогрессивного подоходного налогообложения физических лиц; сдерживание социального расслоения на уровне, обеспечивающем социальную справедливость; увеличение доходов бюджета путем постоянного снижения ставок налогообложения; бюджетное дотирование отдельных отраслей экономики; постоянное увеличение объемов внешней торговли.

Критериями эффективности функционирования системы государственных финансов в целом могут выступать: динамика ВВП; уровень безработицы; степень выполнения законодательных и приравненных к ним актов о бюджете; уровень монетизации бюджетного дефицита; величина валютных резервов, используемых для финансирования бюджетного дефицита.

Исходя из особенностей развития украинской экономики и опыта других стран, совершенствование системы государственных финансов должно включать целый комплекс мероприятий:

1. Мероприятия по увеличению ресурсного потенциала государственных финансов [9, С.51]. Такими мероприятиями являются: создание адекватных условий для развития социально-ориентированного бизнеса, усиление борьбы с рейдерством; ограничение привлечения дополнительных ресурсов, которые приводят к неконтролируемому накоплению государственного долга.

2. Мероприятия для модернизации налоговой системы: совершенствование налогообложения для стабильного, полного и своевременного перечисления налоговых платежей; отмена льгот в сфере налогообложения, имеющих низкую результативность; развитие региональной системы налогообложения; отказ от увеличения номинального налогового бремени в среднесрочной перспективе при условии поддержания сбалансированности бюджетной системы; оптимизация налогового механизма распределения доходов; повышение эффективности и нейтральности налоговой системы за счет внедрения современных подходов к налоговому администрированию, направленных на укрепление финансовой дисциплины. Налоговая политика Украины должна отличаться от налоговой политики в государствах Запада хотя бы потому, что в условиях рыночной трансформации социально-экономической системы существует ряд структурных проблем [10, С.42]. Основной ее задачей должно стать содействие системным сдвигам.

3. Проведение децентрализации бюджетной системы и повышение финансовой состоятельности местных бюджетов [11]; обеспечение межрегиональной кооперации и коммуникации, объединения финансовых ресурсов регионов для реализации совместных проектов [12].

4. При проведении бюджетной реформы ключевыми вопросами являются: 1) усовершенствование организации бюджетного процесса на всех уровнях, для чего необходимо четкое определение функций органов государственной власти в бюджетном процессе, а также финансовых органов, осуществляющих управление финансово-бюджетной системой; 2) оптимизация уровня бюджетного дефицита и поиск дополнительных источников доходов бюджета; 3) определение приоритетов бюджетного финансирования и концентрация бюджетных средств на наиболее важных

соціально-економічних програмах; 4) підвищення відповідальності за порушення бюджетної дисципліни з метою забезпечення економії і цільового використання бюджетних средств; 5) здійснення змін у інституційно-правовій базі міжбюджетного фінансування для впровадження прозорого, демократичного і ефективного механізму регулювання міжбюджетних відносин шляхом розподілу витрат на виконання повноважень кожного з рівнів державної влади і зміцнення доходної бази місцевих бюджетів.

5. Мережі за підвищення рівня фінансової безпеки сектору державних фінансів [13]. Для цього необхідно визначити індикатори і критерії фінансової безпеки сектору державних фінансів, проведення їх моніторингу; реформування планування і прогнозування державних фінансів шляхом впровадження стратегічного і середньотермінових фінансових планів.

Висновки і пропозиції. 1. В якості заходів для підвищення економічної ефективності і соціальної орієнтованості системи державних фінансів можна запропонувати: розробити систему стратегічних і тактичних соціально-економічних індикаторів і вести їх моніторинг; створити інституційні умови самозанятості; вдосконалити механізм оподаткування; вдосконалити систему соціальної захисту нетрудоспроможного населення і систему соціального страхування трудоспроможного населення; створити систему регулювання транспортних і торгових надбавок на ринках продовольства, житла і енергоресурсів; проводити політику згладжування міжрегіональної диференціації.

2. Запропонований механізм вдосконалення державних фінансів України направлений на те, щоб: 1) зробити державні фінанси більш прозорими і логічно упорядкованими, т.е. забезпечити прозорість діяльності органів державної влади і органів місцевого самоврядування; надати органам місцевого самоврядування більшу свободу; 2) зменшити ризик неефективного використання державних средств; зміцнити систему контролю і відповідальності за бюджетні порушення; 3) забезпечити ефективну організацію державних фінансів України і сприяти розширенню виробництва; 4) буде сприяти створенню конкурентної цивілізованої середовища, стимулюючої розвиток ринкових фінансово-економічних відносин.

3. Використання державних фінансів в якості інструмента регулювання повинно мати адресний, дозований і комплексний характер, а також бути функціонально обґрунтованим. Розвиток державних фінансів України повинен в цілому сприяти підвищенню політичної, підприємницької, соціальної, культурної активності громадян України, і економічному розвитку держави.

Список використаних джерел:

1. Луніна І.О. Проблеми й перспективи розвитку системи державних фінансів України / І.Луніна // Фінанси України. – 2010. - №2. – С.3-12.
2. Стратегічні виклики ХХІ століття суспільству та економіці України: В 3 т. Т.3. Конкурентоспроможність української економіки / За ред. В.М. Гейця, В.П. Семиноженка, Б.С. Кваснюка. – К.: Фенікс, 2007. - 556 с.
3. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://taxman.org.ua/news.php?id=81>
4. Демографічна ситуація в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua
5. U.S.&World Population Clocks [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.census.gov/main/www/popclock.html
6. Наукова та науково-технічна діяльність // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua
7. Власюк О.С. Модернізація фінансової стратегії України: виклики міжнародного середовища та внутрішні пріоритети розвитку / О.Власюк // Фінанси України. – 2012. - № 1. – С.18-27.
8. Соціальний захист населення України статистичний збірник. - Київ, 2012.
9. Кудряшов В.П. Державні фінанси в період проведення реформ / В.Кудряшов // Фінанси України. – 2012. - №1. – С. 41- 57.
10. Крисоватий А. Налоговая политика в реформировании социально-экономической системы Украины / А. Крисоватый, Т. Кошук // Экономика Украины. – 2010. - № 9. – С. 41-50.
11. Кудряшов В. Состояние государственных финансов и направления их оздоровления / В. Кудряшов // Экономика Украины. – 2011. - № 3. – С.14- 26.
12. Деркач М.І. Фіскальна децентралізація як фактор забезпечення сталого розвитку України / М. Деркач // Фінанси України. – 2011. - № 2. – С.56-63.
13. Шемаєва Л.Г. Оцінка рівня фінансової безпеки сектору державних фінансів України / Л.Шемаєва // Фінанси України. – 2012. - № 1. – С.116-123.

Рецензент: д.е.н., професор Чаусовский А.М.

УДК 336.712: 336.719

Justyna Zabawa, dr., katedra bankowości

Uniwersytet ekonomiczny we Wrocławiu, Polska

ZASTOSOWANIE BENCHMARKINGU DO OCENY JAKOŚCI USŁUG POLSKICH BANKÓW SPÓŁDZIELCZYCH

Забава Ю.

ЗАСТОСУВАННЯ БЕНЧМАРКІНГУ ДЛЯ ОЦІНКИ ЯКОСТІ ПОСЛУГ КООПЕРАТИВНИХ БАНКІВ ПОЛЬЩІ

В статті визначені теоретико-методологічні засади організації бенчмаркінгу для оцінки якості послуг кооперативними банками у республіці Польща.

Ключові слова: бенчмаркінг, банківські продукти та послуги, кооперативний банк

Zabawa J.

BENCHMARKING APPLICATION TO EVALUATE THE QUALITY OF SERVICES POLISH COOPERATIVE BANKS

In this article the theoretical and methodological principles of benchmarking to assess the quality of services cooperative banks in Poland. Looking at the current socio-economic situation in the European countries can be observed that the high level of quality of service provided to customers of the bank is now one of the primary competitive advantage modern financial institution. The quality of banking services is one of the most important factors that influence the perception of the bank by the customer, and consequently on its financial results. Thus, increasing competition among Polish financial institutions, including banks, both commercial and cooperative banks, forcing the need to assess the quality of banking services. This assessment, carried out with the use of benchmarking can help not only to strengthen the position of the organization in the financial services, but also to gain a sustainable competitive advantage of the organization, the services will be subject to such an assessment. Furthermore, the use of benchmarking to evaluate the quality of banking services can help to improve the quality of services provided by banks to their customers.

Key words: benchmarking, banking products and services, cooperative bank

Formułowanie problemu w ogóle, a jego stosunek do ważnych zadań naukowych i praktycznych. Obserwując obecną sytuację społeczno-gospodarczą w krajach europejskich można zaobserwować, iż wysoki poziom jakości usług świadczonych klientom banku to obecnie jeden z podstawowych wyróżników przewagi konkurencyjnej współczesnej instytucji finansowej. Jakość usług bankowych stanowi jeden z ważniejszych czynników, które mają wpływ na postrzeganie danego banku przez klienta, a w konsekwencji na jego wyniki finansowe. Zatem rosnąca konkurencja wśród polskich instytucji finansowych, w tym również banków, zarówno komercyjnych jak i spółdzielczych, wymusza potrzebę oceny jakości usług bankowych. Ocena taka, przeprowadzona z wykorzystaniem benchmarkingu, może przyczynić się nie tylko do umocnienia pozycji danej organizacji na rynku usług finansowych, lecz również do uzyskania trwałej przewagi konkurencyjnej tej organizacji, której usługi zostaną poddane takiej ocenie. Ponadto zastosowanie benchmarkingu do oceny jakości usług bankowych może przyczynić się do poprawy jakości usług świadczonych przez banki na rzecz swoich klientów.

Analiza ostatnich badań, które rozpoczęły się problem. Analizując literaturę przedmiotu można spotkać szereg określeń terminu, jakim jest benchmarking. Jedną z pierwszych, została opublikowana przez Amerykańskie Centrum Produktowności i Jakości (American Productivity and Quality Center). Zgodnie z nią benchmarking to systematyczny i ciągły proces mierzenia wyrobów, usług oraz procedur względem najsilniejszych konkurentów lub tych organizacji, które są liderem w danej dziedzinie. Celem poszukiwania wzorców oraz porównywania się z nimi jest zdobycie informacji, które pomogą organizacji podjąć działania, usprawniające jej funkcjonowanie. Można zatem stwierdzić, iż benchmarking oznacza poszukiwanie sposobów postępowania, które umożliwiają

uzyskiwanie lepszych wyników, poprzez uczenie się od innych, a także wykorzystywanie ich wiedzy i doświadczenia [2, s. 164].

Zastosowanie benchmarkingu w celu zainicjowania i realizacji ciągłego procesu poprawy umożliwia m.in. weryfikację strategii danej instytucji bankowej oraz długotrwałe wzmocnienie jej konkurencyjności [1, s. 18]. Dzięki temu procesowi poznajemy czynniki, decydujące o przewadze produktów i usług oferowanych przez poszczególne wzorce benchmarkingowe i możemy poprawić poziom jakości własnych usług. W efekcie benchmarkingu często wyłaniają się pytania oraz spostrzeżenia, które w konsekwencji mogą prowadzić do przełomu w organizacji. Istotnym warunkiem powodzenia tej metody jest przełożenie wniosków, które powstają podczas jej zastosowania, na konkretne decyzje oraz działania. Benchmarking nie polega jednak na prostym wykorzystaniu sprawdzonych gdzie indziej rozwiązań. Jest to przede wszystkim nieustanny proces uczenia się [3, s. 11]. Przy czym zaobserwowane rozwiązania powinny stanowić inspirację do własnych, dostosowanych do indywidualnych cech banku, których realizacja być może pozwoli prześcignąć uprzednio wyznaczony wzorzec, czyli benchmark. Proces wyszukiwania i identyfikacji odpowiednich wzorców stanowi jeden z istotnych warunków powodzenia benchmarkingu. Bank powinien mieć wiedzę nt. tych podmiotów, które są dla niego konkurencyjne pod względem procesów i produktów. Powinien również poszukiwać zależności pomiędzy zyskiem oraz satysfakcją klienta a poszczególnymi silnymi oraz słabymi stronami procesów, odbywających się wewnątrz podmiotu, do którego się odnosi. Stąd można czerpać pomysły na doskonalenie własnej organizacji. Istotne jest jednak, aby poszukiwanie partnerów do porównań nie ograniczyć jedynie do bezpośredniej konkurencji, ale otworzyć się także na inne branże czy też standardy.

W przypadku zastosowania benchmarkingu może zostać określona pozycja danej organizacji względem swoich najsilniejszych konkurentów. Istotna wydaje się być również możliwość uniknięcia błędów przy np. reorganizacji procesów biznesowych oraz zmiany parametrów poszczególnych usług bankowych. Wymieniając zalety ze stosowania benchmarkingu w instytucjach bankowych, nie można jednak zapomnieć o wysokiej czasochłonności oraz pracochłonności projektów z zakresu benchmarkingu. Za dodatkową barierę w stosowaniu w benchmarkingu w bankowości można uznać brak otwartości na nowatorskie zmiany, a także problemy w znalezieniu właściwego partnera do porównań.

Cały artykuł. Mając na uwadze zasadność wykorzystania benchmarkingu do oceny jakości usług bankowych opracowana została procedura Proben¹. Dedykowana jest ona spółdzielczym grupom bankowym lub też oddziałom banku komercyjnego [5, s. 116].

Poniżej przedstawiono przykład implementacji procedury Proben dla usługi otwarcia rachunku oszczędnościowo-rozliczeniowego dla osób fizycznych. Badanie zostało przeprowadzone w II kwartale 2009 roku na grupie wszystkich banków spółdzielczych wchodzących w skład dwóch zrzeszeń, tj. Spółdzielczej Grupy Bankowej oraz Grupy Bankowej Mazowieckiego Banku Regionalnego S.A.

Głównym badaniem materiału z pełnym uzasadnieniem wyników naukowych. Ocena jakości usługi bankowej: otwarcie rachunku oszczędnościowo-rozliczeniowego dla osób fizycznych została, zgodnie z założeniami procedury Proben, przeprowadzona w pięciu następujących etapach.

Etap 1. Utworzenie profilu usługi bankowej

W pierwszym etapie badania benchmarkingowego, zrealizowanego zgodnie z założeniami procedury Proben, został utworzony profil usługi bankowej, jaką jest otwarcie

¹Szczegółowy opis procedury Proben został przedstawiony w: Zabawa J., *Benchmarking usług bankowych w zarządzaniu jakością na przykładzie banków spółdzielczych*, rozprawa doktorska, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Wrocław 2010; Zabawa J., *Benchmarking usług bankowych w bankowości spółdzielczej* [w:] *Finanse – nowe wyzwania teorii i praktyki*. Bankowość, Gospodarowicz A. (red.), Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2011, s. 546-558.

rachunku oszczędnościowo-rozliczeniowego dla osób fizycznych. Profil ten wyznaczono jako zestaw pięciu następujących cech:

1. wysokość miesięcznej opłaty za prowadzenie rachunku,
2. wysokość opłaty za realizację pojedynczego polecenia zapłaty z rachunku dłużnika,
3. wysokość opłaty za polecenie przelewu na rachunek w innym banku,
4. wysokość oprocentowania środków zgromadzonych na rachunku ROR,
5. elektroniczna funkcjonalność banku.

Zestaw ww. cech został utworzony na podstawie wywiadów eksperckich z klientami oraz pracownikami banków, a także studiów literaturowych. Dobór cech został dokonany w oparciu o ich istotność dla klientów banków spółdzielczych w aspekcie jakości badanej usługi. Należy zaznaczyć, iż parametry ww. cech odgrywają istotną rolę zarówno w przypadku podejmowania decyzji o otwarciu rachunku oszczędnościowo-rozliczeniowego dla osób fizycznych w danym banku jak i ewentualnej kontynuacji lub też rezygnacji z analizowanej usługi. Następnie przystąpiono do pozyskania parametrów dla każdej cech w każdym z banków spółdzielczych objętych niniejszym badaniem benchmarkingowym. W przypadku czterech pierwszych cech, ze względu na dużą liczebność grupy banków spółdzielczych objętych badaniem, pozyskanie ich parametrów przeprowadzono w trzech kolejnych fazach, zgodnie z zamieszczonym poniżej schematem (rys. 1):



Rys. 1 Wyznaczenie parametrów cech dla usługi: otwarcie rachunku oszczędnościowo-rozliczeniowego dla osób fizycznych

Źródło: Opracowania własne.

1. Analiza stron internetowych banków

W pierwszej fazie pozyskiwania parametrów cech opisujących usługę bankową została przeprowadzona analiza stron internetowych wszystkich banków spółdzielczych zrzeszonych z Mazowieckim Bankiem Regionalnym S.A. (77 banków) oraz Gospodarczym Bankiem Wielkopolski S.A. (151 banków). Na podstawie analizy stron internetowych banków zrzeszonych z Mazowieckim Bankiem Regionalnym S.A. kompletne informacje otrzymano w przypadku 10 banków, natomiast dla Spółdzielczej Grupy Bankowej komplet danych otrzymano dla 21 banków, co stanowi odpowiednio 13% i 13,9% ogólnej liczby banków spółdzielczych zrzeszonych w ramach danej grupy.

2. Konstrukcja i rozesłanie ankiet

W związku z brakiem możliwości pozyskania informacji dotyczących parametrów cech składających się na profil usługi bankowej objętej mniejszym badaniem benchmarkingowym, na podstawie uprzednio dokonanej analizy stron internetowych, skonstruowano ankiety zawierające pytania odnośnie parametrów poszczególnych cech. Ankiety zostały wysłane drogą elektroniczną do wszystkich pozostałych banków spółdzielczych, dla których nie otrzymano informacji na podstawie analizy ich stron internetowych. Zatem do banków zrzeszonych z Gospodarczym Bankiem Wielkopolski S.A. wysłano 130 ankiet, natomiast do banków zrzeszonych z Mazowieckim Bankiem Regionalnym S.A. rozesłano 67 ankiet. W przeciągu pięciu dni roboczych otrzymano odpowiedzi zwrotne zawierające kompletnie

wypełnione ankiety od 7 banków należących do Grupy bankowej Mazowieckiego Banku Regionalnego S.A. oraz 15 banków wchodzących w skład Spółdzielczej Grupy Bankowej. Na skutek czynności, przeprowadzonych w fazie pierwszej i drugiej, nadal nie otrzymano kompletu informacji nt. parametrów cech dla usługi: otwarcie rachunku oszczędnościowo-rozliczeniowego dla osób fizycznych. Dlatego też zostały przeprowadzone czynności z wykorzystaniem techniki Tajemniczy klient, które opisano w kolejnej, trzeciej fazie zbierania danych niezbędnych celem przeprowadzenia badania benchmarkingowego w ramach procedury Proben.

3. Technika: Tajemniczy klient

W przypadku banków spółdzielczych, dla których na skutek przeprowadzonych czynności w poprzednich fazach, nie udało się pozyskać danych, została zastosowana technika, jaką jest Tajemniczy klient. W tym celu w II kwartale 2009 roku z pracownikami pozostałych banków spółdzielczych przeprowadzono rozmowy telefoniczne. Celem tych rozmów było otrzymanie danych dotyczących parametrów cech składających się na profil analizowanej usługi, a techniką jako zastosowano był: Tajemniczy klient. Na podstawie tak przeprowadzonych rozmów telefonicznych otrzymano brakujące informacje odnośnie analizowanych kryteriów ilościowych. Na skutek czynności przeprowadzonych w kolejnych fazach otrzymano wszystkie parametry cech składających się na profil usługi bankowej: otwarcie rachunku oszczędnościowo-rozliczeniowego dla osób fizycznych. Ich procentowy rozkład w kolejnych fazach przedstawia się następująco (tab. 1):

Tab. 1

Pozyskanie parametrów cech dla profilu usługi: otwarcie rachunku oszczędnościowo-rozliczeniowego dla osób fizycznych

Faza	Spółdzielcza Grupa Bankowa		Grupa Mazowieckiego Banku Regionalnego S.A.	
	liczba banków	w %	liczba banków	w %
1. Analiza stron internetowych	21,00	13,91%	10,00	12,99%
2. Ankiety	15,00	9,93%	7,00	9,09%
3. Tajemniczy klient	115,00	76,16%	60,00	77,92%
Suma:	151,00	100,00%	77,00	100,00%

Źródło: Opracowania własne.

W przypadku ostatniej, piątej cechy składającej się na profilu usługi bankowej, jaką jest funkcjonalności strony internetowej, parametryzacja została dokonana zgodnie z punktacją podaną w tab. 2.

Tab. 2

Parametryzacja cechy: elektroniczna funkcjonalność banku

Przyznane punkty	Charakterystyka
brak pkt	Bank nie posiada strony internetowej oraz adresu e-mail
1 pkt	Bank posiada jedynie adres e-mail
2 pkt	Bank posiada stronę internetową, ale brak informacji na jej temat na stronie zrzeczenia. Dostępne są jedynie podstawowe informacje dotyczące działalności banku, jednak informacje nt. banku są niepełne. Brak tabeli opłat i prowizji.
3 pkt	Bank posiada stronę internetową. Informacja o niej zamieszczona jest na stronie zrzeczenia. Jednak informacje nt. banku są niepełne. Brak kompletnej tabeli opłat i prowizji.
4 pkt	Na stronie banku znajdują się pełne informacje dotyczące oferowanych usług, w tym kompletna tabela opłat i prowizji.
5 pkt	Wszystkie dane jak w przypadku 4 pkt. Dodawane są odpowiednio: - 0,5 pkt za możliwość skorzystania klienta banku z bankowości elektronicznej - 0,5 pkt za odpowiedź na zapytanie skierowane do banku w przeciągu pięciu dni roboczych

Źródło: Opracowania własne.

Opracowane na tym etapie badań cechy składające się na profil usługi bankowej będą odpowiadać kolejnym kryteriom wyznaczającym jakość usługi bankowej: otwarcie rachunku oszczędnościowo-rozliczeniowego dla osób fizycznych, a przedstawionym w kolejnym etapie badań.

Etap 2. Wyznaczenie katalogu kryteriów

Wygenerowane w etapie I badania benchmarkingowego profile usługi bankowej: otwarcie rachunku oszczędnościowo-rozliczeniowego dla osób fizycznych stanowiły podstawę do utworzenia katalogu kryteriów wyznaczających jakość badanej usługi. Kryteria te zostały wyznaczone w sposób analogiczny do utworzenia zestawu cech składających się na profil usługi bankowej. Dlatego też liczba cech opisujących usługę objętą badaniem w ramach niniejszej pracy jest zbieżna z liczbą kryteriów wyznaczanych jakość tejże usługi. Zatem katalog ten składa się z następujących kryteriów:

1. opłata miesięczna za prowadzenie rachunku,
2. opłata za realizację pojedynczego polecenia zapłaty,
3. opłata za polecenie przelewu na rachunek w innym banku,
4. wysokość oprocentowania,
5. elektroniczna funkcjonalność banku.

Po wygenerowaniu katalogu kryteriów wyznaczających jakość usługi bankowej, zgodnie z założeniami procedury Proben, przystąpiono do kolejnego etapu badania benchmarkingowego celem doboru wag do ww. kryteriów.

Etap 3. Dobór wag do kryteriów

Na tym etapie badania zostały wyznaczone wagi, dla kryteriów wygenerowanych w poprzednich etapach badania. Dobór wag został dokonany zgodnie z założeniami metody AHP (analiza hierarchiczna problemu). Proces doboru wag, zgodnie z założeniami procedury Proben, został przeprowadzony w siedmiu kolejnych krokach.

1. W pierwszym kroku skonstruowano kwestionariusz służący do porównywania uprzednio wyznaczonych kryteriów. Następnie kwestionariusz ten został wysłany do 16 ekspertów, pracowników czterech banków spółdzielczych. Wyboru ekspertów dokonano spośród tych pracowników ww. banków, których zakres obowiązków służbowych związany był m.in. z analizowaną usługą, tj. otwarciem rachunku oszczędnościowo-rozliczeniowego dla osób fizycznych. Eksperti po trzymaniu kwestionariuszy przystąpili do ocen kryteriów przyjmując oznaczenia zawarte w objaśnieniach do kwestionariusza.

2. Eksperti z uprzednio wybranych banków dokonali ocen poszczególnych kryteriów wyznaczających jakość badanej usługi względem uprzednio wyznaczonego punktu odniesienia, jakim jest jakość usługi bankowej.

3. W kolejnym kroku doboru wag wg metody AHP oraz zgodnie z założeniami procedury Proben zostały znormalizowane kolejne elementy wszystkich kolumn poszczególnych macierz.

4. W kolejnym, czwartym kroku wyznaczono wagi dla każdego z kryteriów poprzez wyliczenie średnich arytmetycznych dla wierszy w każdej z tabel zawierających znormalizowane wartości ocen dokonanych przez szesnastu ekspertów. Tak wyznaczone wagi dla badanej usługi zostały przedstawione w tab. 3.

Tab. 3

Wagi kryteriów wyznaczone dla usługi otwarcie rachunku oszczędnościowo-rozliczeniowego dla osób fizycznych

<i>Rachunek oszczędnościowo-rozliczeniowego dla osób fizycznych</i>						
	Opłata za prow. ROR	Opłata za real. pol. zapłaty	Opłata za polecenie przelewu	Wysokość oprocent.	Funkcjonal. str. intern.	SUMA
Ekspert 1	0,49	0,19	0,19	0,09	0,04	1,00
Ekspert 2	0,51	0,03	0,26	0,06	0,14	1,00
Ekspert 3	0,28	0,19	0,13	0,35	0,05	1,00
Ekspert 4	0,34	0,05	0,34	0,11	0,16	1,00

Tab. 3

Ekspert 5	0,31	0,23	0,13	0,02	0,31	1,00
Ekspert 6	0,17	0,11	0,21	0,11	0,40	1,00
Ekspert 7	0,17	0,04	0,20	0,16	0,43	1,00
Ekspert 8	0,43	0,20	0,20	0,09	0,08	1,00
Ekspert 9	0,41	0,29	0,14	0,10	0,06	1,00
Ekspert 10	0,31	0,39	0,17	0,09	0,04	1,00
Ekspert 11	0,21	0,37	0,24	0,14	0,04	1,00
Ekspert 12	0,13	0,35	0,35	0,13	0,04	1,00
Ekspert 13	0,16	0,04	0,24	0,06	0,50	1,00
Ekspert 14	0,10	0,07	0,21	0,23	0,39	1,00
Ekspert 15	0,38	0,08	0,37	0,14	0,03	1,00
Ekspert 16	0,38	0,05	0,36	0,12	0,09	1,00

Źródło: Opracowania własne.

5. W ramach niniejszego badania benchmarkingowego analizie zostały poddane wyłącznie kryteria ilościowe wyznaczające jakość usługi bankowej: otwarcie rachunku oszczędnościowo -rozliczeniowego dla osób fizycznych, a zatem nie dokonano podziału uprzednio wyznaczonego katalogu kryteriów na kryteria główne oraz szczegółowe.

6. W kolejnym kroku dokonano weryfikacji wiarygodności wszystkich szesnastu ekspertów, a następnie wyznaczono wagi dla każdego z nich. Wiarygodność ocen uzyskanych od ekspertów została dokonana przy użyciu współczynnika niespójności. Zgodnie z założeniami procedury, jeśli wartość współczynnika przekraczała 0,1, to został on wyeliminowany z dalszych badań. Wyznaczone wskaźniki niespójności dla kolejnych ekspertów zostały przedstawione w tab. 4.

Tab. 4

Współczynniki niespójności dla usługi: otwarcie rachunku oszczędnościowo-rozliczeniowego dla osób fizycznych

<i>Rachunek oszczędnościowo - rozliczeniowy dla osób fizycznych</i>	
Ekspert	Współczynnik niespójności
Ekspert 1	0,21
Ekspert 2	0,27
Ekspert 3	0,38
Ekspert 4	0,85
Ekspert 5	0,59
Ekspert 6	0,68
Ekspert 7	0,38
Ekspert 8	0,03
Ekspert 9	0,20
Ekspert 10	0,07
Ekspert 11	0,48
Ekspert 12	0,24
Ekspert 13	0,19
Ekspert 14	0,12
Ekspert 15	0,46
Ekspert 16	0,08

Źródło: Opracowania własne.

Tak obliczone współczynniki niespójności ekspertów stanowiły podstawę do obliczenia ważności kolejnych ekspertów dla każdego z uprzednio wyznaczonych kryteriów. Waga eksperta, dla którego współczynnik niespójności przekroczył 0,1, wyniosła 0. Należy zaznaczyć, iż w przypadku trzech ekspertów wartość współczynnika niespójności nie przekroczyła 0,1 (tab. 4):

- Ekspert 8: ICI = 0,03,

- Ekspert 10: ICI = 0,07,
- Ekspert 16: ICI = 0,08.

Zatem zgodnie z założeniami metody AHP oraz procedury Proben, wagi dla pozostałych ekspertów wynoszą 0. Poniżej wyznaczono wagi dla trzech ekspertów, dla których wartość współczynnika nie przekroczyła 0,1. Celem nadania wag trzem ekspertom: Ekspert 8, Ekspert 10 oraz Ekspert 16 został wykorzystana metoda Saaty'ego. Trzech ekspertów zostało porównanych na podstawie wyznaczonych współczynników wiarygodności. W ten sposób skonstruowano tabelę porównawczą wiarygodności ekspertów (5).

Tab. 5

Porównanie wiarygodności ekspertów dla usługi: otwarcie rachunku oszczędnościowo-rozliczeniowego dla osób fizycznych

	Ekspert 8	Ekspert 10	Ekspert 16
Ekspert 8	1	1/4	1/5
Ekspert 10	4	1	1
Ekspert 16	5	1	1

Źródło: Opracowania własne.

Na podstawie informacji zawartych w tab. 5, zgodnie z założeniami metody AHP, analogicznie jak w przypadku wag kryteriów otrzymanych na podstawie ocen każdego z ekspertów, zostały wyznaczone wagi dla trzech ww. ekspertów. Wagi te przedstawiono w tab. 6.

Tab. 6

Wagi ekspertów dla usługi: otwarcie rachunku oszczędnościowo-rozliczeniowego dla osób fizycznych

	Waga
Ekspert 8	0,10
Ekspert 10	0,43
Ekspert 16	0,47
Suma:	1,00

Źródło: Opracowania własne.

7. Na podstawie otrzymanych w pkt. 6 wag ekspertów, zgodnie ze wzorem podanym w schemacie przebiegu procedury Proben, zostały wyliczone syntetyczne wagi dla każdego z kryteriów wyznaczających jakość usługi bankowej: otwarcie rachunku oszczędnościowo-rozliczeniowego dla osób fizycznych. Wagi te zostały przedstawione w tab. 7.

Tab. 7

Syntetyczne wagi kryteriów dla usługi: otwarcie rachunku oszczędnościowo-rozliczeniowego dla osób fizycznych

Rachunek oszczędnościowo - rozliczeniowego dla osób fizycznych					
Oplata za prow. ROR	Oplata za real. pol. zapłaty	Oplata za polecenie przelewu	Wysokość oprocent.	Funkcjonal. str. intern.	SUMA
0,36	0,21	0,25	0,11	0,07	1,00

Źródło: Opracowania własne.

Etap 4. Ocena poszczególnych kryteriów

W kolejnym, czwartym etapie badania benchmarkingowego, realizowanego zgodnie z założeniami procedury Proben, dokonano oceny czterech uprzednio wygenerowanych

kryteriów wyznaczających jakość usługi bankowej: otwarcie rachunku oszczędnościowo-rozliczeniowego dla osób fizycznych:

1. opłata miesięczna za prowadzenie rachunku,
2. opłata za realizację pojedynczego polecenia zapłaty,
3. opłata za polecenie przelewu na rachunek w innym banku,
4. wysokość oprocentowania środków na rachunku.

W związku z faktem, iż cztery powyższe kryteria posiadają charakter ilościowy została dokonana transformacja przedziałów mianowanych na skalę punktową. W ten sposób każdemu

z kryteriów wyznaczających jakość badanej usługi bankowej realizowanej w każdym z badanych banków, zgodnie z założeniami procedury Proben, została przypisana określona liczba punktów ze zbioru dziewięcioelementowego: 1 pkt, 1,5 pkt, 2 pkt, 2,5 pkt, 3 pkt, 3,5 pkt, 4 pkt, 4,5 pkt oraz 5 pkt. W tym celu zostały wykonane następujące czynności:

- a) wyznaczono maksymalne oraz minimalne wartości dla każdego z wyznaczonych kryteriów,
- b) dla każdego z kryteriów otworzono przedziały, których wartościami granicznymi były minimalne oraz maksymalne wartości danego kryterium,
- c) każdy z tak utworzonych przedziałów został podzielony na 9 klas o jednakowej długości,
- d) każde z kryteriów określono mianem stymulanty lub destymulanty,
- e) w przypadku stymulant kolejnym klasom danego kryterium punktu z ww. zbioru rozpoczynając od 1 pkt dla klasy o najmniejszych wartościach kryterium,
- f) w przypadku destymulant kolejnym klasom danego kryterium przypisano punkty rozpoczynając od 1 pkt dla klasy o największych wartościach.

Na skutek przeprowadzenia czynności, opisanych w pkt. a - f, dokonano transformacji każdego z kryteriów ze skali mianowanej na skalę punktową. Ocena piątego, ostatniego kryterium, jakim jest: elektroniczna funkcjonalność banku, została dokonana już na etapie tworzenia profilu usługi bankowej. Na skutek przeprowadzenia wszystkich powyżej opisanych czynności, w czwartym etapie badania benchmarkingowego dokonano oceny każdego z kryteriów wyuczających jakość analizowanej usługi w każdym z banków spółdzielczych objętych niniejszym badaniem.

Etap 5. Opracowanie macierzy benchmarkingowej

W ostatnim, piątym etapie badania benchmarkingowego, zgodnie z założeniami procedury Proben i na podstawie informacji otrzymanych w poprzednich etapach, została opracowana macierz benchmarkingowa. W macierzy tej, dla każdego z banków objętych badaniem, został wyznaczony Wskaźnik Zadowolenia Klienta (CSI). Wskaźnik ten został wyliczony zgodnie ze wzorem podanym w schemacie przebiegu procedury Proben. W przypadku dwóch analizowanych zrzeszeń banków spółdzielczych, najwyższa wartość wskaźnika CSI wyznaczona dla następujących banków:

- Grupa bankowa Mazowieckiego Banku Regionalnego S.A. – Bank Spółdzielczy Nadarzyn, CSI max = 4,57,
- Spółdzielcza Grupa Bankowa – Bank Spółdzielczy Sierakowice, CSI max = 4,61.

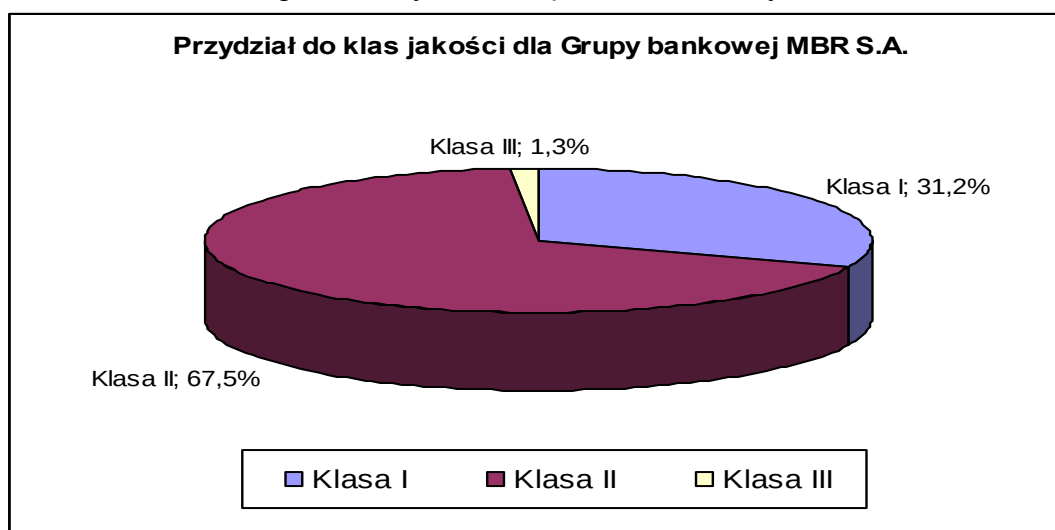
Stąd też usługa otwarcie rachunku oszczędnościowo-rozliczeniowego dla osób fizycznych realizowana w Banku Spółdzielczym Nadarzyn oraz Banku Spółdzielczym Sierakowice stanowią benchmarki (wzorce) dla usługi realizowanych w pozostałych bankach spółdzielczych danego zrzeszenia. Ponadto w macierzach tych została podana przynależność usług realizowanych w każdym z banków do jednej z trzech klas jakości, określających odległość danej usługi od benchmarku. Klasy te zostały wyznaczone zgodnie z założeniami procedury Proben.

Dla usług realizowanych w bankach spółdzielczych zrzeszonych z Mazowieckim Bankiem Regionalnym S.A. zostały wyznaczone następujące klasy określające odległość ich od uprzednio wyznaczonego benchmarku:

- Klasa I - klasa zawierająca usługi znajdujące się najbliżej wzorca, dla których wskaźnik CSI znajduje się w przedziale: (3,38; 4,57],
- Klasa II – klasa zawierająca usługi o umiarkowanej odległości od wzorca, dla których wskaźnik CSI znajduje się w przedziale (2,19; 3,38],
- Klasa III – klasa zawierająca usługi znajdujące się najdalej od benchmarku, dla których wartość wskaźnika CSI należy do przedziału [1,00; 2,19].

Liczba banków, w których badana usługa została przydzielona do jednej z trzech powyżej opisanych klas dla zrzeszenia Mazowieckiego Banku Regionalnego S.A. przedstawia się następująco (rys. 2):

- Klasa I - 24 banki spółdzielcze, co stanowi 31,2% zrzeszonych banków,
- Klasa II – 52 banki spółdzielcze, czyli 67,5% zrzeszonych banków,
- Klasa III – 1 bank spółdzielczy, stanowiąc 1,3% zrzeszonych banków.



Rys. 2 Przydział do klas jakości dla usługi: otwarcie rachunku oszczędnościowo-rozliczeniowego dla osób fizycznych, MBR S.A.

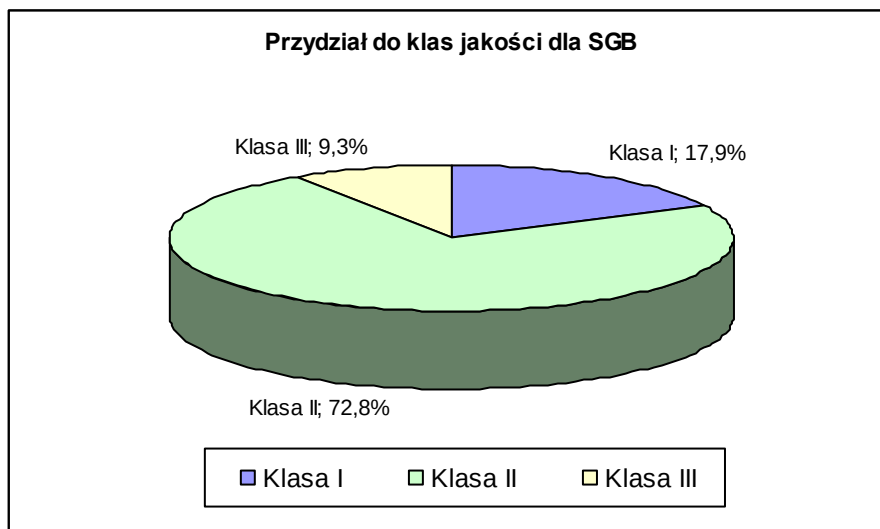
Źródło: Opracowania własne.

W przypadku usług realizowanych w bankach spółdzielczych będących członkami Spółdzielczej Grupy Bankowej wyznaczono następujące klasy jakości, określające odległość badanej usługi od uprzednio wyznaczonego benchmarku:

- Klasa I – klasa zawierająca usługi znajdujące się najbliżej wzorca, dla których wskaźnik CSI należy do przedziału: (3,40; 4,61],
- Klasa II – klasa zawierająca usługi o umiarkowanej odległości od wzorca, dla których wskaźnik CSI znajduje się w przedziale: (2,20; 3,40],
- Klasa III – klasa zawierająca usługi znajdujące się najdalej od benchmarku, dla których wartość wskaźnika CSI należy do przedziału: [1,00; 2,20].

Liczba banków, w których usługa: otwarcie rachunku oszczędnościowo-rozliczeniowego dla osób fizycznych została przydzielona do jednej z trzech klas jakości kształtuje się następująco (rys. 3):

- Klasa I – 27 banki spółdzielcze, co stanowi 17,9% zrzeszonych banków,
- Klasa II – 110 banki spółdzielcze, czyli 72,8% zrzeszonych banków,
- Klasa III – 14 banki spółdzielcze, stanowiąc 9,3% zrzeszonych banków spółdzielczych.

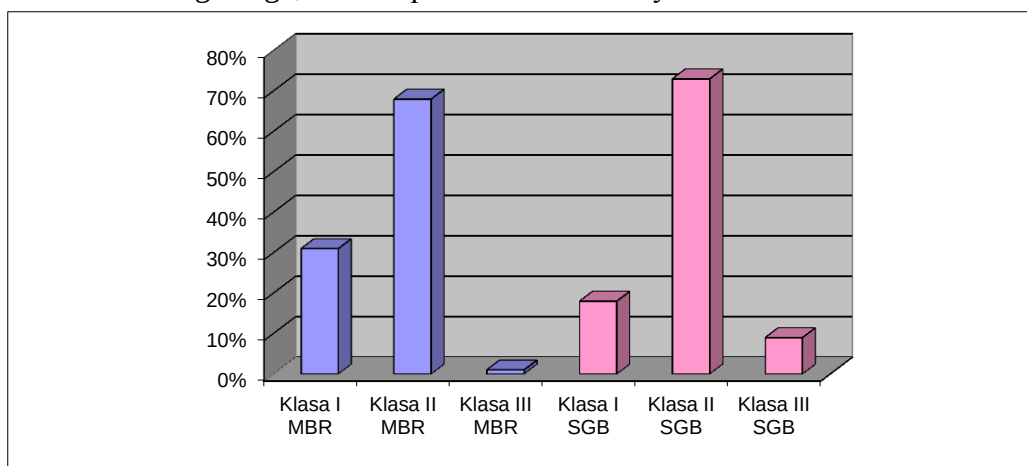


Rys. 3 Przydział do klas jakości dla usługi: otwarcie rachunku oszczędnościowo-rozliczeniowego dla osób fizycznych, SGB

Źródło: Opracowania własne

Podsumowanie przeprowadzonych badań. Na podstawie powyżej opisanych etapów, przeprowadzonych zgodnie z założeniami procedury Proben, dokonano oceny jakości usługi bankowej, jaką jest otwarcie rachunku oszczędnościowo-rozliczeniowego dla osób fizycznych, dla dwóch zrzeszeń polskich banków spółdzielczych, tj. Grupy bankowej Mazowieckiego Banku Regionalnego S.A. oraz Spółdzielczej Grupy Bankowej. Badaniem zostały objęte wszystkie banki spółdzielcze zrzeszone z Mazowieckim Bankiem Regionalnym S.A., czyli 77 banków oraz wszystkie banki spółdzielcze zrzeszone z Gospodarczym Bankiem Wielkopolski S.A., czyli 151 banków. W wyniku tak przeprowadzonego badania benchmarkingowego zostały wyznaczone benchmarki dla analizowanej usługi, oddzielnie w obrębie każdego z ww. zrzeszeń banków spółdzielczych. W przypadku Grupy bankowej Mazowieckiego Banku Regionalnego S.A. jako wzorzec została wyznaczona usługa realizowana w Banku Spółdzielczym Nadarzyn, a dla Spółdzielczej Grupy Bankowej jako benchmark została wyznaczona usługa świadczona przez Bank Spółdzielczy Sierakowice. Ponadto dla każdej z grup banków spółdzielczych wygenerowano klasy jakości, określające odległość usługi realizowanej w każdym z banków od uprzednio wyznaczonego wzorca.

Porównując wyniki otrzymane na skutek przeprowadzenia powyższego badania benchmarkingowego można zauważyć, iż wartości wskaźnika CSI dla tak wyznaczonych benchmarków w obrębie każdego zrzeszeń różnią się nieznacznie. CSI_{max} dla Grupy bankowej Mazowieckiego Banku Regionalnego S.A. wynosi 4,57, natomiast dla Spółdzielczej Grupy Bankowej wartość ta jest wyższa jedynie o 0,04 p.p. i wyniosła 4,61. Fakt ten skutkuje wyznaczeniem podobnych klas jakości, tj. o zbliżonych długościach, zarówno dla Spółdzielczej Grupy Bankowej jak i Grupy bankowej Mazowieckiego Banku Regionalnego S.A. Zbiorcze zestawienie informacji, otrzymanych na skutek przeprowadzenia badania benchmarkingowego, zostało przedstawione na rys. 4.



Rys. 4 Przydział do klas jakości dla usługi: otwarcie rachunku oszczędnościowo-rozliczeniowego dla osób fizycznych, Grupa bankowa MBR S.A. oraz SGB

Źródło: Opracowania własne.

Zatem liczba usług bankowych przypisanych do I klasy jakości, zawierającej usługi znajdujące się najbliżej uprzednio wyznaczonego wzorca, w przypadku Spółdzielczej Grupy Bankowej wynosi 18%, natomiast dla zrzeszenia Mazowieckiego Banku Regionalnego S.A., jest większa o 72%. i osiągnęła wartość 31%. W przypadku II klasy jakości, procentowy rozkład banków przedstawia się następująco: dla zrzeszenia Mazowieckiego Banku Regionalnego S.A. – 68%, a dla Spółdzielczej Grupy Bankowej – 73%. Tak, więc procentowy udział liczby usług bankowych realizowanych w poszczególnych bankach spółdzielczych dwóch ww. zrzeszeń, a zakwalifikowanych do II, zawierającej usługi o umiarkowanej odległości od wzorca, różni się jedynie o 5 p.p. Do ostatniej, III klasy jakości zawierające usługi znajdujące się najdalej od uprzednio wyznaczonego benchmarku, zakwalifikowano usługi realizowane jedynie w 9% banków zrzeszonych z Gospodarczym Bankiem Wielkopolskim S.A. oraz 1% banków zrzeszonych z Mazowieckim Bankiem Regionalnym S.A.

Ponadto należy zauważyć, iż usługa: otwarcie rachunku oszczędnościowo-rozliczeniowego dla osób fizycznych realizowana w bankach spółdzielczych funkcjonujących, w ramach dwóch zrzeszeń objętych niniejszym badaniem benchmarkingowym, dla ponad 90% banków zarówno dla Spółdzielczej Grupy Bankowej oraz Grupy bankowej Mazowieckiego Banku Regionalnego S.A. została przypisana do I oraz II klasy jakości. Ponadto dokonana w niniejszym rozdziale oceny jakości usługi bankowej: otwarcie rachunku oszczędnościowo-rozliczeniowego dla osób fizycznych dla wszystkich banków spółdzielczych funkcjonujących w ramach dwóch zrzeszeń, tj. Spółdzielczej Grupy Bankowej oraz Mazowieckiego Banku Regionalnego S.A. może stanowić podstawę do dalszego doskonalenia badanej usługi, w kolejnych bankach spółdzielczych objętych niniejszym badaniem benchmarkingowym.

Literatura:

1. Czyż-Gwiazda E., Benchmarking podnosi konkurencyjność, „Marketing w Praktyce” 2005, 4.
2. Jedynak P., Ocena znormalizowanych systemów zarządzania jakością. Instrumenty i uwarunkowania wartością, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2007.
3. Pieske R., Benchmarking in der Praxis. Erfolgreiches Lernen von führenden Unternehmen, Moderne Industrie 1995.
4. Zabawa J., Benchmarking usług bankowych w bankowości spółdzielczej [w:] Finanse – nowe wyzwania teorii i praktyki. Bankowość, Gospodarowicz A. (red.), Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2011.
5. Zabawa J., Benchmarking usług bankowych w zarządzaniu jakością na przykładzie banków spółdzielczych, rozprawa doktorska, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Wrocław 2010.

УДК 336.71:075.8

Зверяков О.М., здобувач кафедри банківської справи,
керуючий Одеською філією ПАТ «Державний експортно-імпортний банк України»
Одеський національний економічний університет

СИСТЕМА КРЕДИТНОГО РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА АНТИКРИЗОВУ СТІЙКІСТЬ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

Стаття присвячена розгляду основних проблем формування системи кредитного ризик-менеджменту. Обґрунтовано потребу у визначенні певних елементів системи кредитного ризик-менеджменту. Визначено основні структурні компоненти кредитного ризику.

Ключові слова: банківські установи, кредитний ризик, ризик-менеджмент, банківська діяльність.

Zveryakov O.M.

SYSTEM CREDIT RISK-MENEDGMENT AND HER INFLUENCE ON АНТИКРИЗОВУ FIRMNESS of BANK INSTITUTIONS

Article is devoted to consideration of the main problems of system formation of credit risk - management. The need for definition of certain elements of system credit risk - management is proved. The main structural

components of credit risk are defined. Credit risk may occur at any stage of the decision making process. The process of credit risk management should be based on a study of all possible scenarios based on branch specificity. Research of theoretical and practical principles the functioning system of of credit risk management and the formation of adequate methodological tools for credit risk assessment can improve the efficiency of the banking institutions, and contributes to some extent to increase confidence in the banks of the society.

Keywords: banking institutions, credit risk, risk management, banking business.

Зверяков А.М.

СИСТЕМА КРЕДИТНОГО РИСК -МЕНЕДЖМЕНТА И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА АНТИКРИЗИСНУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ БАНКОВСКИХ УЧРЕЖДЕНИЙ

Статья посвящена рассмотрению основных проблем формирования системы кредитного риск-менеджмента. Обоснована потребность в определении определенных элементов системы кредитного риск-менеджмента. Определены основные структурные компоненты кредитного риска.

Ключевые слова: банковские учреждения, кредитный риск, риск-менеджмент, банковская деятельность.

Постанова проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Банківська діяльність уявляє собою особливу сферу підприємництва, де відбувається залучення та акумуляція тимчасово вільних коштів, їх розподіл між суб'єктами економічної діяльності на умовах платності, терміновості та повернення. Банківські установи щоденно стикаються з різними видами ризиків, але провідне місце серед них займає кредитний. Кредитний ризик багатомірний, він пов'язаний з негативними тенденціями щодо фінансового стану позичальника, контрагента за угодою, з порушенням та невиконанням боржником зобов'язань.

Кредитний ризик може виникнути на будь-якій стадії прийняття рішень. Тому процес управління кредитним ризиком повинен базуватися на вивченні усіх можливих варіантів розвитку подій з урахуванням галузевої специфіки.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Проблемі формування систем управління та оцінки кредитного ризику присвячено наукові праці вітчизняних і зарубіжних вчених, а саме: О. Васюренка [1], С. Захорошка [2], О. Лисинок [7], Колесников Є.В.[3], Т. Косової [4], Л. Кузнецової [6], Н. Радковської [9], СинкиДж.Ф.[10] та багатьох інших. При цьому, слід відмітити, що остання світова фінансова криза вимагає перегляду підходів до кредитного ризик-менеджменту з метою забезпечення беззбиткової діяльності банківських установ та економічного зростання в державі.

Цілі статті. Обґрунтування основних складових системи кредитного ризик-менеджменту.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Кредитні операції складають основу діяльності банківських установ і є однією із дохідних статей банківського бізнесу. Тому, наскільки ефективно здійснюється управління кредитним портфелем банку, зокрема кредитним ризиком, залежить прибутковості банківської установи.

Аналіз у процесі управління кредитним ризиком повинен здійснюватися як з погляду менеджменту банку в цілому, так і з урахуванням такої його підсистеми, як ризик-менеджмент. З погляду формального узагальнення оцінки управління кредитним ризиком необхідно визначити об'єкти та суб'єкти управління кредитним ризиком з урахуванням менеджменту банку в цілому та такої його складової, як підсистема ризик-менеджменту. При цьому варто розуміти, що оцінка управління кредитним ризиком – це оцінка потенціалу банку у створенні передумов результативності його використання не лише щодо запобігання виникнення ризик-подій, а й досягнення сталого функціонування такої установи та її розвитку [5].

Кредитний менеджмент виступає ключовим напрямом банківського менеджменту. У загальному розумінні, він уявляє собою діяльність, пов'язану з наданням, управлінням, контролем та безпекою процесу кредитування.

Кредитний ризик-менеджмент повинен базуватися на ідентифікації кредитного ризику, його плануванні, прогнозуванні, нормуванні, лімітуванні та регламентації, створення спеціальних процедур та технологій контролю, постійного моніторингу.

Кредитний ризик доцільно структурувати за видами (табл. 1).

Слід відмітити, що кількісна та якісна оцінка кредитного ризику базується на постулатах, які викладені у Положенні про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями, затверджене постановою Правління Національного банку України від 25.01.2012 № 23 [8].

Таблиця 1

Структурування кредитного ризику

Види кредитного ризику	Характеристика
Ризик виплат	Несвоєчасне виконання прийнятих зобов'язань
Ризик розрахунків	Несвоєчасність розрахунків та надходжень фінансових коштів від контрагентів, невиконання договірних умов
Ризик знецінення	Високий рівень інфляції, який не відповідає рівню процентної ставки та маржі, низький рівень обертання ресурсів і дохідності
Ризик трансформації ресурсів	Неможливість підтримки необхідної ліквідності залучених довгострокових ресурсів
Ризик недостатнього забезпечення	Висока оцінка заставного майна за невисокої його ліквідності, тимчасові обмеження його реалізації при низькому попиті
Ризик попиту та пропозиції	Ринкові інструменти управління бізнесом повинні бути оцінені з урахуванням позиції на ринку
Ризик рейдерства, злиття та поглинання	Зміна власників та акціонерів може кардинально змінити стратегію і тактику розвитку

Відповідно до даного положення, оцінка ризику за кредитними операціями може здійснюватися на індивідуальній основі та за групою фінансових активів.

Оцінка ризику за кредитними операціями на індивідуальній основі здійснюється: за кредитами, наданими юридичним особам (крім банків); за кредитами, наданими фізичним особам, що належать до суттєвих фінансових активів; за коштами, розміщеними в інших банках; за кредитами, наданими банкам.

Оцінка ризику за групою фінансових активів полягає в тому, що Банк має право об'єднувати фінансові активи, які не є суттєвими, у групи фінансових активів та оцінювати ризик з ними на портфельній основі.

До фінансових активів, які не є суттєвими, належать кредити, надані фізичній особі – суб'єкту підприємницької діяльності, так кредити на поточні потреби, надані фізичній особі, загальна сума боргу за якими щодо одного чи декількох договорів про надання кредиту не перевищує 50 000 гривень.

Не включається до групи фінансових активів той актив, який виник унаслідок заміни активу [8].

Таким чином, визначення категорії та якості кредитного ризику виступає одним із важливих напрямів роботи кредитних підрозділів банку.

На наш погляд, методика визначення якості повинна містити наступні складові:

- визначення якості кредиту на час його надання;
- поточний (оперативний) моніторинг якості кредиту;
- інформаційна база для проведення поточного моніторингу;
- критерії формування мотивованого судження про процес кредитування;
- моніторинг фінансового стану позичальника;
- моніторинг фінансового стану компаній – нерезидентів, що виступають у якості гаранта;
- моніторинг фінансового стану страхових компаній;
- порядок оцінки кредитного ризику за фізичними особами;
- моніторинг якості обслуговування боргу;
- моніторинг наданого забезпечення;
- розрахунок рекомендованих процентних ставок та суми резерву за кредитними операціями.

Таким чином, достовірна та якісна оцінка рівня кредитного ризику є однією з умов забезпечення фінансово стійкого розвитку банку.

В цілому, систему кредитного ризик-менеджменту можна представити як сукупність підходів, методів, технологій, інструментів, моделей, сценаріїв та управлінських рішень, застосування яких при ефективній організації управління кредитним ризиком забезпечує якість кредитної діяльності, що в свою чергу впливає на фінансову стабільність банківських установ. Система кредитного ризик-менеджменту представлена на рис. 1.

В цілому, слід відмітити, що кредитний ризик-менеджмент охоплює усі стадії кредитування від часу розгляду заявки до завершення розрахунків та прийняття рішення про відновлення кредитування.

При цьому, від ефективності системи кредитного ризик-менеджменту залежить якість управління усім процесом кредитування. У свою чергу процес кредитування включає в себе наступні елементи: аналіз кредитних заявок; скінціювання кредитних заявок, контроль за кредитними операціями, звіт про кредитні ризики та стан кредитного портфеля; спостереження за кредитною діяльністю підрозділів банку; забезпечення прибутковості кредитних операцій; управління «проблемними» кредитами; контроль за загальними кредитними ризиками; навчання персоналу сучасним методикам розробки та здійснення кредитних операцій.

Головне завдання кредитного ризик-менеджменту полягає у забезпеченні фінансової стійкості та надійності діяльності банку.

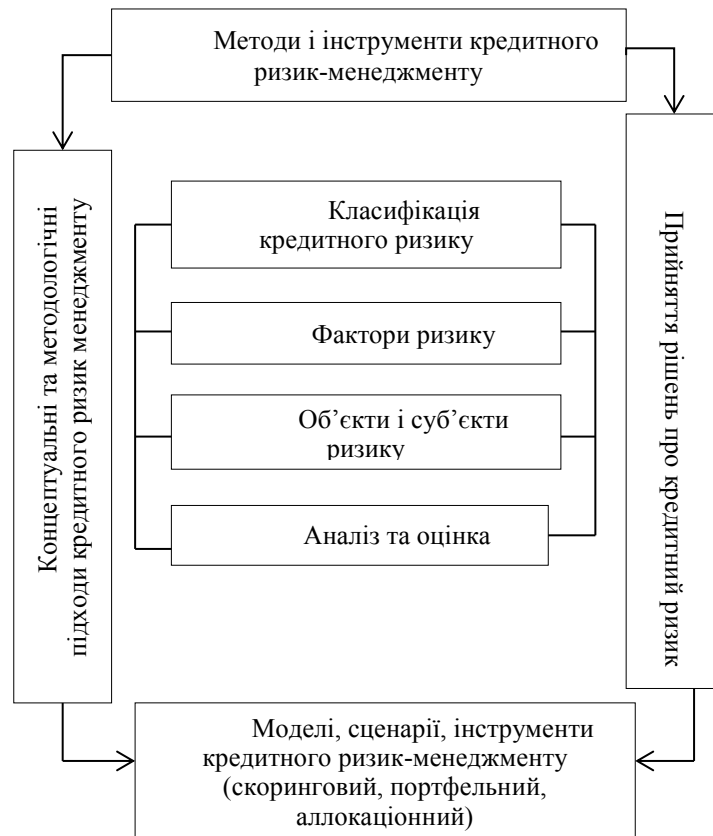


Рис. 1. Методологічні складові системи кредитного ризик-менеджменту (складено автором)

Підвищення нестабільності фінансових ринків його значення особливо зростає.

Дослідження теоретичних та практичних засад функціонування системи кредитного ризик-менеджменту і формування адекватного методичного інструментарію оцінки кредитного ризику дозволяє підвищити ефективність діяльності

банківських установ, а також сприяє певною мірою збільшенню довіри до банків з боку суспільства.

Список використаних джерел:

1. Васюренко О.В. Сучасні концепції управління кредитним ризиком як основні складові процесу управління кредитним ризиком банку [Текст] / О. В. Васюренко, В.Ю. Подчесова // Актуальні проблеми економіки. – 2011. - № 1 (115). – С. 170-177.
2. Захорошко С.С. Кредитный менеджмент: пособие. В 5 ч., Ч.1 [Текст] / С.С. Захорошко, С.Е. Витун. – Гродно: ГрГУ, 2011. – 47с.
3. Колесников С.В. Фінансова складова в результативності використання інноваційного потенціалу промислового підприємства: Дис. к.е.н.: спец. 08.00.04: Економіка та управління підприємствами за видами економічної діяльності. - Харків: ХНЕУ, 2007. - 230 с.
4. Косова Т.Д. Система управління кредитними ризиками банку [Текст] / Т.Д. Косова, Е.М. Поздняков [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://trade.donduet.edu.ua/download/2013/35/Kosova.pdf>.
5. Криклій О.А. Управління кредитним ризиком банку: монографія [Текст] / О.А. Криклій, Н.Г. Маслак. – Суми: УАБС НБУ, 2008. – 86с.
6. Кузнецова Л.В. Кредитний менеджмент: Навчальний підручник. - Одеса: ОРІДУ НАДУ, 2007.-332 с.
7. Лисинок О.В. Організація системи кредитного ризик-менеджменту в банку [Текст] / О.В. Лисинок / Формування ринкової економіки. – 2011. - № 25. – С. 352-359.
8. Про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями [Електронний ресурс]: положення, затверджене постановою Правління Національного банку України від 25.01.2012 № 23. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0231-12>.
9. Радковская Н.П. Организация финансового менеджмента кредитной организации (банка) [Текст] / Н.П. Радковская // Известия ИГЭА. – 2005. - №3-4 (44-45). – С. 15-19.
10. Синки/Дж.Ф. Управление финансами в коммерческих банках. - М.: Catallaxy, 1994. - 618 с.

Рецензент: д.е.н., професор Коваленко В.В.

УДК 336.71:339.138 (477)

Коваленко В.В., д.е.н., професор кафедри банківської справи
Одеський національний економічний університет

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ КЛІЄНТСЬКОЇ БАЗИ БАНКУ В КОНТЕКСТІ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ ВЗАЄМОВІДНОСИН

Стаття присвячена розгляду основних проблем формування клієнтської бази та впливу даного процесу на фінансово-кредитні взаємовідносини. Проаналізовано основні показники, що характеризують клієнтську базу банків. Визначено основні складові формування клієнтської бази банку..

Ключові слова: банківська система, банк, клієнтська база, маркетинг, комунікаційна політика.

Kovalenko V.V.

METHODOICAL APPROACHES TO FORMING OF CLIENT BASE OF BANK IN CONTEXT OF FINANCIAL AND CREDIT RELATIONS

The article is devoted to the basic problems of the customer database development and the impact of this process on the financial and credit relations. The main indicators characterizing bank customer database are analyzed. The main components of formation of bank customer database are defined. Recently in theory of banking began to take the concept of social and ethical marketing, but in practice it is not possible to do because the strategy itself is very difficult to implement in current market conditions. Based on systematization of various scientific and methodological approaches to understanding the nature of relationship between the Bank and the customer found that the authors of the various studies perceive this phenomenon differently, which implies heterogeneity interpretation of the terms "bank customers", "bank customer base" and so on.

Key words: banking system, bank, customer database, marketing, communication policy.

Коваленко В.В.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ КЛИЕНТСКОЙ БАЗЫ БАНКА В КОНТЕКСТЕ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ

Статья посвящена рассмотрению основных проблем формирования клиентской базы и влияния данного процесса на финансово-кредитные взаимоотношения. Проанализированы основные показатели,

которые характеризуют клиентскую базу банков. Определены основные составляющие формирования клиентской базы банка.

Ключевые слова: банковская система, банк, клиентская база, маркетинг, коммуникационная политика.

Постанова проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Фінансово-економічна криза привела до загострення ситуації в усіх сферах економіки, зокрема, в банківській діяльності. Існування великої кількості банків в Україні приводить до жорсткої конкуренції на ринку банківських товарів та послуг. Саме тому в сучасних умовах перед банками постає задача не стільки завоювання нових ринків та збільшення своєї частки в банківській системі, а збереження досягнутої позиції на ринку та існуючих клієнтів. Також постає питання залучення потенційних клієнтів, що останнім часом дуже часто спливає на поверхню актуальних питань банківської сфери.

Нерівномірність та нестабільність розвитку економіки країни, великий вплив на її розвиток політичної ситуації та влади, впливає також на поведінку клієнта, його відношення до банків в цілому та рівень довіри до кожного з них. Сьогодні існує факт загострення взаємовідносин між банками та клієнтами, посилення недовіри останніх до банківської системи в цілому.

Значна залежність банку від власних клієнтів (адже від них в більшій мірі залежить результат діяльності банку) підтверджує, що існує необхідність в покращенні обслуговування клієнтів, в створенні (або оптимізації) системи нарощення клієнтської бази, в чіткій диференціації клієнтів. До того ж необхідно створювати умови для довготривалих відносин з клієнтами, підвищувати якість послуг та обслуговування, що сприятиме підвищенню задоволення клієнта.

Враховуючи зазначене, на сьогодні спостерігається чітка та об'єктивна потреба у поглибленні та систематизації основ побудови взаємовідносин банку з клієнтами, а також процесу формування клієнтською базою банку.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Проблемі формування та управління клієнтською базою банків присвячено праці тчизняних і зарубіжних вчених, а саме: А.Агаджанова [1], Г.Багієва [2], Л. Романенко [12], М.Гузь [4], П.Діксона [6], Ф.Котлера [9], П.Роуза [3], В.Федірко [18], Н.Чижова [16] та багатьох інших. При цьому, слід відмітити, що остання світова фінансова криза вимагає перегляду підходів до формування клієнтської бази банків з урахування сучасних тенденцій встановлення фінансово-кредитних взаємовідносин..

Цілі статті. Обґрунтування методичних підходів до формування клієнтської бази банку.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Діяльність з формування клієнтської бази банку безпосередньо пов'язана з роботою відділу маркетингу та загальною стратегією банку, в т.ч. маркетинговою.

Комунікаційна стратегія банку розробляється з метою просування банку в суспільній свідомості як організації в цілому, тому повинна будуватися на принципах соціально-етичного маркетингу. Поняття соціально-етичного маркетингу було запропоновано в 1971 р. Ф. Котлером і Дж. Залтманом у статті "Соціальний маркетинг: Підхід до запланованих соціальних змін" у журналі "Маркетинг" [19]. Головна ідея соціально-етичного маркетингу полягає в досягненні балансу інтересів бізнесу, громадян і суспільства в цілому.

Розвиток економіки на основі соціально-етичного маркетингу передбачає врахування принципів, які відповідають даній концепції [11]: принцип соціальної справедливості; принцип соціальної відповідальності: перед споживачем, перед співробітниками компанії; принцип екологічної безпеки виробництва; принцип попередження соціальних конфліктів; принцип участі бізнесу в соціально-економічному розвитку тієї чи іншої території.

Як будь-яка стратегія, стратегія комунікації з клієнтами, тобто процес формування клієнтської бази передбачає проходження певних етапів, розглянутих на рис. 1.1.

Кожен банк самостійно визначає яким чином він має формувати клієнтську базу, послідовність проходження етапів стратегії, розподіляти обов'язки між менеджерами та визначати можливі фінансові ресурси. Проте, не зважаючи на власну самостійність, все ж таки банки діють за єдиною схемою: в першу чергу, банківські установи збирають інформацію про потенційних клієнтів, що дає можливість визначити привабливих клієнтів та зосередитися на залученні виокремленого кола клієнтів.



Рис. 1 Етапи формування клієнтської бази банку

Наступним чином складається картотека цих клієнтів та розробляється сценарій комунікації з потенційним колом клієнтів (зустрічі, телефонні дзвінки, поштове інформування тощо). Безпосередній процес комунікації з клієнтом є завершальною стадією залучення клієнтів в цілому. Результат проведення цієї політики банку є наслідком активності, обґрунтованості та відповідальності його роботи на всіх стадіях процесу формування клієнтської бази.

Після проведення всього спектру дій, зумовлених стратегією формування клієнтської бази, банк має оцінити наявну клієнтську базу та ефективність проведення маркетингової політики.

Виходячи з цього, постає питання аналізу доходності інвестицій в маркетинг та раціональності здійснених витрат, тобто розрахунок показнику ROMI (ReturnOnMarketingInvestment) як співвідношення додаткового банківського продукту за рахунок покращення обслуговування клієнтів та витрат на проведення відповідних операцій [8].

$$ROMI = \frac{P_b'}{E} \times 100\%, \quad (1)$$

де P_b' - додатковий банківський продукт (за рахунок покращення обслуговування клієнтів), E - витрат на проведення операцій.

В результаті розрахунку банк зможе оцінити ефективність витрат на маркетинг, та оптимізувати в подальшому виділення та розподіл коштів на розвиток маркетингу.

Формування клієнтської бази, засновуючись на проходженні зазначених вище етапів, відбувається за допомогою використання інформації як з зовнішніх джерел, так і з внутрішніх. Виділяють три рівні інформації, що використовується у відносинах між банками та клієнтами [10]:

— макроінформація — включає дані щодо вікових, професійних та інших характеристик всіх клієнтів банку, що знаходиться в розпорядженні спеціалістів маркетингових відділів. Використовується для аналізу наявного портфелю активів банку та розробки нових банківських продуктів та послуг;

— мікроінформація — включає різні характеристики клієнта, його звички та поведінку, накопичується та використовується комерційними консультантами;

— мезоінформація — представляє собою інформацію загального характеру, що займає проміжне положення між макро- та мікроінформацією, та дозволяє проводити сегментування клієнтів, проводити інший аналіз клієнтської бази.

Невідповідність будь-якої інформації (незалежно від її рівня) дійсності може призвести до значних проблем розвитку банківської установи. Ця невідповідність отримала назву теорія інформаційної асиметрії та стає одним з основних напрямків в аналізі економіки та фінансів. Асиметрія інформації являє собою (англ. *asymmetric(al) information*, - в перекладі недосконала інформація, неповна інформація) нерівномірний розподіл інформації про товар або послугу між сторонами. Як правило, складається

ситуація, коли продавець (банк) знає про товар більше, ніж покупець (позичальник). Тобто це ситуація, коли в умовах укладання угоди одна сторона (продавець чи покупець) краще інформована за іншу (покупця чи продавця). Позичальники значно більше усвідомлюють своє фінансове становище, ніж банк. В свою чергу банк володіє більшим обсягом інформації про свої послуги та продукти [16].

На думку автора статті [7], «суть ефекту асиметрії інформації полягає у прийнятті економічними суб'єктами під впливом інформаційних потоків неоптимальних рішень, що призводить до невиправданих втрат...це є однією з найважливіших причин розгортання фінансових криз».

Необхідно також відмітити, що розрізняють формування клієнтської бази новоствореного банку та вже існуючого. Початкове формування клієнтської бази банківської установи відбувається при створенні банку на основі проведеного аналізу ринку, сегментування та стратегічних пріоритетів банку. Проте клієнтська база постійно оновлюється та поповнюється, виходячи з чого клієнтська база формується також в банках, що вже діють на ринку. З огляду на це, необхідно розглядати особливості формування клієнтської бази в двох аспектах. Тому, доцільним є розгляд механізму формування та розвитку клієнтської бази, запропонований В. Федірко (рис. 2). [15].

Потрібно підкреслити, що процес формування клієнтської бази повинен бути послідовним та обґрунтованим, цілеспрямованим та впорядкованим. Цей процес має відповідати стратегії банку, його цільовим орієнтирам та можливостям банку (як матеріальним, так і нематеріальним), відповідати стану зовнішнього середовища, розвитку конкуренції на ринку, потребам потенційних клієнтів в тих чи інших банківських послугах.

Виділяють велику кількість методів та форм залучення клієнтів. Проте найбільш ефективним часто визнають відкритий діалог з потенційним клієнтом. Так, це передбачає можливість переконати клієнтів на користування послугами саме цього банку, навести дієві аргументи. До того ж цей клієнт вже буде відповідати пріоритетам банку.

Проте витрати на пошук клієнтів, на додаткову оплату менеджерів, що мають проводити зустрічі (або взагалі найм додаткової кількості персоналу) передбачає досить високі витрати, а тому цей метод може бути невиправданим.



Рис. 2. Механізм формування/розвитку клієнтської бази новоствореного та функціонуючого банку

А. Вітренко [3] зазначає, що «у зв'язку з досить високим ступенем уніфікованості банківських послуг і жорстким державним регулюванням банківської системи реклама стає практично єдиним засобом боротьби за клієнтів. Як наслідок, ринок банківської реклами є досить містким, а за величиною рекламних бюджетів банки поступаються лише виробникам продуктів харчування, косметичних та гігієнічних засобів». Дійсно, останні роки спостерігається тенденція до поширення реклами серед банківських установ, причому часто вона застосовується зовсім недоцільно та необгрунтовано. Переважно, на даному етапі рекламна діяльність банків зосереджена на задоволенні наступних цілей: інформування клієнтів про існування банківської установи; інформування про послуги, якість та швидкість обслуговування даною банківською установою; конструювання іміджу банку як позитивного, включаючи його позиціонування як міцного та сталого банку.

Для досягнення цих цілей банківські установи можуть застосовувати такі маркетингові інструменти як розширення асортименту продуктів, підвищення якості обслуговування клієнтів, впровадження пакетного обслуговування, цілеспрямована реклама, організація вистав та презентацій, розширення мережі філій тощо.

Конкуренція на ринку банківських послуг стимулює банківські установи до пошуку нових та нестандартних шляхів вирішення задачі формування та розвитку клієнтської бази.

До форм пошуку корпоративних клієнтів, згідно з дослідженнями Н. Чижова[17], відносять: залучення через клієнтів, які давно та успішно обслуговуються в даному банку; залучення клієнтів через визначення успішної діяльності компаній в засобах масової інформації; залучення клієнтів через інформацію про спеціалізовані вистави, симпозиуми, конференції; залучення клієнтів через інформацію з реєстраційних палат про створення нових фірм, реєстрацій зливання та створення холдінгів; залучення клієнтів через інформацію про політичні та суспільні заходи в житті міста, регіону; залучення клієнтів через зв'язки родичів даного банку з комерційними структурами, що представляють інтереси в плані залучення на обслуговування; залучення клієнтів через особові зв'язки менеджерів; залучення клієнтів через інформацію про проблемні банки та перехват їхніх клієнтів; залучення клієнтів через додаткову (не фінансову) роботу служб банку; залучення клієнтів через постачальників та споживачів найбільш вдалих на ринку; залучення клієнтів шляхом направлення потенційним клієнтам адресних листів-пропозицій; залучення клієнтів топ-менеджерами банку.

З фізичними особами пошук нових клієнтів стає більш складним, оскільки відстежувати кожную особу індивідуально немає можливості та ресурсів. Саме тому банки вдаються до зазначеного сегментування та розподілу ринку на певні частини, та виходячи зі своїх стратегічних уподобань розробляють відповідні політики та застосовують відповідні маркетингові заходи.

При спробах залучити нових клієнтів банки мають аналізувати тенденції, що складаються на ринку країни та банківському ринку, зокрема. Завдяки висвітленню інформації на офіційному сайті Національного банку України можемо відмітити, що згідно з даними звітності [5] станом на 01.01.2013 року установи 176 банків обслуговують 131,8 млн. клієнтів – юридичних та фізичних осіб (резидентів і нерезидентів), які відкрили поточні та вкладні (депозитні) рахунки, з них: 129,7 млн. – фізичні особи; 2,1 млн. – суб'єкти господарювання, у тому числі 0,94 млн. – фізичні особи-підприємці; 0,017 млн. – небанківські фінансові установи; 0,007 млн. – бюджетні установи (рис. 3).

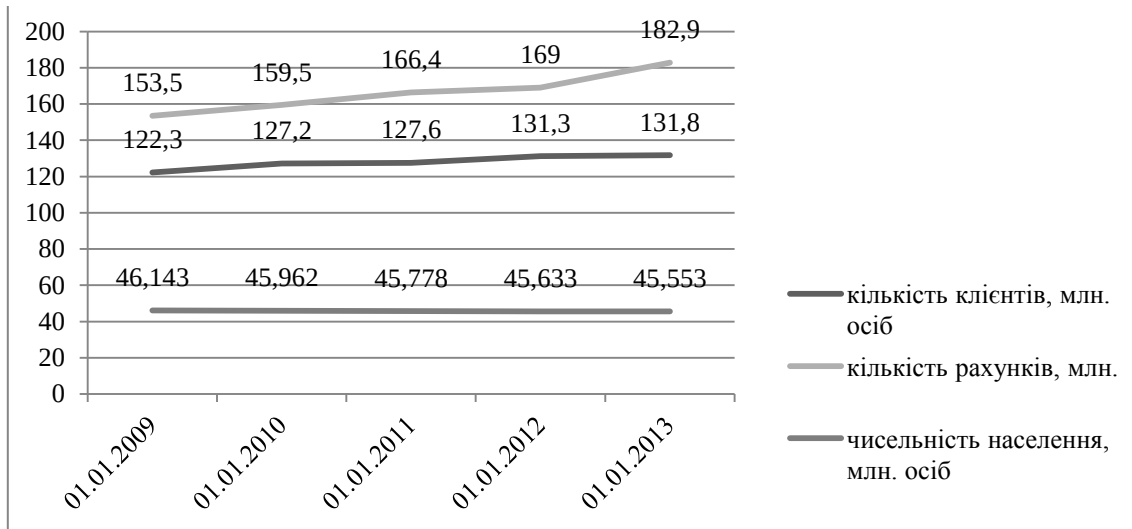


Рис. 3 Кількість клієнтів, рахунків та населення за 2009-2013рр.

Зважаючи на те, що кількість населення України щороку зменшується (згідно з офіційними даними Держкомстату) [5] та станом на 01.01.2013р. складає 45553 тис. осіб, що менше в порівнянні, наприклад, з 01.01.2011р. на 242,9 тис. осіб (45795,9-45553). Загальна тенденція щодо чисельності населення є негативною, адже щорічно його кількість зменшується.

Отже, дані рис. 3. наглядно зображують тенденції щодо кількості рахунків, клієнтів (фізичних та юридичних осіб) та чисельності населення з 01.01.2009 до 01.01.2013рр. Таким чином, можна сказати, що кількість клієнтів, а також рахунків перевищує чисельність всієї України та щорічно зростає, не дивлячись на одночасне зменшення чисельності населення. Відмітимо, що вказана чисельність населення враховує все населення (включаючи дітей до 18 років, які не можуть мати рахунок в банку згідно законодавства України).

Висновки. Останнім часом у теорії банківництва почала впроваджуватися концепція соціально-етичного маркетингу, проте практично це зробити поки не вдається, оскільки сама стратегія є дуже складною для запровадження в сучасних ринкових умовах. На основі систематизації різноманітних науково-методичних підходів до розуміння сутності відносин банку та клієнтів встановлено, що автори різних досліджень сприймають це явище неоднаково, з чого випливає неоднорідність трактування понять «клієнти банку», «клієнтська база банку» тощо.

Огляд публікацій дозволяє зробити висновки щодо доцільності та необхідності впровадження системи формування та управління клієнтською базою банку, при чому її завдання повинно полягати не тільки в залученні клієнтів, а й в довготривалому утриманні цих клієнтів. На це також вказують наступні статистичні дані: витрати на залучення нового клієнта є в 5-10 разів більшими, ніж на утримання існуючого; скорочення відтоку клієнтів на 5-10 % забезпечує банку до 75 % додаткового прибутку; з підвищенням насичення ринку витрати на залучення кожного нового клієнта зростають, а витрати на утримання зберігаються на відносно стабільному невисокому рівні.

Сьогодні боротьба за клієнтів спостерігається в кожному банку, що відчувається у зміні підходів банківських установ до обслуговування, персоналу, реклами, безпосередньо клієнтів.

Список використаних джерел:

1. Агаджанов, А.А. Управление клиентской базой коммерческого банка [Текст]: автореф. дис. на соискание науч. степ. канд. экон. наук: спец. 08.00.10 – «Финансы, денежное обращение и кредит» / А.А. Агаджанов. – Ставрополь, 2008 – 26 с.
2. Багиев, Г.Л. Основы современного маркетинга: учеб.-нагляд. пособие [Текст] / Г.Л. Багиев, И.А. Аренков. - СПб. : Изд-во С.-Петерб. ун-та экономики и финансов, 1995. – 116 с.
3. Витренко, А. Особенности рынков рекламных услуг и его место в общенациональном рынке [Текст] / А. Витренко // Вісник Київського Національного Університету ім. Т.Г. Шевченка. – 2012. - № 132. – С. 46-49.

4. Гузь, М. М. Роль оцінки ефективності банківської реклами [Текст] / М. М. Гузь // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: зб. наук. пр. – Суми : УАБС НБУ, – 2007. – Т. 19. – С. 364–368.
5. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/> - офіційний сайт
6. Диксон, П.Р. Управление маркетингом: Пер. с англ. [Текст] / П.Р. Диксон. – М.: ЗАО «Издательство БИНОМ», 1998. – 560с. - ISBN 5-7989-0075-4
7. Коваленко, В.В. Стратегічне управління фінансовою стійкістю банківської системи : методологія і практика [Текст]: монографія / В.В. Коваленко. - Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. - 228 с.
8. Костюк, О.С. Оцінювання ефективності функціонування маркетингу на підприємстві [Текст] / О.С. Костюк, Н.В. Тижай, Н.В. Фаєк. – Львів: Національний університет “Львівська політехніка”, 2010. - С. 79-84.
9. Котлер, Ф. Основы маркетинга / Пер. с англ. [Текст]; подобщ. ред. и вступ. ст. Е.М. Пеньковой. / Ф. Котлер. – М.: Прогресс, 1990. – 736 с. - ISBN 5-02-030401-8
10. Лютий, І. О. Банківський маркетинг: підручн. для студ. вищ. навч. закл. [Текст] / І.О. Лютий, О.О. Солодка – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 776 с. - ISBN 978-966-364-881-1
11. Павленко, А. Ф. Маркетинг: Підручник [Текст] / А.Ф. Павленко, А.В. Войчак. — К.: КНЕУ, 2003. — 246 с.
12. Романенко, Л. Ф. Особливості банківського маркетингу [Текст] / Л.Ф. Романенко // Маркетинг в Україні. – 2001. – № 1. – С. 32–35.
13. Роуз, Питер С. Банковский менеджмент: пер. с англ. с 2-го изд. [Текст] / Питер С. Роуз. – М.: Дело, 1997. – 768 с.
14. Федірко, В.В. Маркетинг відносин як сучасна концепція банківського маркетингу [Текст] / В.В. Федірко // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. пр. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2008. – В. 237. – Т. IV. – С. 861–868.
15. Федірко, В.В. Теоретичні основи формування та розвитку клієнтської бази банку [Текст] / В.В. Федірко // Економіка розвитку. – 2009. – № 3. – С. 31–33.
16. Федосов, В.М. Теорія фінансів: Підручник [Текст] / В.М. Федосов, С.І. Юрій, П.І. Юхименко. – К.: ЦУЛ, 2010. – 576 с. - ISBN 978-966-364-997-9
17. Чижов, Н. Как банк может привлечь новых клиентов? [Текст] / Н. Чижов. // Маркетинг и коммуникации. Банковский менеджмент. – 2011. - №7. – С. 18–22.
18. Чижов, Н.А. Управление клиентской базой банка: Практическое пособие. [Текст] / Н.А. Чижов. — М.: Издательство «Альфа-Пресс», 2007. — 284 с.
19. Kotler, Philip. Social marketing: an approach to planned social change [Text] / Philip Kotler, Gerald Zaltman // Journal of Marketing. – 1971. – № 35. – P. 3-12.

УДК 339.92

Лапіна Ю.Г., аспірант кафедри міжнародної економіки
ДВНЗ «Українська академія банківської справи НБУ»

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СФЕРИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО БАНКІНГУ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

У публікації підлягають розгляду питання аналізу сучасних тенденцій щодо особливостей розвитку інвестиційного банкінгу у після кризовий період в розвинутих країнах світу та в Україні. Наводиться порівняльний аналіз специфіки функціонування даної спеціалізованої банківської діяльності в умовах розвитку світової фінансової архітектури.

Ключові слова: інвестиційний банкінг, фінансове посередництво, корпоративні банківські послуги, Базель III.

Lapina Yu.G.

MODERN INVESTMENT BANKING TRENDS: PROBLEMS AND PROSPECTS

The paper underlines the analysis of current trends of investment banking features in post-crisis period in developed countries and in Ukraine. The article gives comparative analysis of investment banking specific operations in the modern global financial architecture. Nowadays, the Ukrainian market of investment banking services is mostly represented by commercial banks, for which investment banking hasn't been the key functional area. Due to this situation there is a significant decrease in the efficiency of the investment banking services in Ukraine. The main reason for such trends is the high level of riskiness, which often provoked by investment banking operations. This issue raises the problem of necessity to divide the commercial and investment banking business.

Key words: investment banking, financial intermediary, corporate banking, Basel III.

Лапіна Ю.Г.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СФЕРЫ ИНВЕСТИЦИОННОГО БАНКИНГА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

В публикации рассматриваются вопросы анализа современных тенденций относительно особенностей развития инвестиционного банкинга в после кризисный период в развитых странах мира и

в Україні. Приводиться сравнительный анализ специфики функционирования данной специализированной банковской деятельности в условиях развития мировой финансовой архитектуры.

Ключевые слова: инвестиционный банкинг, финансовое посредничество, корпоративные банковские услуги, Базель III.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. На початку ХХІ століття найбільші банки розвинутих країн світу виступають в якості потужних фінансових посередників, що пропонують широкий комплекс фінансових послуг на міжнародних ринках, а також акумулюють та контролюють великі потоки капіталу. Передумовою даних існуючих тенденцій виступають трансформаційні процеси, що відбуваються на сучасному глобальному ринку корпоративних банківських послуг. Такі перетворення спонукали формуванню унікальних фінансових посередників, а саме, інвестиційних банків, що виступають суб'єктами господарювання, які надають специфічні послуги інвестиційного банкінгу та визначають загальні напрями діяльності на фінансових ринках. Отже, постає питання необхідності визначення основних тенденцій, що супроводжують інвестиційні банки за сучасних умов розвитку світової фінансової архітектури, а також виділення загальних факторів та проблем, що призводять до змін.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Важливо відмітити, що дослідженням проблематики функціонування інвестиційних банків займалися переважно іноземні науковці, такі як Моррісон А. Д. та Вільхельм В. Дж. (2007), Кларке Дж. та Хорана А. (2007), Шивдасані А. та Сонг В. (2010). У вітчизняній економічній науці питання реалізації специфічних інвестиційно-банківських послуг залишається відкритим і малодослідженим.

Цілі статті. Визначення особливостей розвитку сектору інвестиційного банкінгу в Україні у порівнянні з розвинутими країнами світу.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. В першу чергу, розглянемо еволюційні аспекти становлення досліджуваного процесу. Так, важливо зазначити, що на діяльність інвестиційних банків за останні десятиріччя значно вплинув закон Грамма-Ліча-Блайлі (GLBA), який 12 листопада 1999 р. підписав діючий на той час президент США Білл Клінтон. Даний нормативно-правовий акт полягав у скасуванні закону Гласса-Стігалла, прийнятого 1933 року, що розділяв діяльність комерційних і інвестиційних банків та їм об'єднуватися і надавати комплекс специфічних банківських послуг.

У результаті, універсальні банки намагалися отримати більш високий дохід, якого можна досягти лише беручи на себе необґрунтовані та незважені ризики при здійсненні тієї чи іншої операції, але не володіли особливим механізмом прийняття управлінських рішень на рівні корпоративного управління на відміну від інвестиційних банків. Паралельно з наведеним, закон GLBA дозволив інвестиційним банкам істотно збільшити рівень боргових зобов'язань і левериджу, він призвів до зростання уразливості банків у разі стрімкого падіння цін на іпотечні цінні папери, що в свою чергу призвело до глобальної фінансової кризи.

Важливо відмітити, що у період до світової фінансової кризи доходи від операцій інвестиційного банкінгу безперервно зростали протягом п'яти років і досягнули річного максимуму в 2007 році в обсязі 84,3 млрд. дол. США, що становило на 22% більше, ніж роком раніше, і більш ніж удвічі перевищило аналогічний показник 2003 року. Проводячи аналіз географічного розподілу, операцій інвестиційного банкінгу зауважимо, що фінансові установи США були основними суб'єктами отримання доходів від надання даних видів послуг у 2007 році, на дану країну припадало близько 53% від загального обсягу комісійних доходів. Європейські інвестиційні банки, включаючи банки країн Близького Сходу та Африки отримали в даний період часу близько 32% від загального доходу. Відносно азійських інвестиційних банків, зазначимо, що комісійний дохід від надання інвестиційних операцій був стабільними протягом десяти років та становить приблизно 15%. Послуги інвестиційного банкінгу загалом зосереджені в невеликому числі найбільших світових фінансових центрів, зокрема, Лондонському Сіті, Нью-Йорку, Гонконзі й Токіо.

Виходячи з того, що під впливом кризових явищ в світовій економіці сфера інвестиційного банкінгу потребує особливої уваги в аспекті підвищення ефективності управління в спеціалізованих банках, необхідним постає виділення основних факторів, що впливають на особливості формування стратегії діяльності даних фінансових посередників за сучасних умов розвитку економічних відносин, а саме:

- посилення регулювання з боку контролюючих органів. У 2011 році Комісія з цінних паперів і бірж в США («SEC») розширила повноваження у сфері регулювання компенсаційних виплат, у частині виплачуваних бонусів вищому керівництву інвестиційних банків.

- підвищення уваги щодо питань прозорості та розкриття інформації. У 2010 році найпотужніші інвестиційні банки добровільно прийняли рішення про поширення бізнес-інформації, що в свою чергу призвело до можливості отримання більш чіткої картини про стан розвитку сектору інвестиційного банкінгу як для органів державного регулювання так і для суб'єктів, що надають посередницькі послуги на даному ринку фінансових послуг.

- зростання фінансових ринків країн, що розвиваються. Економіки країн, що розвиваються в даний період часу характеризуються динамічним зростанням, у поєднанні з незначною конкуренцією серед установ, що надають специфічні банківські послуги на зазначеній території, для існуючих глобальних інвестиційних банків відкриваються нові можливості для розвитку своєї діяльності. Але ризики, пов'язані з оперативними завданнями по експансії на ці нові ринки як і раніше залишаються потенційно недооціненими.

- проблема врегулювання конфлікту інтересів між стейкхолдерами. Інвестиційні банки повинні зосередитися на послугах і пропозиціях, за допомогою яких вони максимально знаходять компроміс між інтересами усіх стейкхолдерів. Це робить актуальним питання ефективних змін в частині корпоративного управління в інвестиційних банках.

- тенденція до зростання галузевої конвергенції. Консолідація між інвестиційними банками та фінансовими групами, які працюють у сфері інвестиційного банкінгу на сучасному етапі достатньо розвинута як на місцевому, регіональному, так і на глобальному рівнях. А, отже, зважена політика у питаннях злиттів та поглинань між даним учасниками фінансових відносин з метою подальшого найбільш ефективного розвитку, повинна бути максимально корисною [1, 2].

- реформування нормативно-правового забезпечення з боку державних органів влади, що здійснює безпосередній вплив на принципи діяльності сучасних інвестиційних банків, особливо у питаннях, що стосуються проблем управління ризиками. Зміни, які значно вплинули на найважливіше питання у сфері інвестиційного банкінгу, а саме, управління ризиками, відбулися у трьох основних напрямках, таких як, нормативно-правове регулювання та трансформація ринкової інфраструктури.

Розглядаючи зміни, що відбулися у середовищі функціонування інвестиційних банків, важливо відмітити, що найбільш гостро у кризовий та посткризовий періоди постала проблема мінімізації ризиків під час діяльності даних фінансових посередників. На сучасному етапі дане питання є одним з найбільш актуальних для інвестиційних банків в умовах невизначеності тенденцій розвитку фінансових ринків. Даний факт підтверджують спеціальні міжнародні правила з банківського регулювання, що регламентовані Базельським комітетом. Вони складаються з ряду документів, в яких встановлені вимоги до адекватності капіталу, нормативів ліквідності і стандартам корпоративного управління, декларованих у 1988, 2006, 2009 і 2011 роках.

Саме ці рекомендації є спробою забезпечення оптимальної системи внутрішнього контролю через використання показника адекватності капіталу як основного інструменту регулювання та управління ризиками. Проте, беручи до уваги події 2008 року, очевидним стає недосконалість існуючої системи вимог до управління ризиками в банках. Різниця в підходах до обчислення активів зважених за ризиками серед банків призвело до переоцінки рівня адекватності капіталу.

Таким чином, порівнюючи рекомендації базельського комітету минулої редакції з новим Базелем III, в якому основну увагу приділяється проблемі управління ризиками в банках, можна виділити наступні нововведення:

- 1) підвищення якості, прозорості та спроможності вимог до капіталу за допомогою введення обмежень для капіталу першого рівня;
- 2) підвищення вимог до покриття ризиків капіталом банку. Базельський комітет рекомендував збільшити вимоги до адекватності капіталу для покриття кредитних ризиків, що виникають в результаті операцій з деривативами, операціями репо та операціями з цінними паперами;
- 3) введення показника левериджу, не заснованого на ризиках;
- 4) введення стандартів короткостроковій і довгостроковій ліквідності;
- 5) створення буферів капіталу для формування резервів у період сталого розвитку, щоб використовувати їх для покриття збитків у кризові періоди.

Слід зазначити, що ні в Базелі I, ні в Базелі II не було перераховано вимог до стандартів корпоративного управління в банках. Проте, один з документів, які формують Базель III, випущений в 2010 р. повністю присвячений даній проблемі, що відображено і в його назві - Принципи Базельського комітету для удосконалення системи корпоративного управління в банках. Відповідно, принцип шість, присвячений проблемі управління ризиками, яка і є найбільш актуальною для інвестиційних банків на сучасному етапі розвитку. Він визначає його компоненти, вимоги до виконавчого директора з ризиків, його компетенцію, статус і ступінь незалежності, а також ресурси для внутрішнього контролю та кваліфікаційні вимоги. Таким чином, рекомендації Базельського комітету формують регуляторну основу для всіх банків, однак інвестиційні банки, діяльність яких супроводжуються значними ризиками, як внутрішніми (банківськими), так і зовнішніми, є актуальними. Тому застосування деяких рекомендацій може призвести до специфічних наслідків. Одним з найбільш вагомих проблемних моментів є оцінка активів зважених за ризиками.

Відповідно до Базелем II інвестиційні банки мали відносно більш низьку щільність активів зважених за ризиками в порівнянні з універсальними банками, завдяки великим розмірам інвестиційного портфеля. Однак, у Базелі III підвищені вимоги до оцінки ризиковості активів, що може призвести до збільшення щільності активів зважених за ризиками для даного типу банків, що в свою чергу призведе до недооцінки активів. Ще один фактор, який має важливе значення для управління ризиками в інвестиційних банках - це тимчасова структура портфелю: довгострокові активи передбачають більш високі ризики за високого ступеня невизначеності можливих збитків. Однак інвестиційні банки набувають довгострокові активи, коли мають причини для підвищення питомої ваги ризикових активів у структурі портфеля.

Крім того, рівень адекватності капіталу може бути знижений у наслідок змін вимог до структури капіталу (привілейовані акції виключаються, субординований борг розподіляється на категорії, виділено додатковий рівня в структурі капіталу) (рис. 1).

Проаналізувавши основні тенденції розвитку діяльності інвестиційних банків світу, можна зробити наступні висновки та виділити основні зміни в сфері специфічної інвестиційно-банківської діяльності в після кризовий період, а саме, для багатьох інвестиційних банків кризовий та після кризовий період, а саме: перегляд бізнес-моделі інвестиційного банкінгу; зміна напрямків формування бізнес-стратегій на більш консервативні та зважені; перехід від стратегії, яка була заснована на використанні дешевих кредитів за умов ліберального регулювання, до стратегій експансії на фінансові ринки країн, що розвиваються, з пріоритетним розвитком напряму управління активами від імені клієнта.

Важливо відмітити, що у даний час де-юре інвестиційних банків в Україні не існує взагалі, а де-факто їх функції в повному обсязі виконують інвестиційні компанії. Дана ситуація пов'язана з тим, що згідно з наказом № 368/5 від 5.03.2012 «Про затвердження Вимог щодо написання найменування юридичної особи або її відокремленого підрозділу» використовувати слово «банк» у назві дозволяється лише тим юридичним особам, які зареєстровані Національним банком України як банк і мають банківську ліцензію, виняток становлять міжнародні організації, що діють на

території України відповідно до міжнародних договорів, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України, та законодавства України [3].

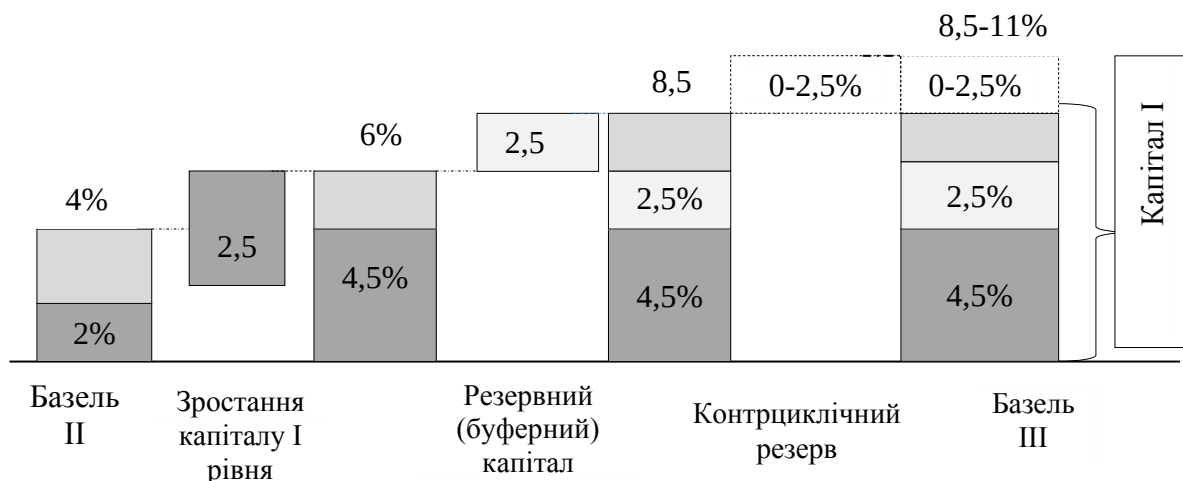


Рис. 1. Порівняння рекомендацій Базельського комітету щодо структури капіталу банку, редакції 2006 та 2010 років

У свою чергу, інвестиційна компанія згідно українського законодавства являє собою торговця цінними паперами, який, окрім провадження інших видів діяльності, може залучати кошти для здійснення спільного інвестування шляхом емісії цінних паперів та їх розміщення. Основною особливістю українських інвестиційних компаній є те, що вони в структурі системи послуг, що надаються, ідентичні до закордонних інвестиційних банків і включають в себе такі сфери специфічної інвестиційно-банківської діяльності як інвестиційний банкінг, керування активами, брокерські послуги, дослідження фінансових ринків.

Отже, в Україні актуальною є проблема створення, функціонування та подальшого розвитку сфера інвестиційного банкінгу. Це можна пояснити рядом причин, в першу чергу, неефективністю роботи комерційних банків у даній сфері, що полягає у короткострокових термінах кредитування, нерозвиненістю ринку синдикуваного кредитування, операцій зі злиттів та поглинань, високими відсотковими ставками за вказаними послугами, вибірково приймаючи участь у фінансуванні інвестиційних проектів. На сьогоднішньому етапі розвитку українські банки не являються активними учасниками ринків капіталів, поодинокі беруть участь у міжнародних інвестиційних проектах. Ключовою проблемою, яка пояснює дане становище, є те, що український фондовий ринок не є ефективним інструментом залучення коштів для розвитку реального сектору економіки, перерозподілу капіталів на користь ефективних галузей і підприємницьких структур.

Таким чином, фондовий ринок в Україні потребує розвитку та розширення з метою, по-перше, підвищення його ролі в залученні коштів та перерозподілі капіталу у національній економіці, по-друге, забезпечення розвитку ринку корпоративних цінних паперів, а також використання емісії середньо- і довгострокових цінних паперів цільового призначення. Як результат для ефективного функціонування фондового ринку необхідно забезпечити його професійними спеціалізованими фінансовими посередниками, такими як інвестиційні банки. Тому визначення сучасних тенденцій розвитку сфери інвестиційного банкінгу в Україні є вкрай важливим для аналізу проблем та перспектив їх вирішення в даному секторі.

Реальна практика в сфері інвестиційного банкінгу в Україні реалізується, в основному, через банки з іноземним капіталом, а саме, ІНГ-банк Україна (Голландія), UniCreditBank AG (Італія), DeutscheBank (Німеччина), Газпромбанк і СбербанкРосії

(Росія), BNP Paribas і Natixis (Франція), MorganStanley (США), RaiffeisenBankInternational AG (Австрія) та інші.

Неспроможність вітчизняних комерційних банків одноосібно надавати висококваліфіковані послуги інвестиційного банкінгу призводить до функціонування на українському ринку специфічних інвестиційно-банківських продуктів фінансових посередників переважно у вигляді універсальних банків з іноземним капіталом та інвестиційних компаній. Проаналізувавши основні тенденції розвитку інвестиційного банкінгу в країнах світу та в Україні, можна зробити висновок, що вони мають вкрай різні сучасні умови реалізації даної діяльності та протилежні вектори подальшого розвитку (див. рис. 2).

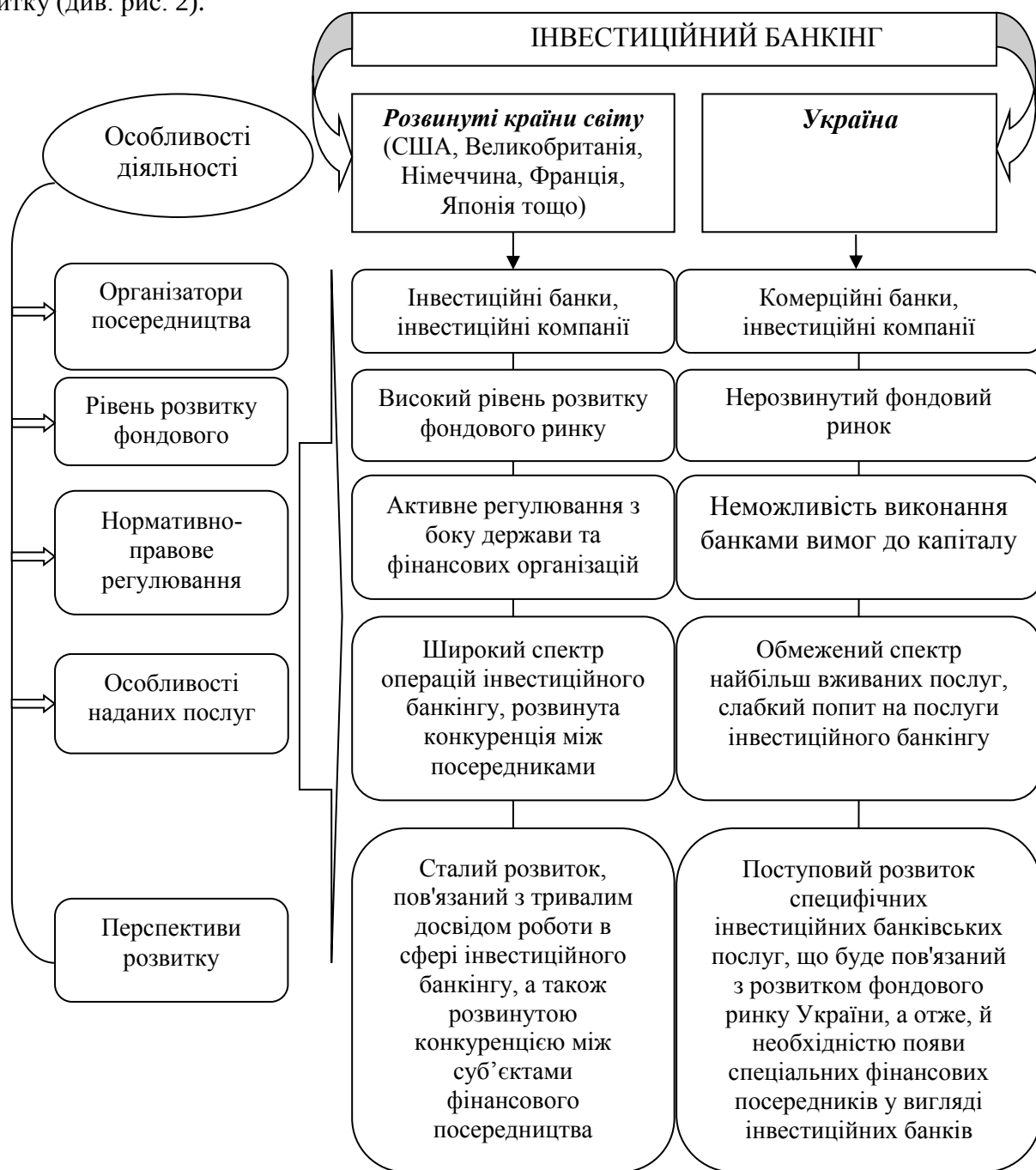


Рис. 2. Сучасні особливості розвитку сектору інвестиційного банкінгу в Україні в порівнянні з розвинутими країнами світу

Розглядаючи досвід розвинутих країн світу у секторі спеціалізованих інвестиційно-банківських послуг обов'язково необхідно брати до уваги особливості його розвитку закордоном під час розроблення нормативно-правової та рекомендаційної бази в Україні, а також в практиці реалізації інвестиційного банкінгу українськими банками. Однак повне наслідування досвіду не може бути застосоване у вітчизняних умовах, проте вивчення особливостей розвитку сфери інвестиційного банкінгу в глобальному масштабі змогу виділити відповідні форми та методи, які можуть бути апробованими і впровадженими в діяльності банків України.

Висновки. На сучасному етапі розвитку фінансового посередництва на вітчизняному ринку інвестиційного банкінгу функціонують переважно універсальні банки, для яких сфера інвестиційного банкінгу виступає одним із напрямів банківської діяльності. Така ситуація може призводити до значного зниження ефективності від наданих послуг як для клієнта, так і для самого банку. Основною причиною такої ситуації стає висока ризикованість, яка супроводжує операції інвестиційного банкінгу. Змінити дану ситуацію на українському ринку послуг інвестиційного банкінгу можливо завдяки діяльності професійних спеціалізованих фінансових посередників, які займаються лише наданням специфічних банківських послуг.

Таким чином, однією з найпоширеніших проблем, яка вивчається закордоном, але якій не відведено належного місця в економічній літературі пострадянського простору, є питання необхідності розділення діяльності комерційних та інвестиційних банків. Проаналізувавши сучасні тенденції щодо розвитку ринку специфічних інвестиційно-банківських послуг в Україні, можна зробити висновок, що основними фінансовими посередниками в даній сфері на сучасному етапі розвитку економічних відносин є комерційні банки. Отже, постає питання оцінки ефективності роботи даних фінансових посередників на ринку інвестиційного банкінгу України задля обґрунтування необхідності розділення функцій комерційного та інвестиційного банку у вітчизняних економічних реаліях.

Список використаних джерел:

1. Financial Times. Investment Banking League Tables. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://markets.ft.com/investmentBanking/tablesAndTrends.asp>
2. Global Investment Banking Review. Thomson Reuters. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://share.thomsonreuters.com/PR/IB/Quarter_End/Q12013_Global_IB_Review.pdf
3. Міністерство Юстиції України Наказ: Про затвердження Вимог щодо написання найменування юридичної особи або її відокремленого підрозділу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0367-12>
4. Capizzi V. Investment Banking Services: Ownership Structures, Financial Advisory and Corporate Governance Models [Text] / V. Capizzi, R. Giovannini, G.M. Chiesti // International Journal of Business Administration. – 2010. - Vol. 1, No. 1. - p. 49.
5. Lartey R. Commercial banking and investment banking: separation vs. unification / R. Lartey // (May 5, 2012). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=2055149> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2055149>

Рецензент: д.е.н., професор Костюк О.М.

УДК 336.71 (477+438) : 336.76

Миколишин М.М., викладач кафедри фінансів
Львівський інститут банківської справи
Університету банківської справи
Національного банку України (м.Київ)

**РИЗИКООРІЄНТОВАНА КВАЛІФІКАЦІЯ ЕМІСІЙНОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ**

Структурування ринкової оцінки банків як результату їх поточної, емісійної та інвестиційної діяльності сприяє вирішенню проблем формування їх ринкової вартості, а, відтак, детермінуванню інструментів її створення, утримування та забезпечення умов для зростання. Це актуалізує пошук гармонізації цілей та механізмів здійснення поточної, емісійної та інвестиційної діяльності щодо зростання ринкової вартості банку та створення вартості для його клієнтів. На основі застосування теорії портфельного аналізу, автором запропоновано використовувати показник ризику ринку β – індикатор чутливості ризику акцій до ринкового ризику, в управлінні вартістю банку. Відповідно до цього, автор виділяє три етапи процесу управління його вартістю: 1) формування вартості; 2) утримання вартості; 3) створення умов для зростання вартості. Це дає змогу кваліфікувати ту чи іншу емісійну діяльність як

агресивну, яка скерована на клієнтів – інвесторів, які схильні ризикувати задля отримання вищого прибутку; захисну, яка скерована на обережних клієнтів та невизначену, нестабільну, отже, кон'юнктурну. В ході дослідження автором був здійснений аналіз коефіцієнта ризику ринку β для акцій банків Польщі та України в денному, тижневому та місячному обрахунку. Практичне значення одержаних результатів полягає в економічній інтерпретації величини показника ризику ринку β , розрахованого на підставі різних часових інтервалів, що дозволяє констатувати ринковий статус відповідних фінансових інструментів.

Ключові слова: емісійна діяльність, портфельний аналіз, ринкова оцінка банку, коефіцієнт ризику ринку.

Mykolyshyn M.M.

RISK-ORIENTED QUALIFICATION OF EMISSION ACTIVITIES OF THE BANKS

Structuring of the market valuation of banks as a result of their current, emission and investment activity fosters solving the problems of formation of their market value, and, therefore, determination of tools of its creation, maintenance and provision of conditions for growth. It updated the search of objective harmonization and mechanisms of the current, emission and investment on the market value of the bank's growth and value creation for its clients. On the basis of the theory of portfolio analysis, authors suggest to use the market risk β - equity risk indicator sensitivity indicator of share market to risk market, in the management of the cost of the bank. Accordingly, authors identify three stages of the management of its value: 1) formation of value, 2) the maintenance cost, 3) creating of the conditions for growth value. It allows you to classify a particular work as aggressive emission directed to clients - investors, who tend to take risks in order to obtain higher profits; protective directed to cautious customers and uncertain, unstable. The analysis of market risk coefficient β for the shares of the banks in Poland and Ukraine in the daily, weekly and monthly accounting was carried out by author. The practical significance of the results lies in the economic interpretation of the market value of risk parameter β , calculated on the basis of different time intervals, that allows to claim the market status of the relevant financial instruments.

Key words: emission activities, portfolio analysis, market assessment of the bank, market risk coefficient

Миколишин М.М.

РИСКООРИЕНТИРОВАННАЯ КВАЛИФИКАЦИЯ ЭМИССИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКОВ

Структурирование рыночной оценки банков как результата их текущей, эмиссионной и инвестиционной деятельности способствует решению проблем формирования их рыночной стоимости, а следовательно, детерминирования инструментов ее создания, содержания и обеспечения условий для роста. Это актуализирует поиск гармонизации целей и механизмов осуществления текущей, эмиссионной и инвестиционной деятельности по росту рыночной стоимости банка и создания стоимости для его клиентов. На основе применения теории портфельного анализа, автором предложено использовать показатель риска рынка β - индикатор чувствительности риска акций к рыночному риску, в управлении стоимостью банка. Согласно этому, автор выделяет три этапа процесса управления его стоимостью: 1) формирование стоимости, 2) содержание стоимости, 3) создание условий для роста стоимости. Это позволяет квалифицировать ту или иную эмиссионную деятельность как агрессивную, которая направлена на клиентов - инвесторов, которые склонны рисковать ради получения высокой прибыли; защитную, которая направлена на осторожных клиентов и неопределенную, нестабильную, следовательно, конъюнктурную. В ходе исследования автором был осуществлен анализ коэффициента риска рынка β для акций банков Польши и Украины в дневном, недельном и месячном исчислении. Практическое значение полученных результатов заключается в экономической интерпретации величины показателя риска рынка β , рассчитанного на основании различных временных интервалов, позволяет констатировать рыночный статус соответствующих финансовых инструментов.

Ключевые слова: эмиссионная деятельность, портфельный анализ, рыночная оценка банка, коэффициент риска рынка.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Банки, акції яких котуються на біржі, стали важливим сегментом біржової торгівлі цінними паперами. На фондовому ринку, банки активно позиціонують себе як надійних емітентів для залучення капіталу та, як інвесторів, які

прагнуть мінімізувати вартість цього капіталу. У ситуації посилення конкуренції в банківському секторі актуалізується багатокритеріальна ринкова оцінка банків. Проведені узагальнення дозволяють виділити три групи критеріїв, які використовуються для оцінки банків на фондовому ринку, які виступають на ньому в ролі як емітентів, так і інвесторів (рис. 1).

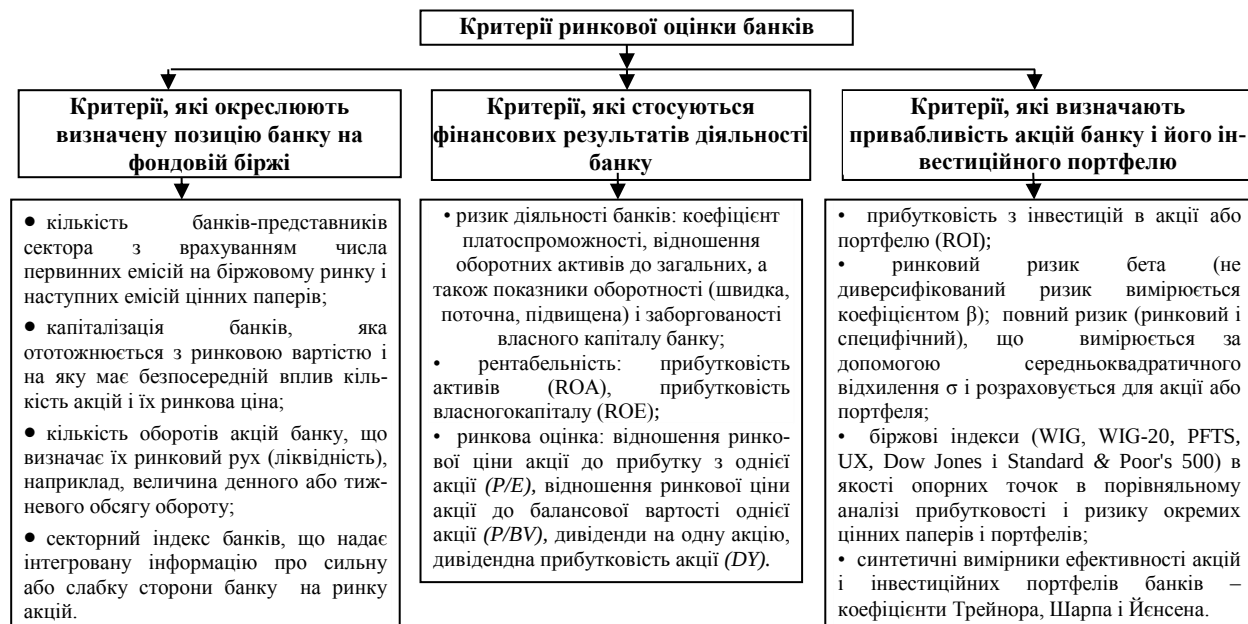


Рис.1. Критерії оцінки банків на ринку цінних паперів (розроблено автором)

Рис. 1. ілюструє, що не можливо, і це було б великою помилкою ізольовано формувати емісійну діяльність, без врахування інвестиційної політики банку. Така гіпотеза нами верифікована з таких міркувань.

По-перше, критерії оцінки позиції банків на фондовому ринку допомагають встановленню визначеного місця банку в структурі суб'єктів, акції яких котуються на цьому ж ринку. Зокрема, критерії оцінки рівня капіталізації банків, кількість оборотів акцій банків на ринку.

По-друге, критерії, які оцінюють результат діяльності банків, ґрунтуються на аналізі ризику діяльності банків, показників доходності і ринкових показниках. Показники доходності ілюструють ефективність реалізації стратегії розвитку банків з врахуванням такого чинника як рентабельність. В свою чергу, ринкові показники інформують про оцінку банку на ринку, головним чином привабливість їх для інвесторів (акціонерів).

Критерії привабливості акцій банку і його інвестиційного портфелю ґрунтуються на портфельному аналізі. Банк управляє власними або дорученими (через індивідуальних або інституційних клієнтів) фінансовими активами на засадах прийнятої інвестиційної політики. Основним джерелом прибутку з інвестицій і зниження ризику є рішення, що торкаються відповідного розміщення активів. У банківському секторі основне значення має капітал банку, який мусить мати підтвердження грошовою масою, виконання очікувань акціонерів щодо прибутковості з цього капіталу. Звідси постає проблема вартості для акціонерів, яка ототожнюється з ринковою вартістю капіталу, інвестованого ними в певний банк. Для акціонерів ефективність інвестиції (додана вартість) настає тоді, коли прибутковість з неї більша від мінімальної величини прибутку з інвестиції при приблизно однаковому ризику. У цьому контексті у портфельному аналізі особлива роль відведена так званому показнику β . Власне показник β є універсальним інструментом оцінювання акумульованого впливу ринку на зміну вартості цінних паперів.

Аналіз попередніх досліджень у яких започатковано вирішення проблеми. Коефіцієнт ринкового ризику β як міра чутливості акцій широко використовується у відомих моделях фінансового ринку, в сучасній теорії управління фінансами. До них відносять багатокритеріальну модель арбітражної оцінки – АРТ (англ.: arbitrage pricing theory), модель оцінки фінансових активів – CAPM (англ.: capital asset pricing model) і однофакторна модель Шарпа [1,с.193-212]. В наукових публікаціях вітчизняних [2;3;4] та зарубіжних [5;6] вчених досліджується ризику, які пов'язані із інвестуванням у фондові ринки країн СНД та ринків розвинутих країн. Проведені дослідження свідчать, що зі сторони доходності, український фондовий ринок володіє значною інвестиційною привабливістю для потенційних інвесторів. Проте, водночас це вказує на високу ризикованість інвестування в українські активи. Тому виникає об'єктивна необхідність проведення досліджень в напрямку застосування β коефіцієнта як інструмента оцінки системного ризику на фондовому ринку України.

Показник ризику ринку β відіграє істотну роль в управлінні вартістю як індикатор чутливості ризику акцій до ринкового ризику на окремих етапах процесу управління вартістю банку. З огляду на це можна виділити три основні етапи:

- 1) формування вартості;
- 2) утримування вартості;
- 3) створення умов для зростання вартості.

Процес формування вартості настає тоді, коли дохідність з капіталу починає бути більша від витрат і виникає надлишок, який можна затримати або віддати акціонерам. Учасниками створення вартості є не тільки менеджери і працівники банку, а також його клієнти, інвестори в акції банку. Створена вартість передається інвесторові, оскільки він очікує зростання сили акцій (величини прибутку) і дивідендів.

В свою чергу, процес утримування вартості банку вимагає ефективного розміщення ресурсів, що залучаються з емісії акцій, а також відповідного операційного управління фінансовими активами і людськими ресурсами з врахуванням ризику, щоб не втратити утвореної вартості, а з часом тільки її збільшувати.

Концепція ж зростання вартості в довгостроковому періоді в умовах посиленої конкуренції, вимагає стратегічного підходу до реалізації корпоративної мети банку і управління ризиком, поліпшення його економічного стану і позиції на ринку (рис.1). Головним чином мова йде про поліпшення образу банку як надійної фінансової установи, зокрема, з точки зору інвестування в її акції. У цьому контексті істотним є доступ до інформації, яка уможлиблювала б інвесторам відповідну оцінку банку і можливостей його розвитку. Для інвесторів істотне значення має шанс зростання рівня величини прибутку з акції (зростання її сили на біржі), а в результаті зростання вартості банку.

Викладене дає підстави запропонувати засади використання показника ризику ринку β при прийнятті проекту рішення щодо емісії акцій банком. По –перше, оскільки теоретично значення показника β може бути більшим одиності ($\beta > 1$), близьким до 1 ($\beta \approx 1$), близьким до 0 ($\beta \approx 0$) чи навіть від'ємним ($\beta < 0$) у різні періоди функціонування ринку, то це дає підстави для вибору раціональної поведінки, щоб забезпечити високу ймовірність досягнення поставлених цілей емісії. По-друге, розрахунок β за різні проміжки ретроспективи може давати як гармонізовані, так і контрастні оцінки, що загалом визначаються динамікою функціонування ринку, трендами зростання чи спадання тощо. По-третє, співставлення різних оцінок β стосовно динаміки ринку дозволяє кваліфікувати існуючу емісійну діяльність, а відтак прогнозувати параметри цієї діяльності на майбутнє. При цьому першим індикатором цієї діяльності виступає актуальне значення β .

В ході дослідження автором був здійснений порівняльний аналіз коефіцієнта ризику ринку β для акцій банків Польщі та України.

Цілі статті. На основі досягнень сучасної портфельної теорії, відповідних інтерпретацій коефіцієнта ризику ринку β здійснити кваліфікацію емісійної діяльності банку та обґрунтувати прийняття рішення щодо емісії акцій банком.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтування отриманих наукових результатів. При розрахунку коефіцієнта β для акцій банків

істотним є механізм відбору даних. Для формування статистичної бази використано дані з рейтингів акцій товариств в банківському секторі Польщі в 2010 – 2011 рр., які на кінець 2011 р., були присутні на Варшавській фондовій біржі (далі- ВФБ) на основному ринку [7;8]. Тижневі значення окремих норм прибутку для окремих акцій і індексу біржі були оцінені на підставі курсів закриття окремих акцій на перший і останній день тижневого рейтингу. Величини підрахованих коефіцієнтів подані в табл. 1.

Таблиця 1

Параметри характеристичної лінії акцій в моделі Шарпа для товариств в банківському секторі на ВФБ в 2010-2011 рр.

	Назва банку	Показник/ рік					
		Коефіцієнт β			Коефіцієнт α		
		2010р.	2011р.	2010-2011р	2010р.	2011р.	2010-2011р
1.	DZ BANK Polska S.A.(DZ Bank)	-0,0757	1,5520	0,5015	0,1487	1,5255	0,9587
2.	MILLENNIUM S.A.	1,4348	0,7991	1,2166	-0,3794	-0,0797	-0,2778
3.	Bank Ochrony Srodowiska S.A. (BOŚ)	-0,1347	-0,0639	-0,1132	-0,0975	-0,4449	-0,2656
4.	Bank BPH S.A.	0,8237	1,3247	0,9937	0,4557	-0,0037	0,2642
5.	BRE Bank S.A.	0,8489	1,0312	0,9125	-0,0010	0,0343	0,0304
6.	Bank Zachodni S.A.(BZ WBK)	1,0278	1,1677	1,0663	1,6385	0,4746	1,0682
7.	Getin Holding S.A.	0,3426	0,3790	0,3625	-0,9328	-0,0907	-0,5098
8.	Bank Handlowy w Warszawie S.A.	0,3594	0,4848	0,4033	0,3969	0,4329	0,4243
9.	ING Bank Śląski S.A.(BSK)	0,2590	0,3295	0,2843	1,0055	1,1006	1,0583
10.	Kredyt Bank S.A.	0,1539	0,2749	0,1920	0,6494	0,2007	0,4346
11.	Powszechna Kasa Oszczędności Bank Polski S.A. (PKO BP)	0,2055	-0,3354	0,0105	0,6571	-0,1630	0,2070
12.	Bank Polska Kasa Opieki S.A.(PEKAO)	0,9024	1,2839	1,0338	0,3192	0,1897	0,2833
13.	Bank Gospodarki Żywnościowej S.A. (BGZ)	0,4962	0,1067	0,3598	0,5009	0,3680	0,4052

З числа досліджених акцій 13 товариств банківського сектору Польщі в 2010 р. тільки акції двох товариств мали агресивний характер, оскільки оцінений для них коефіцієнт $\beta > 1$. Інші 10 банків приймали значення цього коефіцієнта в діапазоні (0; 1), тобто вони були оборонними акціями. При цьому необхідно виокремити середньо пов'язані з ринком акції для яких значення коефіцієнта β знаходиться в інтервалі (0,3; 0,7). В свою чергу слабо пов'язані з ринком акції це ті значення коефіцієнта β яких знаходиться в інтервалі (0; 0,3). Водночас, акції банку BOŚ досягли в 2010 р. невеликого негативного ($\beta = -0,13$) значення, що означає, що в досліджуваному періоді їх норма прибутку відрізнялася від норм прибутку більшості акцій. У цих умовах акції цього банку могли б бути привабливі для інвесторів. Також, коефіцієнт β для акцій DZ Bank був негативний, але спостерігалось коливання навколо нуля ($\beta = -0,07$).

З метою оцінювання тісноти зв'язку були розраховані значення коефіцієнта кореляції між нормою прибутку з вибраних акцій банків і індексу ринку (з врахуванням залежності між субіндексами WIG-BANKI і WIG-20 з індексом WIG) та значення коефіцієнта детермінації для періоду 2010-2011 рр.

Аналізуючи отримані значення коефіцієнтів детермінації, можна стверджувати, що ступінь пристосування характеристичної лінії акцій був диференційованим: від 0,126 до 0,406. Водночас, можна зробити висновок, що в досліджуваній період зміна субіндексу WIG пояснює зміну субіндексу WIG-BANKI (або норму прибутку з акцій банків, які створюють портфель цього індексу) майже на 68% ($\rho^2 = 0,676$), а, для порівняння, зміна WIG пояснює зміну індексу WIG-20 аж на 90,1%.

Аналогічні розрахунки були проведені для банків України ПАТ «Райффайзен банк Аваль» і ПАТ «Укрсоцбанк», які входять в «індексний кошик» ПАТ «Українська біржа» та двох банків які представляють банківський сектор на цій біржі – ПАТ «Форум банк», ПАТ «Кредобанк». Для цих чотирьох банків у середовищі EXEL на підставі розрахованих норм прибутку були побудовані регресійні рівняння за період

квітень 2009 р. – травень 2012 р. у різних часових проміжках.

З метою формування висновків щодо кваліфікації емісійної діяльності банків результати розрахунків зведено у табл.2.

Таблиця 2

Зведені розрахунки показників β для групи досліджуваних банків

№	Назва банку	β_d за денними значеннями прибутковості акцій (2009-2012рр.)	β_t за тижневими значеннями прибутковості акцій (2009-2012рр.)	β_m за місячними значеннями прибутковості акцій (2009-2012рр.)	Кваліфікація емісійної діяльності банку
1.	ПАТ «Форум банк»	0,562	0,030	0,9621	захисна (умовно)
2.	ПАТ «Кредобанк»	0,641	0,581	0,727	захисна
3.	ПАТ «Райффайзен банк»	0,985	1,415	1,38	агресивна (умовно)
4.	ПАТ «Укрсоцбанк»	0,97	1,334	1,484	агресивна (умовно)

Кваліфікація виду емісійної діяльності банку нами була здійснена на підставі таких припущень:

а) якщо показник β для денних, тижневих та місячних вимірників прибутковості акцій банку є більшим одиниці ($\beta > 1$), то необхідно емісійну діяльність банку кваліфікувати як агресивну, тобто таку, за якої прибутковість акцій є вищою за прибутковість біржі (розрахованої на підставі індексу

біржі) у період зростання біржі (період «hossy» – бичачий ринок) та відповідно збитковість акцій є вищою за збитковість біржі у період спаду біржі (період «bessy» – медвежий ринок). Такі банки як правило викликають зацікавлення серед інвесторів,

схильних ризикувати з метою максимізації загального прибутку з портфеля;

б) якщо додатній показник β для денних, тижневих та місячних вимірників прибутковості акцій банку є меншим одиниці ($1 > \beta > 0$), то таку діяльність банку необхідно кваліфікувати як захисну (оборонну), тобто у період «hossy» зростання біржі акції такого банку є менш прибутковими, ніж біржа загалом, але і нижча збитковість у період спаду біржі. Акції такого банку складають зацікавлення для поміркованих інвесторів, не схильних до високого ризику та їх поведінку мотивує критерій мінімізації інвестиційного ризику;

в) якщо показник β для денних, тижневих та місячних вимірників прибутковості є як більше, так і менше одиниці, то кваліфікація емісійної діяльності вимагає поглибленої структуризації. Як виняток, може бути прийнята умовна оцінка діяльності. Але більш прийнятною є констатація факту про відсутність стабільної діяльності, що можна верифікувати на підставі співставлення β для різних вимірників та різних часових періодів.

З аналізу табл.2 виникає, що найбільш стабільною, а відтак і прогнозованою є емісійна діяльність ПАТ «Кредобанк», оскільки:

- для всіх трьох вимірів за період 2009-2012рр. $0 < \beta < 1$;
- значення β для трьох вимірів коливаються не істотно ($\min \beta = 0,581$; $\max \beta = 0,727$);
- діяльність банку може бути кваліфікована як оборонна (захисна);
- потенційні інвестори банку схильні до мінімізації інвестиційного ризику.

Близькою до стабільної агресивної емісійної діяльності є діяльність банків ПАТ «Райффайзенбанк» і ПАТ «Укрсоцбанк», оскільки:

- за винятком β за денними вимірами, який близький до 1, β за тижневими та місячними вимірниками має досить високе значення ($\beta \approx 1,4$);
- потенційні інвестори цих банків мотивовані максимізацією прибутку з портфеля.

З тих же підходів можна кваліфікувати емісійну діяльність ПАТ «Форум» як оборонну (умовно), зважаючи, що $\beta = 0,030$ для тижневих вимірів, хоч для окремих періодів він не надто відрізнявся від денних та місячних вимірників.

Для уточнення умовної кваліфікації емісійної діяльності цих банків здійснено розрахунки β для окремих періодів: 2009р.; 2010р.; 2011р.; 2012р.; 2009-2010рр.; 2011-2012рр.; 2009-2012рр.

За результатами розрахунків β для досліджуваних банків зроблено висновки про придатність / непридатність використання отриманих регресійних моделей для цілей прогнозування.

Детальний розгляд графічної інтерпретації ліній регресії досліджених банків дозволяє зробити такі висновки:

- вільний член рівняння (α), є як від'ємною, так і додатною величиною, найменше значення $\alpha = -14,91$, найбільше значення $\alpha = 7,008$;

- між аналізованими змінними ідентифікований лише прямий зв'язок ($\beta > 0$), що свідчить про відсутність аномальної поведінки інвесторів на ринку цінних паперів;

- для більшості (понад 70%) ідентифікованих ліній регресії зв'язок між параметрами щільний чи помірний;

- лише у 25% ліній регресії встановлено відсутність зв'язку за критерієм Фішера.

В основному це залежності, розраховані за денними вимірниками. Такий характер зв'язку обумовлений низькою домінацією ринкових ознак функціонування ринку цінних паперів в Україні.

Розрахунки щодо зв'язку та його вірогідності здійснені для ПАТ «Райффайзен банк Аваль» та ПАТ «Укрсоцбанк». Для цих банків у середовищі EXCEL за допомогою статистичної функції Linest на підставі розрахованих даних норм прибутку (в період з квітня 2009р. по травень 2012р.) були отримані такі результати (табл. 3).

Для ПАТ «Райффайзен банк Аваль»:

$$R_i = -2,053 + 1,648R_n + \varepsilon_i,$$

де R_i – норма прибутку з i -тої акції ПАТ «Райффайзен банк Аваль», R_n – норма прибутку з ринкового портфеля, α_i , β_i – структурні параметри рівняння, ε_i – різниця між дійсною і очікуваною вартістю норми прибутку з акції.

Коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,617$, значення $F_{розр} = 56,37$, що при ступенях вільності $k_1 = m = 1$ і $k_2 = n - m - 1 = 35$ і теоретичному значенні $F_{табл} = 4,12$ підтверджує адекватність моделі для генеральної сукупності даних, оскільки розраховане значення F більше за табличне.

Таблиця 3

Результати статистичної функції Linest для
ПАТ «Райффайзен банк Аваль» та ПАТ «Укрсоцбанк»

Банки	ПАТ «Райффайзенбанк»		ПАТ «Укрсоцбанк»	
	β	α	β	α
Коефіцієнти рівняння	1,647622	-2,05348	1,60138	-0,58882
Стандартне значення похибки для коефіцієнтів	0,219448	2,956934	0,183005	2,465891
R^2 , Стандартне значення похибки для оцінки результуючого показника (R_i)	0,616944	17,72887	0,686297	14,78473
F – критерій, ступінь вільності	56,37048	35	76,57041	35
Регресійна сума квадратів, залишкова сума квадратів	17717,97	11000,95	16737,39	7650,586
$n =$	37		37	
$m =$	1		1	
$F_{табл} =$	4,12		4,12	

Для ПАТ «Укрсоцбанк»:

$$R_i = -0,589 + 1,601R_n + \varepsilon_i,$$

де R_i – норма прибутку з i -тої акції ПАТ «Укрсоцбанк», R_n – норма прибутку з ринкового портфеля, α_i , β_i – структурні параметри рівняння, ε_i – різниця між дійсною і очікуваною вартістю норми прибутку з акції (портфеля).

Коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,686$, значення $F_{розр} = 76,57$, що при ступенях вільності $k_1 = m = 1$ і $k_2 = n - m - 1 = 35$ і теоретичному значенні $F_{табл} = 4,12$ підтверджує адекватність моделі для генеральної сукупності даних, оскільки розраховане значення F більше за табличне.

Аналізуючи коефіцієнти у побудованих рівняннях, можна зробити такі висновки:

- оскільки для обох банків коефіцієнт $\beta > 1$, то це свідчить про те, що їх акції характеризуються вищою змінністю норм прибутку від ринкового індексу, тобто акції цих банків як фінансовий інструмент є агресивними інструментами;

- оскільки коефіцієнти α для обох банків мають від'ємне значення, то це свідчить про те, що очікувана норма прибутку з акції у випадку, коли норма прибутку з ринку в даний період є рівною нулю, відсутня, тобто мають місце збитки для інвестора, причому у ПАТ «Райффайзенбанк» вищі ($\alpha = -2,054$);

- оскільки коефіцієнт детермінації дозволяє оцінити ступінь достовірності регресійної моделі, то можемо оцінити в якій мірі змінність норми прибутку з ринкового портфеля впливає на змінність норми прибутку з даної акції. Для ПАТ «Райффайзен банк Аваль» $R^2=0,617$, тобто змінність норми прибутку з ринкового портфеля пояснює близько 62 % зміни норми прибутку з даної акції. Для ПАТ «Укрсоцбанк» $R^2=0,689$, тобто змінність норми прибутку з ринкового портфеля пояснює біля 69% зміни норми прибутку з даної акції.

Аналіз коефіцієнтів в побудованих регресійних залежностях виду $R_{\text{банку}} = \alpha + \beta \cdot R_{\text{бірж}}^{\text{підтвердив}}$, що за t-статистикою має місце важливість коефіцієнта β для усіх 4 досліджуваних банків України, а коефіцієнт α є неважливим, тобто неістотним. Оскільки α як коефіцієнт, який характеризує початкові умови у рівнянні регресії, має широкий діапазон коливання, то можемо зробити висновок, що в Україні в досліджуваний період має місце фінансово-економічна нестабільність, що й підтверджує проведений статистичний аналіз.

Висновки. Побудова регресійних рівнянь для кожного із досліджуваних польських та українських банків дозволило здійснити аналіз ринкового ризику їх акцій, що є допоміжним інструментом в прийнятті стратегічних рішень при створенні вартості банку для акціонерів. Досліджуючи коефіцієнт β для українських банків (ПАТ «Райффайзен банк Аваль» та ПАТ «Укрсоцбанк») було виявлено, що динаміка норми прибутку характеризується вищою змінністю ніж індекс біржі. Аналіз коефіцієнта детермінації дозволив виявити високий вплив зміни норми прибутку з ринкового портфеля на норму прибутку конкретного банку. Співставлення розрахунків в розрізі різних часових вимірів дозволило кваліфікувати емісійну діяльність банків як агресивну (всі $\beta > 1$), оборонну (захисну) (всі $0 < \beta \leq 1$) чи не визначену, або умовно агресивну чи умовно захисну (семіагресивну, семізахисну).

Проведені дослідження дали можливість стверджувати, що аналіз ризику ринку акцій банку, що є допоміжним інструментом в прийнятті стратегічних рішень, на практиці повинен використовуватись в :

- управлінні ринковою вартістю банків і створення вартості для акціонерів;
- інвестуванні на біржі цінних паперів в акції банківського сектора;
- процесі оцінки акцій товариств інших секторів в аспекті ринкового (недиференційованого) ризику.

Список використаних джерел:

1. Довбенко М.В. Сучасна економічна теорія (Економічна нобелелогія): Навчальний посібник. – К.: Видавничий центр «Академія», 2005. — 336с.
2. Тиркало Р.І., Кравчук І.С. Особливості застосування фундаментального аналізу в процесі формування банківського портфеля цінних паперів / Р.І. Тиркало, І.С. Кравчук // Вісник НБУ. – 2003. - №6. - С.36-39 (0,55 д.а.)
3. Липчанська О.В. Проблеми практичного застосування ефективних підходів до аналізу інвестиційних ризиків в умовах ринкової економіки / О.В. Липчанська // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – №1 (115). – С.64-68.
4. Ліхновський П. Практика застосування β -коефіцієнта в аналізі інвестиційної привабливості українських компаній/ П.Ліхновський // Економічний аналіз. – 2010. – Вип. 7. – С.195-198.
5. Elton E.J., Gruber M.J., Nowoczesna teoria portfelowa i analiza papierów wartościowych, WIG PRESS, Warszawa 1998.
6. Rappaport A. Wartość dla akcjonariuszy, WIG PRESS, Warszawa 1999.
7. Gielda papierów wartościowych w Warszawie. – raport roczny. – 01.01.2011– 01.01.2012 r. [Electronic resource]. – Dostępne : <http://www.gpw.pl/zrodla/gpw/pdf/annual/raport2011/raport2011.pdf>
8. Polski portal finansowy. Profile spółek. [Electronic resource]. – Dostępne: http://www.bankier.pl/inwestowanie/profile/symbol_lookup.html

Рецензент: д.е.н., професор Слав'юк Р.А.

УДК 336.14: 336.143.232

Нечаюк І.Б., аспірант

Державна навчально-наукова установа «Академія фінансового управління»

ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ПОДОЛАННЯ БЮДЖЕТНОГО ДЕФІЦИТУ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто основні проблеми бюджетного дефіциту та основні напрями проведення заходів направлених на скорочення величини бюджетного дефіциту в Україні. А також проаналізовано індикативні показники зведеного бюджету на 2013 та 2014 роки.

Ключові слова: бюджетний дефіцит, державний борг, державні доходи, державні видатки, джерела фінансування.

Nechayuk I.B.

KEY ISSUES OVERCOME THE BUDGET DEFICIT IN UKRAINE

The article deals with the problem of overcoming the budget deficit in Ukraine.

In a market economy, Ukraine budget deficit affects the socio-economic development of the country. That's why in today's economic issues of development areas and overcome the reduction in the budget deficit takes on special relevance.

Proved that budget deficits are complex economic phenomenon that affects the entire spectrum of economic relations in Ukraine.

Defined the essential characteristics of the budget deficit in the following aspects: the basic problem, the theoretical foundations of origin and the state budget deficit. The basic directions of reducing the budget deficit and projected performance analysis indicative of the consolidated budget for 2013 and 2014.

The basic task of the scientific article is to study the economic effect, identify the main causes and identify the problems to overcome the budget deficit in Ukraine.

Key words: budget deficit, public debt, public revenue, government spending, financing sources.

Нечаюк И.Б.

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРЕОДОЛЕНИЯ БЮДЖЕТНОГО ДЕФИЦИТА В УКРАИНЕ

В статье рассмотрены основные проблемы бюджетного дефицита и основные направления проведения мероприятий направленных на сокращение величины бюджетного дефицита в Украине. А также проанализированы индикативные прогнозные показатели сводного бюджета на 2013 и 2014 годы.

Ключевые слова: бюджетный дефицит, государственный долг, государственные доходы, государственные расходы, источники финансирования.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими і практичними завданнями. Основним інструментом державної фінансової політики є бюджетний дефіцит, який суттєво впливає на соціально-економічний стан країни. Зростання бюджетного дефіциту спричиняє в країні посилення інфляційних процесів, кризу у сфері державних фінансів, грошової системи, зростання диференціації в доходах і, як наслідок, погіршення соціально-економічного стану в суспільстві. Саме тому дослідження проблем виникнення та подолання бюджетного дефіциту є особливо актуальним на сучасному етапі.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Дослідженням бюджетного дефіциту займаються багато відомих вітчизняних та російських економістів, серед яких: Азаров М., Гордєєва Л., Редіна Н., Самсонова К., Колеснікова Р, Білоусової Н., Федосова С, Опаріна С, Омелянович Л., Сафонової Л. та інші. Однак, для українського бюджету проблема дефіциту ще й досі залишається невирішеною.

Цілі статті. Метою статті є дослідження та визначення проблем щодо подолання бюджетного дефіциту в Україні.

У контексті досягнення даної мети вирішено наступні завдання:

- розглянуто теоретичні основи виникнення та покриття бюджетного дефіциту держави;

- проаналізовано індикативні прогностичні показники зведеного бюджету на 2013-2014 роки;

- визначено основні напрямки зменшення бюджетного дефіциту.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Фінансування бюджетного дефіциту здійснює неоднозначний вплив на розвиток країни. Досягнення позитивних результатів досить часто супроводжується виникненням негативних наслідків. В періоди економічних криз і фінансових потрясінь проблеми зведення бюджету з дефіцитом і забезпечення його фінансування значно ускладнюються [1,с.56]..

Наявність бюджетного дефіциту пояснюється багатьма причинами. Експерти серед головних причин виділяють низьку ефективність економіки і зовнішню – економічних зв'язків, національну структуру видатків, високу питому вагу держави в секторі економіки. В Україні частка держави в структурі ВВП оцінюється в 35%. Це високий показник, який може бути лише в умовах розвинутої ринкової економіки. Заплановані податки збираються недостатньо повно. Не оптимальна структура неподаткових надходжень.

Існують глибинні, загальні проблеми бюджетного дефіциту, що властиві будь-якій державі, в якій видатки бюджету перевищують доходи, і конкретні, особливі причини, що мають місце в окремій країні. Глибинними причинами бюджетного дефіциту в Україні є спад виробництва, зниження ефективності функціонування галузей економіки і підприємств, не виважена соціально-економічна політика в державі.

На сучасному етапі серед основних проблем дефіциту бюджету виділяють наступні:

- структурна розбалансованість економіки та несвоєчасне і неефективне проведення структурних перетворень;
- неефективний механізм оподаткування суб'єктів господарювання;
- збереження значної кількості нерентабельних державних підприємств, що одержують дотації;
- невідповідна наявним фінансовим можливостям держави структура бюджетних витрат;
- значний обсяг тіньової економічної діяльності;
- нецільове і неефективне використання бюджетних коштів;
- втрати, розбазарювання виробленої продукції, крадіжки, приписки і т. ін., що не стало об'єктом ефективного державного фінансового контролю;
- неефективність фінансово - кредитних відносин [4,с.25].

Бюджетний дефіцит вимагає постійного пошуку шляхів його подолання, тобто збалансування доходів і витрат бюджету. З ціллю зниження бюджетного дефіциту необхідно:

- вдосконалити податкову систему, забезпечити оптимальний рівень податкових вилучень для формування бюджетів усіх рівнів і створення сприятливих умов для підприємницької діяльності;
- залучити до інвестиційної сфери особисті заощадження населення;
- забезпечити фінансову підтримку малого та середнього бізнесу шляхом розробки і виконання цільових програм розвитку малого і середнього підприємництва;
- посилити відповідальність суб'єктів господарювання та їх керівників, зокрема особисту майнову і кримінальну відповідальність, за дотриманням вимог законодавства, своєчасність і повноту розрахунків з бюджетом та державними позабюджетними фондами;
- скоротити видаткову частину бюджету: зменшити витрати на фінансування управлінських структур, створити жорсткий контроль за виплатою державних коштів;
- перейти від бюджетного фінансування до системи надання субсидій, субвенцій, інвестиційних позик суб'єктам господарювання;
- запровадити науково обґрунтовану систему прогнозування значень показників, що беруться за основу формування доходів і видатків бюджету, використовувати при бюджетному плануванні нормативи бюджетної забезпеченості;
- удосконалити нормативно-правове забезпечення бюджетного процесу.

У разі прийняття рішення стосовно затвердження бюджету з дефіцитом можливо використання таких рекомендацій з метою його управління:

- проведення ефективної політики з обслуговування державного боргу країни;
- дефіцит державного бюджету підтримувати на рівні, не вищому за рівень інвестицій в основний капітал за рахунок коштів державного бюджету;
- формувати прогнозні показники дохідної та видаткової частини бюджету усіх рівнів на основі реальних даних;
- залучені кошти повинні використовуватися переважно для цільових державних програм, спрямованих на економічний розвиток [2,с.38].

В Україні управління фінансуванням дефіциту державного бюджету доцільно зорієнтувати на запобігання загострення ситуації у фінансовій сфері. Для цього слід збільшити інвестиційні видатки бюджету і витрати на підтримку вітчизняного бізнесу, а також посилити стимулювання внутрішнього попиту. Необхідною є фінансова підтримка державних банківських установ, спрямована на зміцнення їх стійкості за рахунок нарощування статутних капіталів. Потребують підтримки програми стимулювання організованих заощаджень населення та обмеження відпливу депозитів.

Все вище перераховане підтверджує той факт, що ідеального методу покриття дефіциту на сучасному етапі не існує. Всі з шляхів подолання дефіциту мають негативні наслідки. Нейтральне збалансування бюджету можливе лише в довгостроковому періоді.

За прогнозом Державного бюджету України на 2013-2014 р. основними завданнями на довгострокову перспективу є:

- забезпечення справедливої, стабільної, спрямованої на забезпечення фіскальної достатності системи оподаткування як фактора активізації підприємницького потенціалу та зниження частки тіньової економіки;
- покращення добробуту та якості життя населення шляхом економічно обґрунтованого підвищення державних соціальних стандартів та гарантій, удосконалення системи надання пільг і допомоги;
- зниження рівня дефіциту державного бюджету та частки державного боргу у валовому внутрішньому продукті;
- підтримка структурних реформ у реальному секторі економіки і соціальній сфері та залучення інвестицій в економіку;
- зниження адміністративного та регуляторного тиску на бізнес;
- підтримка економічного зростання регіонів, зміцнення фінансово-економічної самостійності місцевих бюджетів;
- поліпшення фінансових показників діяльності державних підприємств;
- підвищення ефективності управління бюджетними коштами шляхом удосконалення та розширення сфери застосування програмно-цільового методу та подальшої оптимізації бюджетних програм [3].

Прогноз включає індикативні прогнозні показники зведеного та державного бюджетів за основними видами доходів, фінансування, видатків і кредитування, державного боргу та гарантованого державою боргу, взаємовідносин державного та місцевих бюджетів, а також за бюджетними програмами, які забезпечують протягом кількох років виконання інвестиційних програм (проектів) (таб.1).

Таблиця 1

Індикативні прогнозні показники зведеного бюджету на 2013-2014 роки
(млрд. гривень)

Найменування показника	2013 рік	2014 рік
Доходи	495,1	522
Видатки	506	537,9
Сальдо кредитування	-3	-4,1
у тому числі:		
повернення кредитів	3,9	3,9
надання кредитів	6,9	8
Дефіцит «+» /профіцит «-»	13,9	20

Джерело: [3]

Визначено частку перерозподілу валового внутрішнього продукту через зведений бюджет на рівні 29,3 відсотка у 2013 році і 28,2 відсотка у 2014 році [3]. Передбачено утримання прогнозом обсягу державного боргу на рівні, що не перевищує 25 відсотків валового внутрішнього продукту. Це у 2013 і 2014 роках сприятиме покращенню іміджу України як інвестиційно привабливої держави, зміцнить довіру іноземних інвесторів, зменшить уразливість фінансової системи держави.

У випадку сприятливої економічної ситуації, відсутності форс-мажорних обставин та виконання (перевиконання) дохідної частини бюджету, в 2013 році бюджет отримає суттєві фінансові ресурси, які можуть стати вагомим чинником стимулювання економічної активності та покращення рівня соціального захисту населення. Разом з тим, 2013 рік є останнім перед радикальним зниженням ставок податків, тому додатковий фінансовий ресурс необхідно використати таким чином, щоб отримати максимальний економічний ефект та вирішити найбільш нагальні та важливі завдання. Починаючи з 2014 року, фінансові можливості уряду в даному напрямі будуть обмежені.

Та якщо додаткові фінансові ресурси в 2013 році будуть отримані, вони повинні бути спрямовані на:

1. Зменшення дефіциту бюджету. В умовах реалізації модернізаційної стратегії можливим і доцільним для України може вважатися помірно дефіцитне фінансування інвестиційних видатків в проекти та програми, доходи бюджету від яких в перспективі дозволять щонайменше покрити боргові ресурси, залучені для їх фінансування. Запозичення для фінансування інвестиційних проектів мають бути обмежені 2 % ВВП з метою зниження тиску на цінову стабільність та курсу національної валюти.

2. Зменшення боргового навантаження на економіку. В умовах нестабільності та невизначеності глобальних економічних тенденцій та економічної динаміки в середньостроковій перспективі уряд у випадку наявності надпланових надходжень до бюджету має спрямовувати кошти на дострокове погашення частини державного боргу. Це дозволить підвищити стійкість системи державних фінансів до зовнішніх негативних чинників. Враховуючи наявність ризиків девальвації національної валюти (що автоматично призведе до зростання державного боргу у гривневому вираженні), доцільним видається надати пріоритет достроковому погашенню зовнішніх боргових зобов'язань.

3. Збереження високого рівня інвестиційних видатків зведеного бюджету. Враховуючи очікуване зниження динаміки зростання доходів бюджету та збільшення податкових витрат на стимулювання економічної активності, видається доцільним збереження в 2013 році інвестиційних видатків зведеного бюджету на рівні 5 % ВВП. При цьому зростання ВВП понад планові показники дозволить автоматично збільшити обсяги інвестиційних видатків. Такий показник інвестиційних видатків має стати усталеним орієнтиром при підготовці бюджету на 2013 рік та в подальшій перспективі.

4. Підвищення соціальних стандартів та збільшення видатків на соціальні проекти. Враховуючи, що державою задекларовано курс на побудову соціально-орієнтованої економіки, значна частина приросту бюджетних надходжень повинна бути спрямована на поліпшення добробуту громадян. Водночас, необхідно відмовитися від механістичного підвищення базових соціальних стандартів та зосередити увагу на перегляді методики визначення та розрахунку, і відповідно, розміру соціальних стандартів та селективній підтримці найменш соціально захищених категорій населення. Необхідно також впорядкувати систему соціальних пільг, що дозволить збільшити пільги тим категоріям населення, які дійсно їх потребують, без надмірного додаткового зростання видатків бюджету.

5. Інвестиції в проведення реформ. З часу відновлення незалежності в Україні залишаються актуальними низка реформ, які все ще не були реалізовані не в останню чергу через брак коштів. До числа таких варто віднести реформу ЖКГ, адміністративно-територіальну реформу, земельну реформу та ін. Доцільним видається розширення видатків бюджету на проведення в 2013 році однієї з таких реформ [3].

Висновки. Таким чином, дефіцит бюджету є важливим інструментом державної фінансово кредитної політики, засобом впливу на економічне становище в цілому в країні. Високий рівень дефіциту бюджету значно впливає на стан економіки країни.

Зміст фінансування дефіциту бюджету зводиться до мобілізації ресурсів з метою забезпечення видатків, не покритих доходами, шляхом застосування особливих форм і методів. Бюджет зводиться з дефіцитом для забезпечення фінансування додаткових видатків, надання кредитів і погашення державного боргу.

На сучасному етапі уряд повинен постійно контролювати розмір бюджетного дефіциту, інакше він здійснюватиме дестабілізуючий вплив на соціально-економічний розвиток країни. Необхідно приділяти більше уваги збільшенню доходів держави шляхом подолання безробіття, поліпшення податкової системи, удосконалення приватизації державного житла, поліпшення фінансового стану суб'єктів господарювання та ін. З метою максимально ефективного управління дефіцитом державного бюджету необхідно застосовувати систему економічних заходів. Дефіцитне фінансування для України вкрай важливе і необхідне. Його слід не скорочувати, а переорієнтувати на вирішення основної проблеми нашої економіки — погашення інвестиційної діяльності.

Список використаних джерел:

1. Василик О. Д. Державні фінанси України / О.Д.Василик, К.В. Павлюк - К.: 2004. -608с.
2. Огонь У. Домінанти фінансової стабільності в розвитку зобов'язань держави // Фінанси України. №5. -2008. - С. 32-41с.
3. Прогноз Державного бюджету України на 2013 і 2014 роки. Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/318-2012-%D0%BF>
4. Федосов В., Гладченко Л. Бюджетний дефіцит у контексті західної фінансової теорії і практики // Финансовые риски. - 2009. - № 3. - С. 19-32.

Рецензент: д.е.н., професор Лютий І.О.

УДК 336.71

Ніколаєва А.М., к.е.н., доцент

Іщук Л.І., к.е.н., доцент

Луцький національний технічний університет

РОЗВИТОК ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

У публікації розглянуто особливості функціонування інтегрованих фінансово-кредитних інститутів на світовому та вітчизняному фінансовому ринку. Виділено основні проблеми створення та функціонування вітчизняних фінансових супермаркетів. Визначено стратегії конкурентної взаємодії банківських і небанківських фінансових посередників. Обґрунтовано роль держави у підтримці розвитку інтегрованого фінансово-кредитного бізнесу в умовах фінансової глобалізації.

Ключові слова: фінансово-кредитний бізнес, фінансова глобалізація, фінансовий ринок, комерційний банк, страхова компанія, фінансовий супермаркет.

Nikolaeva A., Ishchuk L.

FINANCIAL AND CREDIT BUSINESS DEVELOPMENT IN THE FINANCIAL GLOBALIZATION

The article presents the characteristics of modern financial and credit business in financial globalization. International experience of integrated financial institutions creating is generalized. Particular attention is paid to the features of functioning integrated financial and credit institutions in the global and domestic financial market. Goals and motives of integrated financial and credit business creation in the form of financial supermarkets are defined. Types of financial supermarkets that exist in practice are characterized. Examples of financial supermarkets activities in Ukraine are given. The main problems faced by Ukrainian integrated financial intermediaries are identified as a result of the experience analysis of the formation and operation of national financial supermarkets. Strategies of competitive interaction of bank and non-bank financial intermediaries are defined. The main trends are defined and the role of the state in supporting the development of integrated financial and credit business in financial globalization is soundly.

Key words: financial and credit business, financial globalization, financial market, commercial bank, insurance company, financial supermarket.

Николаева А.Н., Ищук Л.И.

РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

В публикации рассмотрены особенности функционирования интегрированных финансово-кредитных институтов на мировом и отечественном финансовом рынке. Выделены основные проблемы создания и функционирования отечественных финансовых супермаркетов. Определены стратегии конкурентного взаимодействия банковских и небанковских финансовых посредников. Обоснована роль государства в поддержке развития интегрированного финансово-кредитного бизнеса в условиях финансовой глобализации.

Ключевые слова: финансово-кредитный бизнес, финансовая глобализация, финансовый рынок, коммерческий банк, страховая компания, финансовый супермаркет.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Розвиток сучасного фінансового ринку супроводжується динамічними інтеграційними процесами. В умовах фінансової глобалізації посилюються інтеграційні процеси між фінансово-кредитними та страховими інститутами, на глобальному ринку фінансових послуг розвиваються банкострахові групи і фінансові корпорації. Найважливішими характеристиками сучасного фінансово-кредитного бізнесу в умовах фінансової глобалізації стали: зростання організаційно-фінансового, економічного, інформаційного та регулятивного капіталів; дерегулювання, посилення конкуренції, зростання ризиків, фінансові інновації, реінжиніринг. У результаті глобалізації фінансових ринків банки, страхові компанії, фінансові корпорації стикаються з додатковими ризиками, пов'язаними не лише із зміною кон'юнктури ринків та лібералізацією фінансового законодавства, але й розширенням форм, інструментів фінансової взаємодії.

В наш час в Україні на ринку фінансових послуг склалася саме така ситуація, коли великі страхові компанії та банки розширюють частку своєї присутності на ринку, забезпечуючи споживачів фінансовими продуктами на основі використання загальних каналів збуту. Це дозволяє інтегрованим операторам фінансового ринку забезпечити собі конкурентні переваги. Клієнтам фінансових бізнес-груп надається інвестиційне, страхове, кредитне, лізингове і консалтингове обслуговування на основі використання взаємодоповнюючих інноваційних фінансових технологій, що забезпечує повний спектр послуг у поєднанні з максимальною надійністю проведених операцій.

Однак рівень технологічної та інформаційно-фінансової інтеграції національних фінансових корпорацій, банків, страхових та лізингових компаній, аналіз інституційного механізму і стратегії розвитку фінансових інститутів показує, що стратегія їх конкурентної взаємодії тільки складається, виявляючи суперечності системного характеру. Економічне середовище, що постійно змінюється, привносить у діяльність фінансово-кредитних інститутів нові аспекти та проблеми, вирішення яких багато в чому залежить від рівня їх стійкості. Тому забезпечення стійкості національних фінансових інститутів - це не тільки атрибут політики їх виживання, а й стратегія розвитку на перспективу в умовах високої невизначеності фінансової глобалізації. У зв'язку з цим актуальним стає розроблення ефективних методів управління фінансово-кредитною системою в умовах мінливого глобального організаційно-економічного середовища, пошук стратегій розвитку інтегрованого фінансово-кредитного бізнесу.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Проблемам розвитку процесів інтеграції фінансово-кредитних установ на ринку фінансових послуг присвячено багато праць вітчизняних та іноземних дослідників. В західній економічній науці підходи до дослідження фінансових корпорацій та їх конкурентних стратегій в умовах фінансової глобалізації на основі концепції економічної синергетики представлені в роботах Белла Д., Ван ден Берга Л., Вервеіра К., Деніелса Джона Д., Кастельса М., Краснера С., Кірцнера І., Лестера К., Омаї К., Сороса Дж., Стопфорда Дж., Тоффлера О., Хелда Д., Хірста П.

У російській економічній літературі стратегії взаємодії економічних агентів і фінансових корпорацій, банків і страхових компаній на основі зміни інституційного середовища представлені в працях Авдашевої С., Власенкової Ю., Делягіна М., Козлова А., Куцурі Г., Федотової М. Про зростання наукового інтересу серед українських дослідників до проблеми функціонування інтегрованих фінансових посередників у вигляді фінансових супермаркетів чи фінансових конгломератів свідчить поява значної частини публікацій, присвячених цим питанням, зокрема праці Єрмошенко А., Клапківа Ю., Кльоби Л., Кремень В., Реверчука С., Тринчука В., Школьник І. та інших. Віддаючи належне цим та іншим вченим, слід підкреслити, що їхні праці присвячені переважно окремим теоретичним і методологічним аспектам функціонування інтегрованих фінансових інститутів. Недостатньо уваги, на наш погляд, приділено питанням розвитку фінансово-кредитного бізнесу в мовах фінансової глобалізації та розробці стратегій конкурентної взаємодії фінансово-кредитних установ на фінансовому ринку, ролі держави у підтримці розвитку вітчизняних фінансових супермаркетів.

Цілі статті. Метою статті є дослідження особливостей розвитку інтегрованих фінансово-кредитних установ у світі та в Україні в умовах фінансової глобалізації; визначення стратегій конкурентної взаємодії банківських і небанківських фінансових посередників; обґрунтування посилення впливу держави на інтеграційні процеси на фінансовому ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Традиційно вітчизняна фінансова система будувалася навколо банків, які є основними акумуляторами фінансових ресурсів і джерелами позикових коштів для інших економічних агентів. Однак у міру розвитку української економіки все більш важливу роль починають грати небанківські фінансові інститути, перш за все, страхові компанії, недержавні пенсійні фонди, компанії з управління активами різних фондів.

Як показує дослідження, роль небанківських фінансових інститутів, фінансових холдингів неминуче зростатиме на ринку фінансово-кредитних послуг за реалізації моделі „фінансових супермаркетів”, де клієнт може отримати не лише банківські послуги, а й страхові, а також послуги з управління активами на фондовому ринку. Однак поки ще далеко не всі кредитні установи виходять на ринок з такими пропозиціями: деякі як і раніше концентруються на суто банківських операціях, інші ж використовують небанківські структури тільки для себе і своїх засновників.

Фінансовий супермаркет (англ. financial supermarket) - це об'єднання (юридичне, маркетингове або просто територіальне) банку з іншим професійним учасником фінансового ринку (страховою, інвестиційною, брокерською, ріелторською, лізинговою, консалтинговою компаніями тощо), а також нотаріальною конторою, авіаагентством, туроператором тощо. Клієнтові при цьому, крім власне банківських послуг, пропонуються „супутні” операції небанківського характеру, посередницькі або юридичні послуги. В теорії і практиці зустрічаються поняття фінансових конгломератів і фінансових супермаркетів. Ці поняття ми вважатимемо ідентичними і такими, що відображають сутність інтегрованого фінансового посередника.

Аналіз наукових досліджень, пов'язаних з визначенням умов і чинників розвитку інтегрованих фінансових посередників в Україні та світі [1-7], показав, що у наш час створення фінансових супермаркетів (фінансових конгломератів) - з одного боку, тенденція в світовій економіці, з іншого боку, - це глобальна стратегія міжнародних фінансових посередників, орієнтована на клієнта, що дозволяє їм залишатися конкурентоздатними. Перші фінансові супермаркети з'явилися в Європі в 70-80-і роки минулого століття, в США і Японії - в кінці 1990-х років на базі об'єднання банківської і страхової діяльності. Це злиття в Європі отримало назву Bancassurance - надання страхових продуктів через банки. Сьогодні фінансові супермаркети найбільш розвинені в країнах Бенілюксу, Південній Європі, США, Японії. Спроби створення таких альянсів в найбільш консервативній Північній Європі не призвели до позитивного результату [1].

У світовій практиці виділяють два підходи до створення фінансових супермаркетів: традиційний підхід - „магазин під одним дахом”; інноваційний підхід - комбінація

спеціалізованих фінансових посередників (клієнти бажають купувати самий кращий продукт або послугу у лідерів ринку, розділення центрів прибутку) [6].

Узагальнення міжнародного досвіду створення інтегрованих фінансових структур дозволяє виділити такі основні світові моделі надання єдиного фінансового сервісу [7]:

1. Дистриб'юторський договір або стратегічний альянс. Банк виконує агентські функції, виступає як канал продажів стандартизованих страхових та/або інвестиційних продуктів, наприклад, La Poste і CNP (France), Commerzbank & Generali (Germany), Legal & General / Barclays / Alliance & Leicester (UK).

2. Спільне підприємство = банк + страхова компанія або інвестиційна компанія. Виникнення афілійованих банку страхових або інвестиційних компаній (загальні акціонери). Для банку розробляються спеціальні страхові або інвестиційні продукти. Наприклад, Postbank & HDI Versicherung (Germany), Delta Lloyd & ABN AMRO (Netherlands) і т.п.

3. M&A модель. Банк повністю або частково володіє страховою або інвестиційною компанією: Lloyds придбала Abbey Life & Scottish Life (UK), злиття Citibank з Travellers Group (Citigroup, USA), AXA придбала Banque Directe (France) тощо.

4. Greenfield - банк засновує нову страхову компанію. Прикладами виступають CS Life (Credit Suisse), Swiss Life (UBS), Barclays Life (Barclays), DB Vita (Deutsche Bank, Italy).

5. Створення фінансового супермаркету, що пропонує одночасно різні фінансові послуги під єдиним брендом. Наприклад, Citi (Citigroup, USA), Harris (USA), Commerce Bank (USA), US Bank (USA), Bank Atlantic (USA), Washington Mutual (USA).

До мотивів створення інтегрованого фінансово-кредитного бізнесу у вигляді фінансових супермаркетів можна віднести наступні чинники: прагнення отримати синергетичний ефект від об'єднання кращих складових сторін бізнесу, що входять до супермаркету; обмін клієнтськими базами і підвищення якості обслуговування клієнтів; фінансова економія, обумовлена масштабами діяльності; мінімізація витрат з маркетингу і реклами. В результаті об'єднана структура володіє більшим ступенем надійності та іміджу, що дуже важливе для фінансових організацій. Фінансовий супермаркет - це модель клієнтоорієнтованого бізнесу, що є єдиним інтегрованим каналом доступу споживачів до фінансових послуг.

На практиці існують три типи фінансових супермаркетів. Перший тип передбачає створення холдингу, що об'єднує кілька дочірніх компаній, які пропонують як банківські, так і страхові послуги під однією торговельною маркою. Такі структури створюються великими корпораціями. За другого типу (вільного, ринкового) банк і страхова компанія укладають між собою партнерський договір про спільний агентський продаж своїх послуг. Третій тип – брокерський, за якого посередницькі організації-брокери збирають інформацію про всі фінансові послуги й підшукують для клієнта, який звернувся до них, оптимальний для нього варіант.

На сьогодні в Україні більш розвинені перші два типи супермаркетів, а третій залишається на початковій стадії розвитку [5]. Досвід роботи фінансових супермаркетів свідчить, що найчастіше подібні багатоцільові структури виникають на базі двох суб'єктів – банку та страхової компанії, причому головну роль у цьому тандемі відведено банку. Така співпраця, на думку експертів, вигідна обом сторонам: вона дозволяє розробляти нові фінансові продукти „на стику” банківських і страхових послуг (різноманітні споживчі кредити, карткові продукти) і залучати нових клієнтів як для банку, так і для страхової компанії.

В Україні фінансові супермаркети з'явилися відносно недавно. Спочатку широкий спектр фінансових послуг почали надавати великі банки з розгалуженою кількістю відділень. На теперішній час у боротьбі за клієнта на відкриття фінансових супермаркетів зважуються і невеликі фінансові установи. Зокрема „Укрсоцбанк” має в своєму підпорядкуванні понад тридцять центрів фінансових послуг, відкрили їх „Брокбізнесбанк”, „Кредитпромбанк”, „VABank”, банк „Українська фінансова група” та багато інших [5].

Так, прикладом фінансового супермаркету в Україні є ПАТ „Брокбізнесбанк”, де в одному приміщенні надаються не тільки всі види банківських, але й не пов'язані з банківською діяльністю послуги: юридичні, нотаріальні, аудиторські, консалтингові, страхові, туристичні, операцій з нерухомістю, продаж і бронювання квитків та ін. Зокрема, приватним особам пропонуються депозитні внески із страховим захистом, грошові перекази

Western Union, обслуговування пластикових карток Visa і MasterCard International, обслуговування чеків, цілодобова робота банкомату.

В іншому банку „Українська фінансова група” також працює фінансовий супермаркет. Тут, крім банківських, реалізується спектр фінансових, страхових, консалтингових, юридичних послуг, грошові перекази через системи Western Union, „Анелік”, „Юністрім”, „Швидкі гроші”, PrivatMoney та ін. В Укрсиббанку відкрито торговий центр BNP Paribas для фінансування міжнародних торговельних операцій своїх клієнтів. Послугами центру у першу чергу користуються підприємства, що займаються зовнішньоторговельними операціями. При цьому на клієнта виставляється кредитний ліміт, яким він зможе скористатися як в Україні, так і за кордоном.

Посередником на фінансовому ринку України та партнером провідних банків, страхових і юридичних компаній, автосалонів України виступає також фінансовий супермаркет „Мега Поліс”. Систему bancassurance розвиває й ОТП Банк. Його програма передбачає укладання співробітником банку договорів страхування від імені АСК „Інго-Україна”, СК „БЕСКО” і СК Allianz, а саме: договір страхування нерухомого майна, яке є заставою в банку; договір фінансового позичальника від нещасного випадку; договір страхування транспортних засобів, які є заставою в банку, за програмою КАСКО.

Найпростішим шляхом під час організації фінансового супермаркету пішов VAB Банк, створивши власну компанію „VAB-Страхування”. Компанія пропонує приватним клієнтам всі види страхування майна, автомобілів (у тому числі „автоцивілка”), а також страхування життя й здоров’я. Основними напрямками співробітництва банкірів і страховиків залишається іпотека та автокредити. Адже іпотечне та автомобільне кредитування вимагає страхування нерухомості або автомобіля, під які беруть кредит [5].

Аналіз досвіду становлення та функціонування вітчизняних фінансових супермаркетів дає можливість виділити основні проблеми, з якими стикаються українські інтегровані фінансові посередники:

1. По-перше, це проблеми фінансового характеру, пов’язані з відмовою фінансових установ від жорстких критеріїв відбору потенційних позичальників та швидким прийняттям необдуманих рішень щодо видачі кредитів, зокрема і на велику суму. Наслідком такої стратегії стало стрімке зростання частки непогашених кредитів в портфелях супермаркетів, а також збільшення суми страхових виплат. Яскравим прикладом цього служить необдумана політика перехресного продажу банку Citigroup, який одним з перших став асоціюватися в свідомості людей з поняттям „фінансовий супермаркет”. Вирішити такі проблеми вітчизняним фінансовим супермаркетам дозволять скорингові системи оцінки, над розробкою і удосконаленням яких українським банкам потрібно багато працювати.

2. По-друге, це проблеми технологічного характеру, які нерідко стають на заваді розвитку інституту фінансового супермаркету. Швидке надання фінансових послуг потребує досконалих технологічних рішень, які, у свою чергу, коштують дуже дорого. Усі технологічні процеси у фінансовому супермаркеті мають розроблятися з акцентом на cross selling (перехресний продаж) і обов’язковому навчанні персоналу.

3. Проблеми, пов’язані з недосконалістю документообігу, що перетворюють банк на бюрократичну контору. Здійснення операцій українськими банками, як правило, супроводжується складанням декількох документів, які повинні підписати різні відповідальні особи. Такий підхід уповільнює здійснення фінансових операцій, спричиняє збільшення кількості операціоністів банку, що суперечить ідеї фінансового супермаркету. Фінустанови США і країн Західної Європи з такою проблемою практично не знайомі.

4. Кадрові проблеми. Успішність кожної фінустанови залежить не тільки від розміру її капіталу, наявності розробленої стратегії, кількості філій чи особливостей продуктового асортименту, а й від уміння продавати специфічний банківський продукт. Саме тому успішний банківський працівник повинен бути не просто хорошим економістом чи бухгалтером, а людиною, здатною знаходити з кожним клієнтом спільну мову. Ось чому особистими менеджерами VIP-клієнтів банків часто призначають людей не лише з економічною освітою, а й з досвідом роботи психологом, педагогом чи навіть журналістом. На жаль, сьогодні українські ВНЗ не готують подібних фахівців. А це призводить до дефіциту висококласних банківських продавців.

5. Стримують розвиток фінансових супермаркетів також проблеми психологічного характеру. Українці поки що не сприймають банк в ролі фінансового радника і помічника. У співвітчизників поки немає розуміння того, що в банках можуть запропонувати повний спектр фінансових послуг (окрім депозитно-кредитних операцій та прийому комунальних платежів), звідси і попит на такий продуктовий ряд не високий. Почасти в цьому винні самі банкіри, які здебільшого пропонують стандартний набір послуг, що не завжди відповідають вимогам часу.

6. Проблеми правового поля, обумовлені тим, що сьогодні всі види фінансових посередників підпорядковуються різним регулюючим органам: банки – Національному банку України, страхові компанії, недержавні пенсійні фонди, лізингові фірми та інші небанківські структури – Національній комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг; компанії з управління активами – Національній комісії з цінних паперів та фондового ринку. Досить часто різночитання по одному і тому ж питанню розвитку фінансових посередників не дозволяє створювати спільну послугу, створює труднощі при оподаткуванні, відповідно, перешкоджає інтеграції банків і небанківських фінансових посередників.

Подолання зазначених проблем потребує неабияких зусиль, адже необхідно по-новому подивитися на суть банківських послуг, а значить, перейти на вищий рівень фінансової культури.

На нашу думку, для забезпечення ефективного розвитку фінансово-кредитного бізнесу в умовах фінансової глобалізації фінансові та кредитні установи повинні розвивати такі стратегії конкурентної взаємодії:

1. Стратегія маркетингу для стандартних фінансових послуг на наявних ринках з метою збільшення частки або обсягу ринку. Ця стратегія повинна передбачати збільшення обсягу консалтингових послуг у структурі продажів та споживання, залучення клієнтів шляхом впровадження нових технологій обслуговування, інтеграцію клієнтів за допомогою нових фінансових технологій у систему бонусного обслуговування та інформаційного супроводу ризиків.

2. Освоєння нових ринків за допомогою мережевих технологій організаційно - фінансової моделі інтеграції існуючих клієнтів у систему фінансово-кредитного та страхового обслуговування на основі інформаційного менеджменту. Суть стратегії полягає у формуванні стійкої позиції на нових ринках (інтернаціоналізація та глобалізація); формуванні нових клієнтських баз для розсування сегменту фінансових і страхових послуг.

3. Розвиток мережевих продуктів - продаж нових мережевих продуктів на старих ринках з метою збільшення частки ринку, розробки нових ринкових ніш, закріплення клієнтів. Така стратегія передбачає створення інноваційних мережевих продуктів та консалтингових послуг з високою часткою інноваційної, страхової та фінансової складової для нових клієнтів.

4. Диверсифікація ризиків, трансформація ринкових технологій, перехід в нову сферу діяльності з метою підвищити параметри взаємодії з клієнтською базою на основі розширення переліку фінансових послуг. Для такої стратегії характерним є формування інтегрованих бізнес-груп, страхових пулів, фінансових корпорацій; нові фінансові інструменти і складні фінансові послуги з високою часткою керуючого консалтингу; управління ризиками на основі використання фінансових інструментів і перестраховувальних компаній.

Визначення макроекономічної політики в умовах фінансової глобалізації має ґрунтуватися на теорії раціональних очікувань і теорії ігор, які припускають, що фінансові інститути та економічні агенти приймають рішення, максимізуючи свою вигоду і використовують усю доступну їм інформацію. Протягом останнього часу одним з основних векторів розвитку в Україні став курс на посилення впливу держави у так званих стратегічних секторах економіки, що виявляється в посиленні уваги до фінансово-кредитних і страхових інститутів.

У роботі фінансового сектора держава в умовах глобалізації фінансових відносин найбільшою мірою має забезпечувати вплив на соціальні аспекти розвитку фінансових інститутів - доступ населення до банківських та страхових послуг, якість і доступність банківських продуктів для громадян, в першу чергу іпотечних і освітніх кредитів. Для

досягнення цих цілей державі необхідно підтримати національні фінансові інститути, забезпечуючи формування конкурентних стратегій на національному та глобальному ринку фінансових послуг.

Розвиток процесів інтеграції на фінансовому ринку уповільнює недостатній рівень прозорості українського національного фінансового бізнесу і його активів, що робить неможливою оцінку реальної ринкової вартості банків, страхових компаній, банкострахових груп, фінансових корпорацій і служить перешкодою для залучення прямих, особливо іноземних інвестицій. У цьому плані український фінансовий ринок, особливо ринок страхових послуг, який відчуває потребу в капіталі і нових технологіях, поступається іншим галузям національної економіки. Взаємодія фінансового бізнесу і влади повинна стати основою позитивної стратегії взаємовідносин держави з національним і транснаціональним фінансовим бізнесом, спрямованої на консолідацію фінансового сектора. Еволюція моделей державного регулювання показує, що йде пошук оптимального співвідношення господарських свобод та державного регулювання, йде перерозподіл відповідальності між державним і приватним секторами. Сучасна конкурентна боротьба банків і страхових компаній в умовах відкриття ринку означає втягування національних фінансових операторів в змагання з транснаціональним фінансовим капіталом, фактично перетворюється на боротьбу мережевих корпоративних стратегій з незалежними операторами національних ринків.

Ідея доцільності створення мегарегулятора (інтегрованого нагляду за фінансовим ринком) українського фінансового ринку активно обговорюється. Мегарегулятор повинен буде контролювати і регулювати три основні категорії фінансових посередників - банки, страхові компанії та професійних учасників ринку цінних паперів. Причинами створення ефективного державного нагляду є: універсалізація фінансового ринку, ускладнення фінансових продуктів і послуг (кредитні деривативи, сек'юритизація традиційних форм кредиту (іпотека, кредитні картки тощо), комбіновані фінансові продукти на стику банківської, інвестиційної та страхової діяльності); поява фінансових супермаркетів (в результаті появи інтегрованих фінансових посередників спеціалізовані органи нагляду не в змозі оцінити сукупні ризики фінансового супермаркету в цілому); економія коштів держбюджету за рахунок економії на масштабі діяльності. Міжнародний досвід показує, що мегарегулювання - широко поширена модель організації фінансових ринків, яка діє більш, ніж в 40 країнах світу.

Висновки. Таким чином, процеси глобалізації, що відбуваються останнім часом на вітчизняному фінансовому ринку свідчать про те, що і банківські і небанківські установи усвідомили переваги взаємного бізнесу і готові до консолідації капіталу.

Основними цілями створення інтегрованих фінансових посередників (фінансового супермаркету) є: зростання прибутку; зниження ризиків, зменшення витрат; збільшення частки ринку і продажів; підтримка репутації у клієнтів; формування позитивного іміджу компанії-партнерів проекту.

Під час створення та функціонування фінансових супермаркетів в Україні фінансові посередники зазнають ряд фінансових, технологічних, кадрових, правових та психологічних проблем.

Напрями розвитку інтегрованого фінансово-кредитного бізнесу в умовах фінансової глобалізації передбачають проведення реформи системи регулювання на фінансовому ринку, консолідацію організаційного капіталу, створення необхідних передумов для формування конкурентних інститутів фінансової індустрії, нових інструментів фінансового ринку, скорочення регулятивних бар'єрів для виходу українських компаній на ринок капіталу, зниження інвестиційного ризику з урахуванням інституційних форм, механізмів реалізації фінансово-кредитних контрактів, реінжинірингових технологій управління кредитними ризиками регулятивного та економічного капіталу, що досягається шляхом розвитку інституційного проектування, збільшення частки консалтингових послуг, а також формуванням фінансових супермаркетів, які надають повний комплекс фінансових послуг, пов'язаних з реалізацією фінансових продуктів, що актуалізує формування національних фінансових холдингів.

Список використаних джерел:

1. Власенкова Ю.Б. Возможности развития финансовых супермаркетов в России: международный опыт и российская практика / Ю.Б. Власенкова // Финансы и кредит. – 2007. – №20. – С. 33–41.
2. Кльоба Л.Г. Финансовый супермаркет - інноваційна модель розвитку комерційного банку / Л.Г. Кльоба // Проблеми економіки та управління: [зб. наук. праць] / відповід. редактор Й.М. Петрович. - Львів: Вид-во Львівської політехніки, 2012. – С. 103-110 с. - (Вісник / Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України, Національний університет „Львівська політехніка”; № 725).
3. Кремень В.М. Виникнення і особливості діяльності фінансових конгломератів на світовому фінансовому ринку / В.М. Кремень // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 5 (95). – С. 32-38.
4. Реверчук С. Финансовый супермаркет – перспективна форма розвитку ринку фінансових послуг / С. Реверчук // КредоІнвест. – 2006. – № 10. – С. 16 – 17.
5. Финансові супермаркети пропонують достатньо послуг клієнтам [Електронний ресурс] / Простобанк консалтинг // Режим електронного доступу до офіційного сайту: http://www.prostobank.com/uk/publikatsiyi/statyi/finansovi_supermarketi_proponuyut_dostatno_poslug_klientam.
6. Delpale Ph. Financial Supermarkets Models: One-Stop Shopping vs. Pure Players Combination. What's the best approach to meet customer needs? – 2006.
7. Van den Berghe, Verweire K. Performance consequences of financial conglomeration with an empirical analysis in Belgium and The Netherlands. –1999. – p. 22.

Рецензент: д.е.н., професор Ліпич Л.Г.

УДК: 330.1(477)

Петрушевська В.В., к.держ.упр., доцент
Донецький державний університет управління

**ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА ДЕРЖАВИ: КЛАСИФІКАЦІЯ ЗАГРОЗ ТА
ФОРМУВАННЯ ЗАХИСНИХ МЕХАНІЗМІВ**

В статті узагальнено науково-теоретичні підходи до визначення сутності економічної та фінансової безпеки. Проаналізовано основні тенденції, напрямки і загрози глобальних економічних і політичних процесів. Узагальнено наявні в міжнародній практиці підходи до формування захисних механізмів.

Ключові слова: національна безпека, економічна безпека, фінансова безпека, класифікація загроз, джерела загроз

Petrushevskaya V.V.

**STATE FINANCIAL SECURITY: THREATS AND CLASSIFICATION OF
DEFENSE MECHANISMS**

The article deals with current issues of financial security as the most important subsystem of the economic security of Ukraine. Overview of scientific and theoretical approaches to determining the nature of economic security, examines the concept of financial security and the theoretical bases of management.

The main trends, directions and threats of global economic and political processes are analyzed. Overview of existing in international practice approaches to formation of protective mechanisms.

The conclusion about the main directions of development strategy to ensure financial security of national economy is drawn. The main attention is paid to use of instruments of the regulation, appropriate to the new purposes of economic development; increase of efficiency of the financial regulation aimed at the considering of changes of external and internal factors of development; overcoming of disproportions of economic development, that promotes the stability of economic growth; long-term policy of growth of savings and investments; balance of the budgetary system and the budgetary strategy; improve of tax discipline and take into consideration the budgetary safety with introduction of changes in the tax legislation.

Key words: national security, economic security, financial security, classification of threats, sources of threats.

Петрушевская В.В.

**ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ГОСУДАРСТВА: КЛАССИФИКАЦИЯ
УГРОЗ И ФОРМИРОВАНИЯ ЗАЩИТНЫХ МЕХАНИЗМОВ**

В статье обобщены научно-теоретические подходы к определению сущности экономической и финансовой безопасности. Проанализированы основные тенденции, направления и угрозы глобальных экономических и политических процессов. Обобщены существующие в международной практике подходы к формированию защитных механизмов.

Ключевые слова: национальная безопасность, экономическая безопасность, финансовая безопасность,

класифікація угроз, источники угроз

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. В Україні за роки незалежності відбувався складний процес перетворення як політичної, так і економічної систем. З переходом до ринкової економіки різко розширилося коло проблем, пов'язаних з питаннями забезпечення економічної та фінансової безпеки.

Глобалізаційні процеси, що відбуваються у сучасному світі, призводять до зростання залежності національних економік від світової системи й супутніх їй зовнішньоекономічних загроз. Крім того, існують внутрішні загрози безпеки держави, під якими розуміють: нездатність до самозбереження й саморозвитку, слабкість інноваційного початку в розвитку, неефективність системи державного регулювання економіки, невміння знаходити розумний баланс інтересів при подоланні протиріч і соціальних конфліктів. Невизначеність і ризики, характерні для ринкової економіки в цілому, приймають небезпечний характер в умовах економічних спадів.

З урахуванням умов і реальної ситуації в українській економіці, проблеми економічної та фінансової безпеки, роль державного регулювання, пошук методів і напрямків захисту економіки України як ніколи гострі й актуальні й мають потребу в нових дослідженнях і виробленні науково обґрунтованих рекомендацій їхнього розвитку й удосконалення в процесі реалізації.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Питанням економічної та фінансової безпеки присвячені праці багатьох вітчизняних і зарубіжних дослідників, серед яких: Шлемко В.Т., Бінько І.Ф., Білопольський М.Г., Кісельов В.Д., Олейніков Е.А., Белов О.Ф., Пендюра М.М., Пастернак-Таранушенко Г.А., Мішина І.Г., Власюк О.С., Богданов І.Я., Іларіонов А.Н., Афонцев С.А. та ін. Незважаючи на значну кількість наукових праць, є низка проблем, які висвітлюються недостатньо, зокрема потребують подальшого розвитку дослідження щодо конкретизації сутності категорії «економічна безпека», ролі державного регулювання, пошуку методів і напрямків захисту економіки України від загроз економічної безпеки.

Цілі статті. Метою дослідження є розкриття сутності економічної безпеки, узагальнення наявних в літературі підходів до класифікації загроз фінансової безпеки та підходів до формування захисних механізмів.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Нормативно-правова основа забезпечення економічної безпеки нині в цілому створена і складається з кількох рівнів правових актів: Конституції України, базового Закону «Про основи національної безпеки України», статутних і галузевих законів, підзаконних нормативних актів, а також деяких політико-правових документів декларативного характеру.

Відповідно до Закону України «Про основи національної безпеки України» [1], економічна безпека є складовою національної безпеки держави. Нормативний документ, що дає визначення економічній безпеці – Наказ Міністерства економіки України від 02.03.2007 року №60. Так, відповідно до цього документу, економічна безпека - це такий стан національної економіки, який дає змогу зберігати стійкість до внутрішніх та зовнішніх загроз і здатний задовольняти потреби особи, сім'ї, суспільства та держави [2].

Посилення інтересу до економічної безпеки з боку вчених, державних службовців, політиків, підприємців пов'язано з визнанням пріоритетної ролі, яку відіграє економіка в забезпеченні внутрішньої і зовнішньої безпеки країни, у формуванні ефективної державної стратегії і політики, що стимулює економічне зростання.

Поняття «економічна безпека» характеризується складною внутрішньою структурою, що підтверджується різноманіттям поглядів щодо його визначення серед вчених-економістів. Економічна безпека безпосередньо пов'язана зі станом стабільності держави, і, знаючи закономірність цього взаємозв'язку, можна діагностувати стан і направити певним чином розвиток держави, використовуючи ефективну модель державного управління. При нормальних умовах економічні загрози є зворотною стороною економічного виграшу й звичайною умовою діяльності в ринковому конкурентному середовищі [3]. Держава є головним суб'єктом національної безпеки в економічній сфері й здійснює свої функції в

зазначеній сфері через органи законодавчої й судової галузей влади [4].

Олейников Е.А. розглядає поняття «національна економічна безпека» як «стан економіки й інститутів влади, при якому забезпечується гарантований захист національних інтересів, гармонійний, соціально-спрямований розвиток держави в цілому, достатній економічний і оборонний потенціал держави, навіть при найбільш неприємних варіантах розвитку внутрішніх і зовнішніх інтересів» Економічна безпека як одна зі складових національної безпеки відображає причинно-наслідковий зв'язок між економічною могутністю держави, її військово-економічним потенціалом і національною безпекою. При цьому матеріальною основою економічної безпеки є незалежний рівень розвитку продуктивних сил [5].

Пендюра М.М. зазначає, що економічна безпека держави є не тільки однією з найважливіших складових цілісної системи національної безпеки як комплексу захисту національних інтересів, а й вирішальною умовою дотримання і реалізації національних інтересів [6].

Богданов І.Я. вважає, що економічна безпека – це стан економіки країни, що по об'ємних і структурних параметрах достатньо для забезпечення існуючого статусу держави, його незалежного від зовнішнього тиску політичного й соціально-економічного розвитку [7].

Пастернак-Таранушенко Г. дещо розширює дефініцію економічної безпеки, зазначаючи, що «економічна безпека – це стан держави, що забезпечує можливість створення і розвитку умов для плідного життя її населення, перспективного розвитку її економіки в майбутньому та зростання добробуту її мешканців» [8].

Ларіонов А.М. розглядає «економічну безпеку» як «...таке сполучення економічних, політичних і правових умов, що забезпечує в довгостроковій перспективі виробництво максимальної кількості економічних ресурсів на душу населення найбільш ефективним способом» [9]

Власюк О.С., досліджуючи проблеми економічної безпеки, зазначає, що вона має розглядатися як складна поліструктурна наука, яка, за аналогією з безпекою екологічних, біологічних, технічних систем тощо, є наукою про безпеку (точніше – «життєздатність») соціально-економічних систем різних рівнів ієрархії (особа, домашнє господарство, галузь, регіон, сектор економіки, національна економіка, світове господарство) [10].

Сутність національної економічної безпеки у визначенні Афонцева С.А., полягає в «...стійкості національної економічної системи до ендегенних і екзогенних шоків економічного або політичного походження, що проявляється в її здатності нейтралізувати потенційні джерела негативних шоків і мінімізувати збиток, пов'язаний з шоками, що реально відбулися» [11].

В наукових колах економічна безпека розглядається на різних рівнях: державному, регіональному, на рівні господарюючого суб'єкта й на рівні особистості. Історично й логічно проблема економічної безпеки пов'язана зі становленням і розвитком державності, усвідомленням націями своїх економічних інтересів. В основі загроз економічної безпеки лежать рушійні сили, здатні породити небезпеку або привести до збитку. Джерела загроз економічної безпеки - умови і фактори, які деформують систему. Ці джерела можуть бути природними, техногенними, соціальними, економічними, політичними й ін. Існує безліч факторів ризику, небезпек, загроз і інших деструктивних обставин, які можуть вплинути на результати фінансової політики держави. Залежно від умов розвитку значимість тих або інших факторів може змінюватися. Всі фактори ризику, небезпеки й загрози можуть бути згруповані по різних класифікаційних ознаках (рис. 1).

Відповідно до даної класифікації, передбачувані загрози виникають за певних умов. Вони відомі з історичного досвіду й результатів реалізації державної економічної політики минулого, вчасно виявлені й узагальнені економічною наукою. Непередбачені небезпеки й загрози виникають раптово, зненацька, уперше. Вони, як правило, пов'язані з непередбаченими діями третіх осіб, зміною правового поля, несподіваною деформацією соціально-економічної або політичної ситуації, форс-мажорними обставинами й т.д. Завдання полягає у тому, щоб вчасно виявити ці небезпеки або загрози й послабити їхню негативну дію.

Об'єктивні загрози економічної безпеки (стан фінансової й економічної кон'юнктури, наукові відкриття, форс-мажорні обставини й т.д.) виникають без участі органів влади, не

залежні від прийнятих ними рішень, дій. Їх необхідно розпізнавати й обов'язково враховувати в управлінських рішеннях. Суб'єктивні загрози породжені навмисними або ненавмисними діями людей, різних органів і організацій (конкуруючих або тих, що співпрацюють між собою). Тому і їхнє запобігання багато в чому пов'язане із впливом на суб'єктів економічних відносин.

Таким чином, оцінка й класифікація загроз економічної безпеки різнобічна й різноманітна. Зовнішні (екзогенні) загрози пов'язані з несприятливими процесами в економіці (міжнародні валютно-фінансові відносини, торгівля, ринок капіталу).

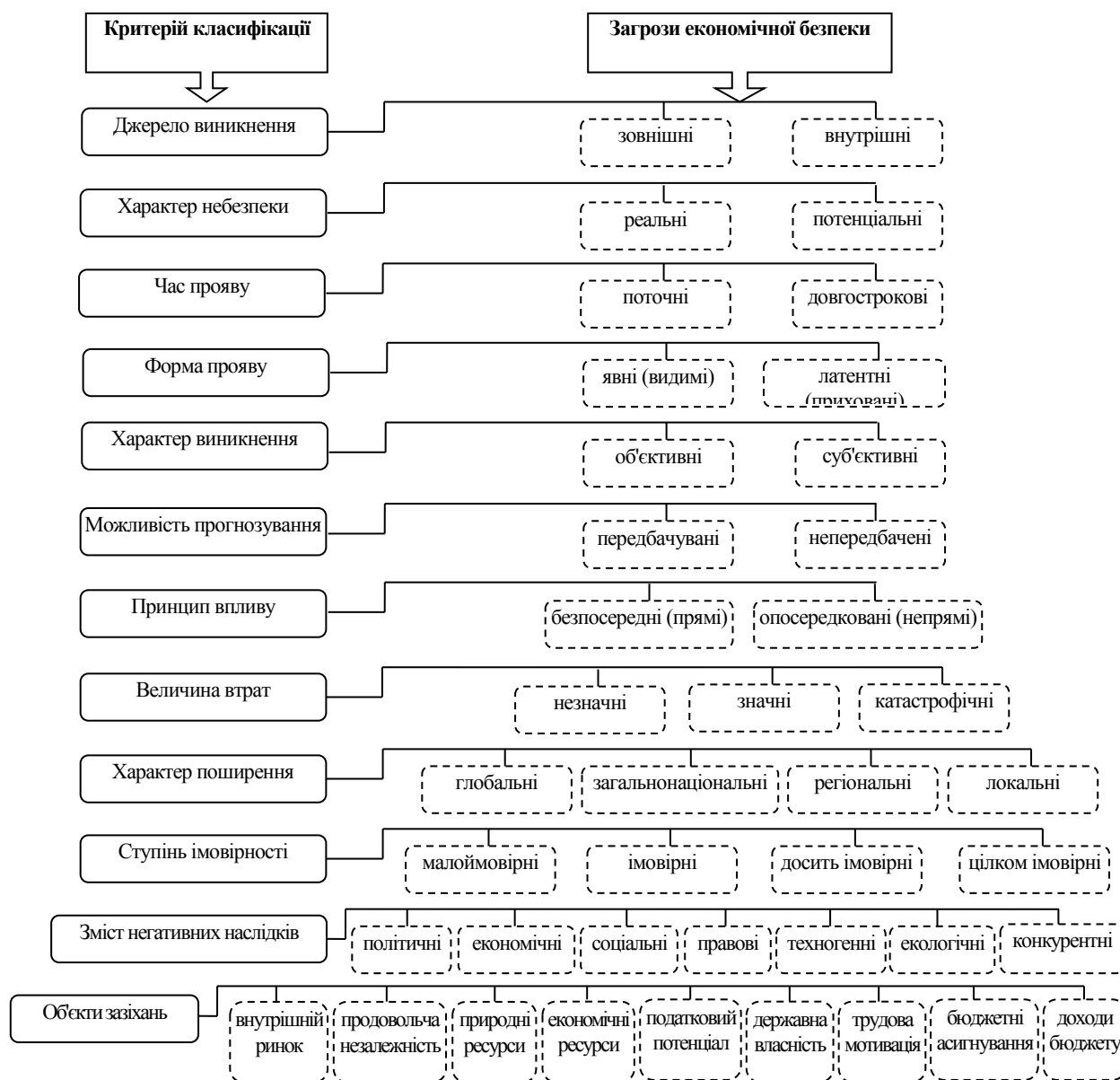


Рис. 1. Класифікація загроз економічної безпеки держави за факторами ризику

До зовнішніх віднесені: загрози втрати конкурентних переваг у стратегічно важливих галузях; загрози, обумовлені низьким рівнем економічного потенціалу й конкурентних позицій на світовому ринку; загрози, обумовлені геополітичним положенням країни (агресія, військово-політичні конфлікти, тероризм і т.п.); загрози, обумовлені економічною експансією домінуючих економік і військово-політичних союзів; загрози, обумовлені імпоротною інтервенцією на внутрішні ринки стратегічно важливих товарів і послуг.

Внутрішні фактори пов'язані з діяльністю органів державної влади,

макроекономічною й мікроекономічною нестабільністю ринкової економіки. Вони обумовлені тими процесами, які виникають у ході реалізації економічної політики держави. Це, насамперед, якість ухвалених рішень органами влади й механізм їхнього виконання (бюджетна й податкова дисципліна, дотримання законодавства та ін.). До внутрішніх (ендогенних) віднесені: загрози, обумовлені нераціональною економічною політикою держави у відношенні детермінант конкурентних переваг, що знижує рівень конкурентоспроможності країни; загрози, обумовлені нераціональною галузевою й регіональною структурою ВВП; загрози, обумовлені недосконалістю інституціонального середовища відносно екології й нераціональною економічною політикою у відношенні екстерналій, що виникають у процесі економічної діяльності; загрози, обумовлені відсутністю або недостатнім обсягом стратегічних резервів; загрози, обумовлені нераціональною економічною політикою держави відносно соціальної сфери, що викликає високий рівень бідності, криміналізації й соціальної напруженості в суспільстві.

Крім цього, розрізняють: реальні загрози, що вже виникли, й потенційні, які можуть відбутися в результаті яких-небудь змін; загрози у вигляді цілеспрямованих дій одного суб'єкта проти іншого або стихійні як результат випадкових явищ; загрози безпосередні, які прямо викликають негативні процеси й опосередковані, виникаючі при здійсненні додаткових дій.

За часом прояву загрози діляться на поточні (регулярні), що породжують небажані зміни протягом короткого часу, і довгострокові, які можуть викликати небажані явища через тривалий проміжок часу.

Для успішного розвитку держави особливу значимість мають соціально-економічні фактори. До таких факторів можна віднести: стан фінансування різних сфер життєдіяльності суспільства на державному й регіональному рівнях, економічний потенціал та ін.

Фінансова безпека як частина економічної безпеки має загрози, пов'язані саме із фіскальною та монетарною політикою (рис. 2). Загрози фінансової безпеки також логічно розділити на внутрішні й зовнішні.

Зовнішні загрози пов'язані, насамперед, із процесами глобалізації й інтернаціоналізації світової економіки й світових фінансових ринків.

Зовнішні загрози обумовлені протидією політичних і економічних інтересів взаємодіючих на світовій арені торговельних партнерів, а також загостренням глобальних екологічних проблем. Безумовно, ці загрози стають реальністю при прояві несприятливих, негативних для національної економіки, тенденцій (наприклад, при падінні світових цін для країн-експортерів). При цьому зовнішні фактори можуть підсилювати або послабляти дію внутрішніх загроз, і навпаки.

Небезпека інтеграційних процесів для економіки країни полягає в тому, що позитивний і об'єктивно необхідний процес «відкриття» економіки для інших країн може супроводжуватися ослабленням економічної самостійності держави, деградацією його технологічного й промислового потенціалу.

До зовнішніх погроз в економічній сфері відносяться також обмеження присутності країни на закордонних ринках і її витиснення з них; блокування доступу до передових технологій; неконтрольований вивіз капіталу й окремих стратегічно важливих сировинних товарів і т.д.

Що стосується внутрішніх загроз, то вони визначаються економічним потенціалом країни, економічною кон'юктурою, станом бюджетно-податкової системи, фінансовою політикою. Розглянемо деякі аспекти внутрішніх загроз фінансової безпеки. Фінансова (платіжна) дисципліна платників.

Серйозною загрозою економічної безпеки держави є стан фінансової (платіжної) дисципліни платників. Серед причин несвоєчасних розрахунків з бюджетом виділяють: діючий порядок черговості заліку платежів у бюджет; наявність дебіторської заборгованості; проведення бартерних товарообмінних операцій; несвоєчасне повернення фінансовими органами зайво внесених платежів; відшкодування фінансовими органами належних платникам сум ПДВ із державного й місцевого бюджетів. На погіршення фінансової дисципліни негативно впливає механізм нарахування пені й штрафних санкцій і інші недосконалості законодавства.

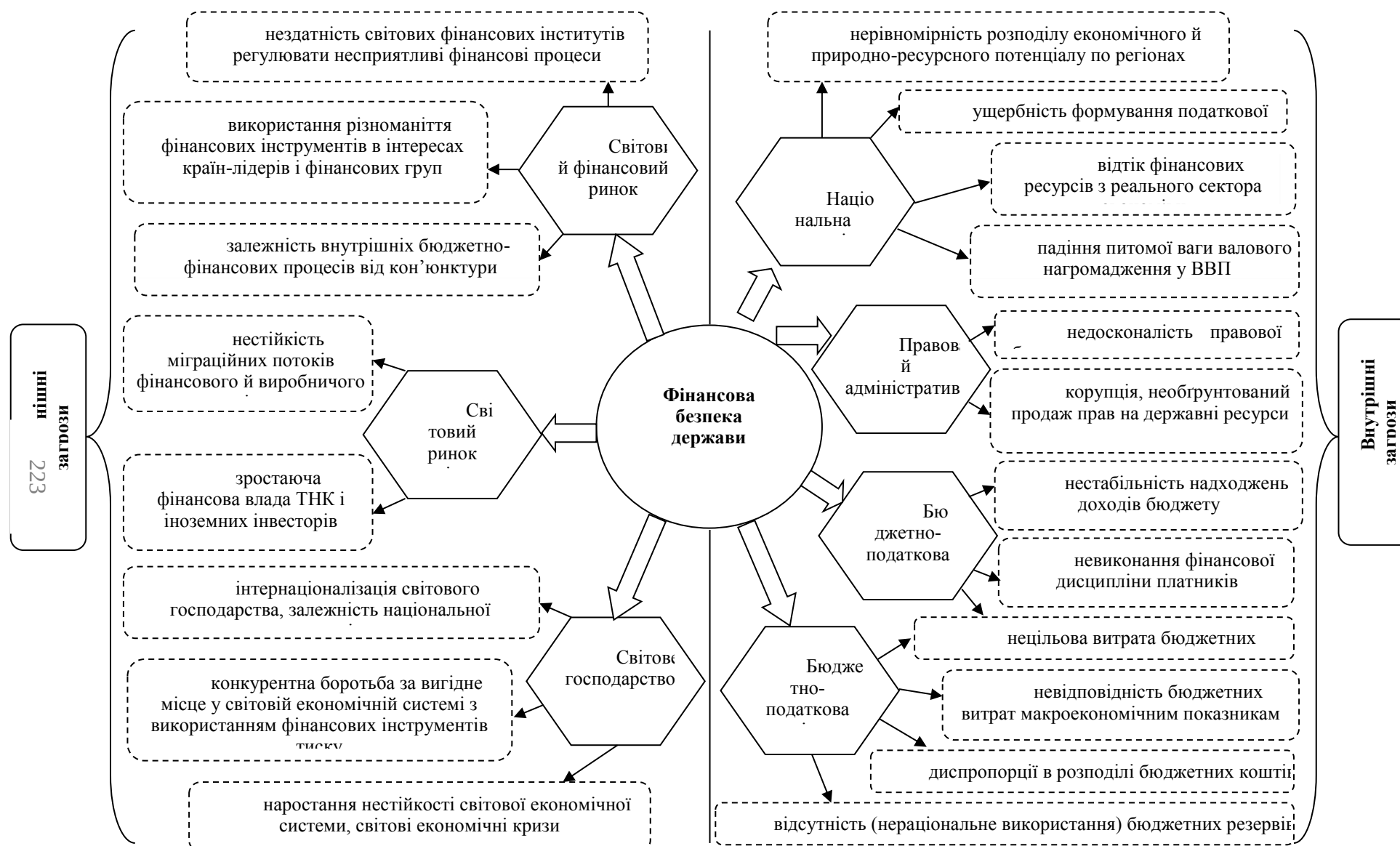


Рис. 2. Зовнішні й внутрішні загрози фінансової безпеки національної економіки

Нецільова витрата бюджетних коштів.

Велику загрозу економічної безпеки нашої країни представляє нецільова витрата бюджетних коштів. У ході перевірок використання бюджетних коштів виявляються тисячі порушень, а також численні порушення у використанні бюджетних позик і кредитів. У цьому зв'язку різко зростає роль державного фінансового контролю й відповідальності за порушення бюджетного законодавства.

Невідповідність основних макроекономічних пропорцій і характеристик і показників бюджету й бюджетної системи.

Значна частка непрямого оподаткування характеризує сучасний податковий потенціал України, у той же час наявним є непропорційний розподіл податків між сферами господарства. Це приводить до розриву між валовим внутрішнім продуктом і податковим потенціалом. Динаміка доходів консолідованого бюджету, у першу чергу податкових доходів бюджету не пов'язана з динамікою ВВП, а також не враховує вплив податкового навантаження на реальний сектор економіки, що підтверджує неефективність вітчизняної бюджетно-податкової політики. Вона вирішує завдання поточних фіскальних потреб і не орієнтована на довгострокову перспективу, стратегічне планування й можливості розширення фінансового забезпечення за рахунок розвитку реального сектора економіки.

Структурна деформація бюджетної системи країни.

Вітчизняна бюджетна система характеризується централізацією податкового потенціалу країни у державному бюджеті. Це формує механізм централізованого управління й позбавляє самостійності більшість територіальних утворень нашої країни. Зростання податкових доходів державного бюджету не підтримується ростом основних макроекономічних показників відповідних областей, що відбивається на їх реальному економічному розвитку й деформації всієї бюджетної системи. Це приводить до ще більшого вповільнення їхнього розвитку.

Висновки. Таким чином, у сучасних умовах забезпечення економічної, особливо її важливої складової - фінансової безпеки України важко переоцінити. Аналіз основних тенденцій і загроз в області фінансових інститутів дозволяє виділити наступні напрямки стратегічних цілей розвитку: використання інструментів регулювання, що відповідають новим цілям економічного розвитку; підвищення ефективності фінансового регулювання, спрямованого на облік змін зовнішніх і внутрішніх факторів розвитку; подолання диспропорцій економічного розвитку, що сприяє стійкості економічного росту; довгострокова політика росту заощаджень і інвестицій; збалансованість бюджетної системи й бюджетної стратегії; підвищення податкової дисципліни, врахування бюджетної безпеки при введенні змін у податкове законодавство.

Рішення наведених проблем є довгостроковим процесом, але вкрай необхідним в умовах посилення нестійкості світової економічної кон'юнктури.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Верховної Ради України Закон України Про основи національної безпеки України від 19.06.2003 № 964-IV. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
2. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України Наказ «Про затвердження Методики розрахунку рівня економічної безпеки України» від 02.03.2007 №60. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua>.
3. Белополюский М. Г. Национальная экономическая безопасность в Украине / Белополюский М.Г., Киселев В.Д. // Научные труды Донецкого государственного тех. университета. – 2002. – № 46. – С.50-55.
4. Офіційний сайт Верховної Ради України Конституція України закон від 28.06.1996 №254к/96-ВР. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
5. Олейников Е.А. Экономическая безопасность (теория и практика): учебник / Е.А. Олейников. – М.: Экзамен, 2005. – 768 с.
6. Пенджора М.М. Національна безпека України в контексті сучасних європейських геополітичних трансформацій: дис. ... канд. юрид. наук: спец. 12.00.01 / М.М. Пенджора. – К., 2005. – 212 с.
7. Богданов И.Я. Экономическая безопасность России: теория и практика / И.Я. Богданов. – М.: ИСПИ РАН, 2001. – 348 с.
8. Пастернак-Таранушенко Г.А. Економічна безпека держави. Статика процесу забезпечення / Г. Пастернак-Таранушенко; за ред. проф. Б. Кравченка. – К.: Кондор, 2002. – 302 с.
9. Илларионов А.Н. Критерии экономической безопасности / А. И. Илларионов // Вопросы экономики. – 1998. – №10. – С.35-58.
10. Власюк О.С. Теорія і практика економічної безпеки в системі науки про економіку / О.С. Власюк. – К.: Нац. ін-т пробл. міжнар. безпеки при Раді нац. безпеки і оборони України, 2008. – 48 с.
11. Афонцев С.А. Дискуссионные проблемы концепции национальной экономической безопасности / С.А. Афонцев // Россия XXI. - 2001. - №2. - С.38.

Рецензент: д.е.н., професор Поклонський Ф.Ю.

УДК 336.274.53:657

Потриваєва Н.В., д.е.н., доцент

Сус О.Ю., магістр

Миколаївський національний аграрний університет

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто особливості обліку кредиторської заборгованості в Україні, з'ясовано його проблеми, переваги і недоліки. Розкрито тенденції розвитку розрахунків з кредиторами в Україні на сучасному етапі інтеграції економіки у світовий економічний простір. Виявлено вплив кредиторської заборгованості на стан обліку підприємств.

Ключові слова: облік, зобов'язання, розрахунки, кредиторська заборгованість, кредитори.

Potrivaeva N.V., Sus O.Y.

THEORETICAL ASPECTS ACCOUNTS PAYABLE IN UKRAINE

This paper considers theoretical aspects account payable in Ukraine. In this paper discusses of accounts payable in the current economic conditions. The problems, the advantages and disadvantages of payments to creditors. The main objective of this article is need to study the problem of the origin of accounts payable and the possibility of avoiding it in the following periods. Reveal trends in payments to creditors in the Ukraine at the present stage of economic integration in the world economy. The aim of this paper is identify problems related to accounts payable, justify prospects and develop approaches to improve payments to creditors. The result accounts payable is to prevent delay in the timing of payment and proof of debt to nominate penalties to the company. Organized properly payment system should adequately reflect and characterize the economic activity required specification. Given the automation necessary to introduce a number of measures that will ensure economic stability and competitiveness.

Key words: accounting, obligations, payments, accounts payable, creditors.

Потриваєва Н.В., Сус О.Ю.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УЧЕТА КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В УКРАИНЕ

В статье рассмотрены особенности учета кредиторской задолженности в Украине, выяснено его проблемы, преимущества и недостатки. Раскрыты тенденции развития расчетов с кредиторами в Украине на современном этапе интеграции экономики в мировое экономическое пространство. Выведено влияние кредиторской задолженности на состояние учета предприятий.

Ключевые слова: учет, обязательства, расчеты, кредиторская задолженность, кредиторы.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Вивчення особливостей обліку кредиторської заборгованості в сучасних умовах господарювання є актуальним, оскільки раціональна його організація впливає на величину оборотного капіталу підприємства, дозволяє ефективно використовувати залучені кошти та уникає прострочення кредиторської заборгованості.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Дослідженням проблематики даного питання займаються багато вітчизняних науковців, зокрема яскравими представниками з них є П.Й. Атамас, Ф.Ф. Бутинець, Г.Є. Долматова, В.О. Завгородній, В.С. Лень, Л.О. Омелянович, В.В. Сопко, О.В. Чайковська та інші.

Цілі статті. Мета дослідження – виявити проблеми, пов'язані з обліком кредиторської заборгованості, обґрунтувати перспективи розвитку та розробити підходи щодо вдосконалення розрахунків з кредиторами.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Кредиторська заборгованість являє собою суму грошових коштів або вартість товарів, робіт та послуг, що підприємство винно своїм контрагентам на певну дату, але з моменту виникнення до дати погашення сума цієї

заборгованості знаходиться в розпорядженні підприємства і може бути джерелом його фінансових ресурсів, напрямок якого точно визначений (дата сплати заборгованості контрагенту, працівнику або державі, яким підприємство винно).

Виділяють такі форми кредиторської заборгованості, як грошова, матеріальна та вексельна.

Кредиторська заборгованість у формі одержаних авансів від покупців є реальним джерелом формування фінансових ресурсів підприємства. Наприклад, підприємство отримало аванс (джерело фінансових ресурсів), який може використати на власні потреби (розміщення і використання фінансових ресурсів). Проте залишається невідвантаженою продукція, яка також є напрямком розміщення і використання фінансових ресурсів. Тобто, підприємство отримує грошові кошти за невідвантаженою продукцією і використовує їх на свої цілі. Одночасно відбуваються такі стадії кругообігу фінансових ресурсів: “розміщення (виробництво продукції, що підприємство повинно відвантажити)” – “формування джерела (аванси отримані)”. У разі використання авансів на власні потреби стадія кругообігу завершується використанням фінансових ресурсів (використання авансів на власні потреби).

Інші види кредиторської заборгованості в грошовій формі (перед бюджетом, працівниками тощо) певний час також є джерелами фінансових ресурсів підприємства, за умови, що в розпорядженні підприємства є такі грошові кошти. Особливістю кредиторської заборгованості за товари, роботи та послуги є одночасність виникнення джерел фінансових ресурсів і напрямків їх розміщення, тобто на відміну від кредиторської заборгованості в грошовій формі одночасно відбуваються такі стадії кругообігу фінансових ресурсів: “розміщення (виробництво продукції, що підприємство повинно відвантажити)” – “формування джерела (вартість отриманої сировини, матеріалів, електроенергії тощо)” – “використанням фінансових ресурсів (використання сировини, матеріалів, електроенергії у виробничому процесі)”. Наприклад, підприємство отримало сировину і використовує її для виробництва своєї продукції.

Таким чином, реальним джерелом формування фінансових ресурсів підприємства можна вважати кредиторську заборгованість у вигляді одержаних авансів. Джерело формування і одночасно напрямком розміщення фінансових ресурсів являє собою кредиторська заборгованість за товари, роботи та послуги. Інші види кредиторської заборгованості в грошовій формі є джерелами фінансових ресурсів за умови виникнення заборгованості через несплату коштів, а не реальну їх відсутність [1].

Від початку формування ринкових відносин в Україні і досі існує багато актуальних питань, пов'язаних з обліком кредиторської заборгованості:

а) для прийняття зацікавленими особами адекватних та вчасних рішень щодо існуючої політики управління в процесі антикризового регулювання фінансово-господарського стану істотне значення мають актуальність і якість інформації про стан розрахунків з кредиторами, що формується на базі даних бухгалтерського обліку конкретних суб'єктів господарювання. Це зумовлює неможливість отримання інформації про кредиторську заборгованість в обсязі і вигляді, достатньому для проведення аналізу розрахунків з кредиторами;

б) не вирішені проблеми відображення в обліку довгострокової кредиторської заборгованості, оцінки поточної кредиторської заборгованості за продукцію, товари, роботи та послуги;

в) застосовувати у наших умовах традиційні за кордоном методики аналізу кредиторської заборгованості не завжди доцільно через відсутність необхідного обсягу вірогідної і доступної інформації щодо розрахунків з кредиторами. Крім цього, загальна криза неплатежів, характерна для сучасної української економіки, змушує сумніватися в об'єктивності, своєчасності і корисності отриманих результатів аналізу. Використання вітчизняних методик не дає змоги однозначно оцінити стан кредиторської заборгованості, а також ступінь його впливу на фінансово-господарський стан підприємств [2].

Зазначені проблеми вказують на необхідність пошуку специфічних засобів аналізу кредиторської заборгованості, спрямованих на отримання інформації

комплексного характеру, достатньої для прийняття рішень щодо глибини кризи неплатежів аналізованого суб'єкту.

З метою удосконалення обліку кредиторської заборгованості за умов її автоматизації, необхідно здійснити наступні заходи:

- застосувати програмний «конструктор» на базі інтеграції функціонального модуля з підсистемами, що пов'язані з фінансовими та виробничими аспектами управління;

- створити інформаційну базу кредиторської заборгованості учасників розрахунків;

- звірити в електронній формі взаємні вимоги та зобов'язання і знайти найбільш раціональні способи погашення взаємної заборгованості;

- провести взаємозаліки, поступово скорочуючи обсяги заборгованості;

- вести облік та звітність проведених взаєморозрахунків [3].

З кожним роком ситуація покращується і впливають окремі аспекти вирішення тих чи інших питань як в обліку, так в економічному аналізі та аудиті. Проте потрібно вживати ще більше заходів щодо вдосконалення цих надзвичайно важливих аспектів в економічному житті України. Для вирішення деяких з цих питань необхідно застосовувати такі заходи:

- 1) розробити та ввести в дію спеціальну державну програму з розвитку бухгалтерського обліку і аудиту в Україні, як це пропонують окремі дослідники [4] з метою посилення інтеграції обліку з іншими функціями управління підприємствами, узгодження нормативних документів з планування та обліку тощо;

- 2) активізувати дослідження не тільки щодо узгодження українських облікових стандартів з міжнародними, а головним чином розв'язувати власні теоретичні і практичні облікові та управлінські проблеми. Необхідно критично, у тому числі і в межах професійних організацій, аналізувати доцільність і правомірність застосування у вітчизняній обліковій системі окремих штучних елементів закордонної теорії та практики обліку, рішуче відкидаючи ті, які не мають обґрунтованого змісту та суперечать реальним потребам облікових працівників;

- 3) удосконалити навчальні плани підготовки обліковців у вищих навчальних закладах і максимально адаптувати їх до потреб практики, уникати надмірного розподілу курсів, вивести надумані навчальні дисципліни [5], посилити складову творчої, самостійної роботи, особливо у програмах підготовки магістрів. Обов'язково необхідно посилити підготовку студентів у сфері економічного аналізу для підвищення професійної кваліфікації як бухгалтерів, так і аудиторів. Треба також посилити вимоги до аудиторської підготовки студентів, та щодо післядипломної сертифікації аудиторів.

Висновки. Облік кредиторської заборгованості здійснюється з метою недопущення прострочення термінів платежу та доведення заборгованості до висування штрафних санкцій до підприємства. Організована належним чином система розрахунків повинна достатньою мірою відображати та характеризувати господарську діяльність з необхідною конкретизацією. За умов автоматизації необхідно впровадити низку заходів, які забезпечуватимуть економічну стійкість та конкурентоспроможність підприємства.

Список використаних джерел:

1. Углярєнко О. М. Дебіторська і кредиторська заборгованість та їх вплив на формування фінансових ресурсів підприємства [Електронний ресурс] – Режим доступу:

<http://sevntu.com.ua/jspui/bitstream/123456789/1372/1/econom.54.2003.115-126.pdf>

2. Шолота М.Г. Облік дебіторської заборгованості: проблеми та шляхи їх вирішення / М.Г. Шолота, Н.В.Кудлаєва [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=27025>

3. Сурніна К.С. Удосконалення обліку дебіторської і кредиторської заборгованості промислових підприємств / К.С. Сурніна [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.br.com.ua/referats/dysertacii_ta_autoreferaty/90464-1.html

4. Прилипко С. Бухгалтерська професія в Україні - путь к міжнародному признанию / С. Прилипко. – Бухгалтерский учет и аудит. – 2004. - № 5. – С. 20-24.

5. Мных Е. Проблемы профессиональной подготовки специалистов по учету и аудиту в условиях интеграции европейского образования / Е.Мных. – Бухгалтерский учет и аудит. – 2004. - № 5. – С. 25-27.

Рецензент: д.е.н., доцент Вишневецька О.М.

УДК 336.7:65.012

Сергєєва О.С., викладач кафедри банківської справи
Одеський національний економічний університет

РЕГУЛЮВАННЯ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ БАНКІВСЬКОЇ УСТАНОВИ ІНСТРУМЕНТАМИ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ

У статті розглядаються методи та інструменти ризик-менеджменту, які використовуються для регулювання грошових потоків банківської установи в сучасних умовах функціонування.

Ключові слова: грошовий потік, регулювання, показники розриву, система фінансових інструментів, ризик-менеджмент.

Sergeeva O.S.

REGULATION OF CASH FLOWS OF BANKING INSTITUTIONS BY RISK MANAGEMENT INSTRUMENTS

Among the main problems faced by banking institutions of different countries are defined inequality and inefficiency cash flows formation and regulation. The traditional risk - management concept assumes a limited range of financial instruments and technologies. Current financial instruments and technologies include actual adaptive mechanisms of monitoring and cash flows regulation therefore their implementation is especially actual in current bank business environment.

Cash flow management is a part of risk - management and is carried out within financial policy of a contemporary bank that is understood as the general financial ideology adhered by the bank for achievement of a strategic aim of activity.

Relevance of the article is defined as a control system of cash flows of bank i.e. a set of methods, tools and specific technologies of purposeful, continuous impact on various cash flows peculiar to various bank business lines for meeting a goal objective. Urgent issues of practical implementation of the concept formulation of the cash flow management system of a banking institution lies in the fact that the flow structure represents current data base that enables analysis and planning of nearly all bank financial indicators, objective estimation of the results of its activity and financial stability parameters.

The cash flow management system based on current and reliable registration information developed on the basis of accounting and management accounting is suggested in the article. Thus each bank independently defines its own information format, frequency of data collection, document control procedure.

Key words: cash flow, regulation, gap indicators, system of financial instruments, risk management.

Сергеева Е.С.

РЕГУЛИРОВАНИЕ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ БАНКОВСКОГО УЧРЕЖДЕНИЯ ИНСТРУМЕНТАМИ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА

В статье рассматриваются методы и инструменты риск-менеджмента, которые используются для регулирования денежных потоков банковского учреждения в современных условиях функционирования.

Ключевые слова: денежный поток, регулирование, показатели разрыва, система финансовых инструментов, риск-менеджмент.

Постанова проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Серед головних проблем, з якими стикаються банківські установи різних країн, виділяють нерівномірність та неефективність формування і регулювання грошових потоків. Традиційна концепція ризик-менеджменту передбачає обмежений спектр фінансових інструментів і технологій. Сучасні фінансові інструменти і технології включають актуальні адаптивні механізми моніторингу та регулювання грошових потоків, тому їх застосування особливе актуально в сучасних умовах функціонування банків.

Управління грошовими потоками входить до складу ризик-менеджменту та здійснюється в рамках фінансової політики сучасного банку, що розуміється як загальна фінансова ідеологія, якої дотримується банк для досягнення стратегічної мети діяльності.

Рціональне формування грошових потоків сприяє ритмічності операційного циклу банку, забезпечує зростання обсягів пасивів при раціональному розподілі активів. Слід зазначити, що навіть у банківських установах, які успішно працюють на

ринку та генерують достатню величину прибутку, порушення платіжної дисципліни, зниження ліквідності або платоспроможності може виникати внаслідок незбалансованості різних видів грошових потоків у часі та сумах.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. В економічній науці існує широке коло публікацій, присвячених вивченню механізмів і інструментів моніторингу та контролінгу за структурою і динамікою грошових потоків, з яких можна виділити Гончаренко Л.П.[4], Филин С.А., Димитриади Г.Г.[5], Коваленко В.В.[6], Лаврушин О.И.[8], Усоскин В.М.[9].

Цілі статті. Вивчення взаємозв'язків між ресурсними та системними параметрами організаційної гнучкості використання механізмів контролю і регулювання руху грошових потоків банківська установа.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Управління грошовими потоками є важливим чинником прискорення руху капіталу. Це відбувається за рахунок скорочення тривалості операційного циклу деяких банківських продуктів, більш ощадливого використання грошових ресурсів і зниження ризиків.

Отже, ефективність роботи банку залежить від організації системи управління грошовими потоками. Запропонована система створюється для забезпечення виконання короткострокових і стратегічних планів, збереження платоспроможності і фінансової стабільності, більш раціонального використання активів і джерел фінансування, а також мінімізації витрат на фінансування операційної діяльності.

Грошовий потік – це кошти, під якими розуміються депозитні рахунки та готівкові кошти, що одержуються банком від усіх видів діяльності, та витрачаються на забезпечення подальшої діяльності. Крім того, до розрахунків коштів можуть включатися короткострокові високоліквідні цінні папери, наприклад, державні казначейські векселі, банківські депозитні сертифікати, внески в інвестиційні фонди відкритого типу та привілейовані акції із плаваючої відсотковою ставкою [2,6].

Головним фактором формування грошового потоку є оплата клієнтами вартості отриманої послуги. Вихідні показники для розрахунків грошових надходжень – це валовий дохід та прибуток від продажів. Обидва показники мають велике значення для оцінки фінансового стану банку[9]. Саме наявність або відсутність грошових ресурсів визначає можливості та напрямку розвитку банку; перевищення грошових надходжень над платежами забезпечує можливість вкладення грошових коштів з метою одержання додаткового прибутку. Однак зазначимо, що банку необхідно дотримуватись нормативів готівкового ліміту коштів.

Узагалі, зазначимо, що поняття грошового потоку досить широке і охоплює всі види діяльності банків, адже будь-яка операція неодмінно супроводжується рухом коштів. Тому поняттю грошового потоку можна надати лише загальне тлумачення, але для кожного банку воно буде мати свою специфіку, яка залежатиме від таких факторів, як тип власності, вид діяльності, особливості розрахунків, облікової політики тощо. З метою забезпечення ефективного цілеспрямованого управління грошовими потоками виникає необхідність певної їх класифікації та в залежності від неї цілеспрямовано здійснювати облік, аналіз, регулювання та планування грошових потоків різних видів.

Головні складові грошового обігу: готівково-грошовий та безготівковий обіг. Таким чином, грошові потоки банку мають різну природу, іноді різноспрямовану [1].

Аналіз, регулювання та контроль руху грошових потоків - це визначення моментів і величин припливів і відтоків готівкових коштів. Головною метою аналізу та контролю грошових потоків є аналіз фінансової стабільності та прибутковості банку.

До основних елементів системи управління грошовими потоками належать фінансові методи та інструменти, нормативно-правове, інформаційне і програмне забезпечення [7].

Серед фінансових методів, що виявляють безпосередній вплив на організацію, динаміку та структуру грошових потоків банку, можна виділити систему розрахунків з дебіторами та кредиторами; взаємини із засновниками (акціонерами), контрагентами, державними органами управління та надзору; контрагентів кредитування;

фінансування; фондоутворення; інвестування; страхування; оподатковування; та інших взаємовідносин діяльності банку.

Фінансові інструменти поєднують грошові та кредитні кошти, податкові інструменти, започатковані форми розрахунків, інвестиційні кошти, інструменти цінової політики, вексельні розрахунки та інші інструменти фондового ринку, норми амортизації, дивідендну політику, депозитарні та інші інструменти, склад яких визначається особливостями організації фінансів банку.

Нормативно-правове забезпечення банку складається із системи державних законодавчо-нормативних актів, внутрішніх норм і нормативів банку, статуту господарюючого суб'єкта, внутрішніх наказів і розпоряджень, юридично розробленої системи договірної бази.

В сучасних умовах необхідною складовою успіху діяльності є своєчасне одержання інформації та оперативне реагування на неї, тому важливим елементом керування грошовими потоками банку є внутрішньофірмова інформація.

Використання прикладних бухгалтерських, аналітичних, інформаційних програм забезпечує співробітників банківська установа обліковою та аналітичною інформацією. Тому таке програмне забезпечення повинно відповідати критеріям надійності, вірогідності та прозорості інформації, гнучкості в налаштування під особливості бізнесу банку, а також відповідати чинному законодавству.

Важливою частиною фінансового планування в економічних умовах сучасного сьогодення є формування прогнозних сценаріїв та резервних варіантів руху грошових коштів. До стандартних інструментів регулювання можна віднести аналіз розривів в русі строкових коштів, який зазвичай описують за допомогою розривів ліквідності:

$$g(t, w) = A(t, w) - L(t, w) \quad (1)$$

де: $A(t, w)$ — активи, які мають на момент часу t строк погашення, приналежний w - тимчасовій корзині;

$L(t, w)$ - пасиви, які мають на момент часу, t строк погашення, приналежний w -і тимчасовій корзині;

t - момент часу;

w — тимчасова корзина.

Джерелами виникнення строкових вимог і зобов'язань є договори, укладання яких може бути ініційовано клієнтами або банками-контрагентами. Операції, проведені згідно із цими договорами, умовно назовемо екзогенними, тобто «породженими» поза банком. Прикладом екзогенних операцій є кредитні та депозитні операції. Серед можливих параметрів (обсягів і строків) договору, які пропонуються банком, клієнт обирає найбільш близькі до необхідних параметрів.

Враховуючи сказане, усі розриви, пов'язані з строковими активами та пасивами, а також із прирівняними до строкових, можуть бути розділені на ендегенні (внутрішні) та екзогенні (зовнішні):

$$g(t, w) = g^{endo}(t, w) + g^{exo}(t, w)$$

$$g_{nii}(t, w) = g_{nii}^{endo}(t, w) + g_{nii}^{exo}(t, w) \quad (2)$$

де: верхній індекс $endo$ означає розриви, пов'язані з ендегенними операціями;

індекс exo - розриви, пов'язані з екзогенними операціями;

нижній індекс nii — розриви, пов'язані з одержанням і сплатою відсотків по договорах.

Отже, невизначеність грошових потоків концентрується в екзогенних операціях. Оскільки в більшості випадків банк не може остаточно спрогнозувати обсяги і терміни

погашення за цими операціями. Тому саме екзогенні операції викликають найбільший інтерес.

Слід відзначити, що банки зазвичай розраховують лише загальні розриви ліквідності. Для виявлення джерел невизначеності в грошових потоках доцільно вести облік строкових операцій у розрізі екзогенних (клієнтських) і ендогенних (власних) операцій.

Зупинимося докладніше на особливостях динаміки розривів, які породжуються екзогенними операціями, продовжуючи пошук джерел невизначеності строкових операцій. Для спрощення записів далі по тексту у формулах верхній індекс endo опущений. Динаміку розривів ліквідності, пов'язаних із строковими екзогенними вимогами та зобов'язаннями, представимо у вигляді:

$$g(t, w) = g(t-1, w+1) + G(t, w) \quad (3)$$

де: $g(t, w)$ — розриви ліквідності на момент часу t зі строками погашення, що належать w -ї тимчасовій корзині, пов'язані зі зміною обсягів строкових екзогенних активів і пасивів;

$g(t-1, w+1)$ - розриви ліквідності, пов'язані з «пасивною еволюцією» - рухом екзогенних вимог і зобов'язань по тимчасовій корзині, відповідно до умов вже укладених договорів;

$G(t, w)$ — розриви ліквідності, які з'явилися внаслідок укладання нових екзогенних договорів на момент часу t зі строками до погашення, що належать w -ї тимчасовій корзині.

Для того щоб продемонструвати ефективність процедури регулювання екзогенних договорів, необхідно встановити закономірності появи нових розривів, і слід розглянути часовий ряд розривів ліквідності, який являє собою історію їх руху, а не один профіль ліквідності, складений на певну дату.

Зазначимо, що для коректного аналізу розривів ліквідності необхідно звернути увагу на наступне. Історію руху розривів ліквідності необхідно представити таким чином, щоб вибуття термінових активів і пасивів, які належать певній тимчасовій корзині, після закінчення певного інтервалу часу відповідало повному переходу цих активів і пасивів до наступної тимчасової корзини.

Виходячи із вище сказаного, система управління грошовими потоками банку — це сукупність методів, інструментів та специфічних технологій цілеспрямованого, безперервного впливу на різноманітні рухи грошових коштів притаманні різним напрямкам банківської діяльності для досягнення поставленої мети.

Висновки. Грошові потоки банківської установи обслуговують різні види банківської діяльності. Якість організації грошових потоків визначає ступінь фінансової рівноваги банку, в процесі його розвитку, ритмічність здійснення операційного процесу, пропорції власних і позикових джерел фінансування, швидкість обороту його фінансових коштів. Особливості механізму регулювання грошових потоків як в окремому банку, так і в банківській системі, мають певні відмінності, які обумовлені галузевою специфікою, зовнішніми та внутрішніми умовами функціонування банку.

Проблематика практичної реалізації концепції формування системи управління грошовими потоками банківської установи полягає в тому, що потокова структура являє собою актуальну інформаційну базу, на підставі якої, можливо аналізувати та планувати практично всі фінансові показники банку, об'єктивно оцінювати результати його діяльності та параметри фінансової стабільності.

Слід відзначити, що запропонована система управління грошовими потоками, базується на наявності оперативної та достовірної облікової інформації, сформованої на базі бухгалтерського та управлінського обліку. При цьому в кожному банку самостійно визначається формат надання, періодичність збору інформації, схему документообігу.

Але головна роль у керуванні грошовими потоками приділяється забезпеченню їх збалансованості за видами, обсягами строкових інтервалів та іншими істотним

характеристикам. Щоб успішно розв'язати це завдання, потрібно впроваджувати в банках інтегровану систему планування та контролю грошових потоків. Формування системи регулювання діяльності банку в цілому та руху грошових потоків зокрема, суттєво підвищує ефективність управління грошовими потоками, що приводить до:

- скорочення поточних потреб банку, на основі збільшення оборотності грошових активів і пасивів, а також вибору раціональної структури грошових потоків;
- ефективного використання тимчасово вільних коштів (у тому числі страхових залишків) шляхом здійснення фінансових інвестицій;
- забезпечення профіциту коштів і необхідної платоспроможності банку в поточному періоді, шляхом синхронізації позитивного і негативного грошового потоку в розрізі кожного тимчасового інтервалу.

Таким чином, управління грошовими потоками — найважливіший елемент фінансової політики банку, воно пронизує всю систему фінансового управління банку. Важливість і значення управління грошовими потоками в банку важко переоцінити, оскільки від його якості та ефективності залежить не тільки стабільність банку в конкретний період часу, але й здатність до подальшого розвитку, досягнення фінансового успіху у довгостроковій перспективі.

Список використаних джерел:

1. Абрамова М.А. Финансы и кредит. — М. Юриспруденция, 2003. — 448 с.
2. Балабанов И.Т. Банки и банковское дело: учебник / под ред. И. Т. Балабанова. - СПб.: Питер, 2004. - 256 с.
3. Бакстер Н. Банковское дело: стратегическое руководство: учебник / Н. Бакстер, Т. Баррел, Г. Вэйнс и др. - М.: Консалт - банкинг, 2001. — 321 с.
4. Гончаренко Л.П. Филин С.А. Риск-менеджмент / Л.П. Гончаренко, С.А. Филин. — М.: КноРус, 2010. — 216 с.
5. Димитриади Г.Г. Риски управления банком. / Г.г. Димитриади. — М.: ЛКИ, 2010. — 240 с.
6. Коваленко В.В. Функціональна достатність ресурсного потенціалу банків: методи оцінювання та напрями забезпечення: монографія / В.В. Коваленко, Ж.І. Торяник. — К.: УАБС НБУ, 2010. — 153 с.
7. Энциклопедия финансового риск-менеджмента [под ред А.А. Лорбанова, А.В. Чугунова]. — М.: Альпина Паблишер, 2009. — 936 с.
8. Лаврушин О.И. Банковское дело: учебник / О.И. Лаврушин, И.Д. Мамонова, Н.И. Валенцева [и др.]; под ред. засл. деят. науки РФ, д-ра экон. наук, проф. О.И. Лаврушина. — 6-е изд., стер. - М.: КНОРУС, 2008. - 768 с.
9. Усоскин В.М. Современный коммерческий банк. Управление и операции: учебник / В.М. Усоскин. - М.: АНТИДОР, 2006. — 268 с.

Рецензент: д.е.н., професор Коваленко В.В.

УДК 336.27

Футерко О.І., аспірант

Державна навчально-наукова установа «Академія фінансового управління»

БОРГОВА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ

В статті визначено основні показники, які характеризують рівень боргової безпеки, вказано на деякі фактори впливу. Запропоновано можливі шляхи покращення боргової безпеки.

Ключові слова: державний борг, гарантований державою борг, боргова безпека, обслуговування боргу.

Futerko O.I.

THE SECURITY DEBT OF THE UKRAINE

The paper identifies the key parameters of the debt security and indicates some impacts. It offers a possible ways to improve the debt security. Problems of ensuring debt security under conditions of constant increasing of the public debt are among the key in characterizing the the financial system of Ukraine. With high debt burden increases dependence on foreign creditors and risks influence both external and internal factors. In parallel, increasing the cost of servicing debt, leading to an increase in the budget deficit. The main purpose of debt policy should be effective, appropriate use, monitoring of returning and servicing of external resources in order to finance economic development.

Key words: national debt, guaranteed debt, debt security, debt servicing.

Футерко О.И.

ДОЛГОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ УКРАИНЫ

В статье определены основные показатели, характеризующие уровень долговой безопасности, также указано на некоторые факторы влияния. Предложены возможные пути улучшения долговой безопасности.

Ключевые слова: государственный долг, гарантированный государством долг, долговая безопасность, обслуживание долга.

Постановка проблеми загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Проблеми забезпечення боргової безпеки в умовах постійного нарощення державного боргу є одними з ключових при характеристиці функціонування фінансової системи України. При високому борговому навантаженні підвищується залежність від іноземних кредиторів та ризику впливу як зовнішніх так і внутрішніх факторів. Паралельно зростають витрати на обслуговування заборгованості, що приводить до зростання бюджетного дефіциту. Позикове фінансування нестачі державних ресурсів є фактором подальшого зростання дефіциту і державного боргу. Утворюється своєрідна ланцюгова реакція, яка без відповідних заходів бюджетної політики з боку уряду приводить до погіршення платоспроможності та загрози державного дефолту. Зростання державного боргу більш, ніж у 5 разів та переважання в його структурі зовнішньої складової вказує на актуальність дослідження.

Проблеми, що стосуються управління державним боргом висвітлені в наукових працях В. Андрущенка, О. Барановського, О. Василик, Т. Вахненко, В. Гейця, І. Лютого, В. Мунтіяна, В. Опаріна, Ю.В. Пасічника, В. Федосова, О.В. Царука, С.І. Юрія. Але при цьому залишається достатньо багато дискусійних питань щодо доцільності залучення, вибору джерел в розрізі внутрішніх та зовнішніх запозичень та оцінці позитивних і негативних наслідків їх використання, що приводить до подальших досліджень в даній сфері.

Ціль статті є визначення ряду показників, що характеризують рівень боргової безпеки та пропозиція окремих заходів щодо їх покращення.

Виклад основного матеріалу з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Практика позикового фінансування бюджетного дефіциту характерна для більшості країн світу. Як наслідок світової фінансової кризи державний борг у відношенні до ВВП для США зріс з 55,5% до 77%, Японії – з 153,1% до 175,0%, Франції – з 73,3% до 88,4%, Білорусії – з 10,7% до 19%, Іспанії з 34,2% до 48,4%, Португалії з 78,8% до 94,5% в 2008 та 2010 роках відповідно.[1] Міжнародними стандартами прийнято, що відношення боргу до ВВП не повинно перевищувати 60%. За даними Європейської комісії та Світового банку можна зробити припущення, що для розвинених країн характерний вищий рівень відношення державного боргу до ВВП, ніж для країн, що розвиваються.

Країни з високим рівнем доходу потенційно мають кращі можливості обслуговувати вищий об'єм державного боргу, ніж країни, що розвиваються. Тому встановлення єдиного критерію для всіх суб'єктів не є повністю обґрунтованим, необхідне коригування, враховуючи тип економічної системи. Рівень розвитку економіки та динаміка державного боргу формують рівень боргової безпеки.

Боргова безпека – «це такий рівень внутрішньої та зовнішньої заборгованості з урахуванням вартості її обслуговування й ефективності використання внутрішніх і зовнішніх запозичень та оптимального співвідношення між ними, достатній для вирішення нагальних соціально-економічних потреб, що не загрожує втратою суверенітету і руйнуванням вітчизняної фінансової системи». [3]. Л.С. Омельченко, І.В. Суміна зазначають, що «у вузькому розумінні боргову безпеку держави можна визначити як оптимальне співвідношення між внутрішніми та зовнішніми запозиченнями з урахуванням сумарної величини державного боргу та вартості обслуговування його складових». [4]

General government gross debt
% of GDP and million EUR
Percentage of GDP

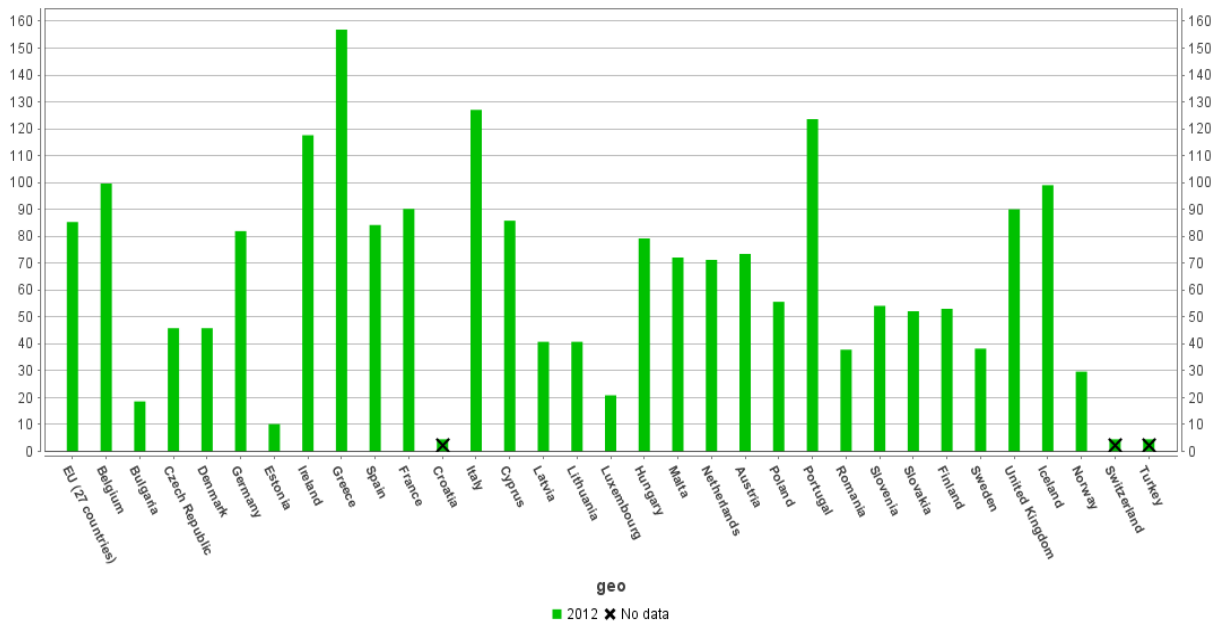


Рис. 1 Відношення державного боргу до ВВП на кінець 2012 р. [2]

При оцінці боргової складової фінансової безпеки необхідно проводити аналіз в розрізі державного та гарантованого боргу.

Таблиця 1

Загальні показники боргової безпеки

Показник	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Відношення обсягу державного та гарантованого боргу до ВВП, %	33,54	29	24,75	17,7	14,8	12,31	19,98	34,81	39,93	36,34	36,81
Відношення державного боргу до доходів бюджету, %	151,6	125,5	98,75	60,79	50,11	44,12	58,34	112,41	134,4	113,6	115,3
Відношення державного внутрішнього боргу до ВВП, %	9,47	7,68	6,07	4,35	3,05	2,47	4,71	9,97	13,09	12,4	13,59
Відношення державного зовнішнього боргу до ВВП, %	19,08	17,06	13,54	9,96	9,1	7,42	9,07	14,88	16,79	15,04	14,92
Відношення внутрішнього боргу до ВВП, %	9,47	7,68	6,07	4,35	3,05	2,61	4,92	11,51	14,37	13,34	14,75
Відношення обсягу зовнішнього боргу до ВВП, %	24,07	21,32	18,67	13,36	11,75	9,7	15,06	23,3	25,56	23	22,06
Відношення зовнішнього державного боргу до експорту, %	34,60	29,55	21,33	19,61	19,51	16,55	13,05	31,38	33,1	29,85	29,21
Відношення платежів з обслуговування і погашення боргу до доходів державного бюджету, %	21,31	19,22	18,77	17,19	9,94	6,10	4,39	20,40	17,65	21,86	27,71
Відношення витрат з обслуговування боргу до ВВП, %	1,27	0,1	0,9	0,7	0,57	0,46	0,4	0,99	1,44	1,78	1,73

[розраховано на основі даних 5-18]

Період 2002-2012 років можна поділити на дві частини:

1. зниження показників і покращення стану боргової безпеки на протязі 2002-2007 років.

2. погіршення рівня боргової безпеки починаючи з 2008 року.

Щодо першого періоду, причинами зростання боргу в 2004 році стали: для внутрішнього – реструктуризація боргу по ПДВ через випуск ОВДП на суму 1 млрд. 926 млн. грн., для зовнішнього – випуск п'яти та семирічних облігацій на суму 1,1 млрд. дол. [7] Негативними факторами є низька питома вага залучених коштів, що

мають інвестиційне спрямування, і, відповідно, зниження фактичних інвестиційних видатків, а також зростання питомої ваги заборгованості перед іноземними комерційними організаціями. 2005 рік характеризувався ревальвацією гривні, що вплинуло на скорочення боргу. Але при цьому за звітами Рахункової палати 73% заборгованості під державні гарантії погашено за рахунок бюджетних коштів. [8]

Найнижчий рівень показників спостерігається в 2007 році. Але при цьому величина зовнішнього боргу перевищила граничний розмір більше, ніж на 0,5 млрд. грн., що вказує на недоліки в державній борговій політиці. Позитивною рисою державної політики є надання переваги довго- та середньостроковим запозиченням. Зростання сукупного боргу, більш ніж у 2 рази в 2008 році зумовлене недостатністю державних ресурсів внаслідок фінансової кризи та отримання кредитів на суму 3 млрд. СПЗ від МВФ та внутрішніх запозичень на суму 23 млрд. грн. [11] За рахунок отриманих позик в 2009 році загальна сума боргу збільшилась на 128 млрд. грн., державна складова в розмірі 227 млрд. грн. майже на 34 млрд. грн. перевищила граничний розмір. [16] В 2010 році подальшому нарощенню сукупного боргу на 114,4 млрд. грн. сприяли внутрішні позики, залучені ресурси спрямовувались на докапіталізацію банків та державних установ. Відповідно найвищим темпом приросту в розмірі 55,6 % характеризувався внутрішній державний борг, що на кінець року становив 161,5 млрд. грн. [17] За 2011 рік державний борг зріс на 33,8 млрд. грн. або 10,5%, гарантований борг підвищився на 7 млрд. грн. або 6,5%. [18] 3 факторів ризику необхідно відзначити емісію та розміщення Міністерством фінансів ОВДП, номіновані в іноземній валюті. Державний борг на протязі 2012 року зріс на 41,8 млрд. грн. Найвищий темп приросту характерний для внутрішнього гарантованого державою боргу 32,4%, внутрішній державний борг зріс на 17% або 28,8 млрд. грн.

Враховуючи те, що темпи приросту бюджетного дефіциту починають прискорюватись з 2007 року, можна сказати, що утворюється часовий лаг орієнтовним розміром один рік.

Згідно міжнародних стандартів верхнім нормативним значенням щодо відношення загального боргу до ВВП є 60%. З однієї сторони за аналізований період перевищення не зафіксовано, але 3-х разове збільшення даного показника в 2012 в порівнянні з 2007 роком вказує на загрозове зростання боргового ризику. Підтвердженням є перевищення державного боргу над доходами бюджету на 15,3 %. Зростання ВВП на 94% в порівнянні із зростанням сукупного боргу більш, ніж у 5,5 разів за даний період характеризує позиковий характер фінансування державних витрат, тобто країна фактично живе в борг. На протязі 2002-2012 років приріст державного та гарантованого державою боргу становив 439,68 млрд. грн.

Згідно Методики Міністерства фінансів верхньою нормою для відношення зовнішнього та внутрішнього боргу є 20%. Фактичні значення щодо внутрішнього боргу її не перевищували. Зростаюча тенденція з 2009 року є наслідком зниження попиту на банківські ресурси з боку юридичних та фізичних осіб. Комерційні банки спрямовували частину коштів на ринок внутрішніх державних облігацій, особливо враховуючи пропоновану високу дохідність.

Відношення валового зовнішнього боргу перевищувало норматив у 20% на протязі 2002-2003 та починаючи із 2009 року до даного моменту. Це свідчить про суттєву залежність від іноземних кредиторів. Якщо врахувати верхній рівень у 16,79% для відношення зовнішнього державного боргу, це вказує на високу питому вагу гарантованої державою заборгованості. Різкий приріст в 2008 році на 5,36% на фоні 1,65% приросту відношення державного зовнішнього боргу характеризує часткове перекладання корпоративної заборгованості на державний бюджет. Скорочення зовнішнього гарантованого боргу та його відношення до ВВП в останні періоди відбулось в тому числі за рахунок зменшення фінансування дочірніх банків з боку материнських компаній і вилучення останніми частини вже наданих позикових ресурсів, що знижує фінансування для національної економіки.

Відношення зовнішнього державного боргу до експорту нижнім та верхнім нормативним значенням має 30 та 50%. [3] Позитивне сальдо торгівельного балансу спостерігається до 2006 року із тенденцією до зниження. Відповідно відношення

зовнішнього державного боргу до експорту знижується нижче норми майже до рівня нижньої границі у 10% в 2008 році. Перевищення нижнього нормативу у 2009 році не варто розцінювати як досягнення державної політики, оскільки воно зумовлене перевищенням темпів зростання заборгованості на 31% в порівнянні з темпами зростання експорту та наявністю від'ємного сальдо торговельного балансу.

Практика позикового фінансування державного бюджету привела до посилення навантаження на бюджет: витрати на обслуговування державного боргу порівняно із 2002 роком зросли у 8 разів, загальні витрати на погашення і обслуговування державного боргу збільшились у 10 разів. Даний фактор та зростання боргу, більш, ніж у 6,5 разів приводить до необхідності часткового рефінансування діючої заборгованості за рахунок нових запозичень.

Аналіз боргової безпеки не варто обмежувати оцінкою відношення окремих частин боргу до інших характеристик економічного розвитку, необхідно враховувати витрати на погашення та обслуговування боргу. Методика, окрім відношення загального обсягу державного боргу до ВВП та відношення обсягу внутрішнього і зовнішнього боргу до ВВП, пропонує враховувати рівень зовнішньої заборгованості на одну особу (дол. США), відношення платежів з обслуговування зовнішнього боргу до річного експорту товарів і послуг, відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування внутрішнього та зовнішнього боргу до доходу державного бюджету.

Таблиця 2

Боргове навантаження на економічну систему України

Показник	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Рівень зовнішньої заборгованості на одну особу, дол. США	211,3	223,6	256,1	247,9	270,8	298,1	401,3	579,7	759,2	821,8	850,23
Рівень зовнішньої заборгованості на одну особу, грн.	1126,5	1192,1	1358,4	1251,7	1367,7	1505,1	3090,2	4629,1	6044,8	6566,4	6795,9
Відношення платежів з обслуговування зовнішнього боргу до доходів державного бюджету, %	5,27	4,36	3,14	2,06	1,68	1,61	1,30	2,17	1,93	2,44	2,00
Відношення платежів з погашення і обслуговування зовнішнього боргу до доходів державного бюджету, %	8,40	14,86	10,37	8,22	5,61	4,18	2,14	9,21	4,84	6,73	10,49
Відношення платежів з обслуговування зовнішнього боргу до експорту товарів, %	1,80	1,49	0,98	0,94	0,87	0,81	0,66	1,03	0,85	1,08	0,90
Відношення платежів з погашення та обслуговування зовнішнього боргу до експорту, %	2,87	5,07	3,25	3,76	2,92	2,09	1,08	4,39	2,12	2,99	4,70
Відношення платежів з обслуговування внутрішнього боргу до доходів державного бюджету, %	1,48	0,53	1,37	0,94	0,68	0,46	0,38	2,31	4,52	4,92	4,99
Відношення платежів з обслуговування і погашення внутрішнього боргу до доходів державного бюджету, %	6,16	4,36	6,77	8,97	3,83	1,92	2,02	11,18	12,71	15,13	15,96

[розраховано за даними 5-18]

Враховуючи зворотні тенденції зміни щодо зростаючих показників боргу та зменшення кількості населення, заборгованість в розрахунку на одну особу зростає. Методика оцінки пропонує використовувати показник, визначений в доларах США і

верхнім граничним рівнем визначає 300 дол. в розрахунку на одну особу. Починаючи з 2002 року рівень заборгованості постійно підвищується із перевищенням верхньої границі з 2008 року. Враховуючи динаміку валютного курсу, доцільно враховувати динаміку даного показника, визначеного в національній валюті. Зовнішня заборгованість в розрахунку на одну особу в гривнях зросла в 6 разів, в порівнянні з 4-х разовим підвищенням в доларовому еквіваленті. Середня зарплата за 2011 рік становила 2633 грн., [19] розмір зовнішньої заборгованості на одну особу складає близько 20% від неї, що також вказує на зростання зовнішніх ризиків.

При оцінці боргової безпеки виділяють дві основні групи витрат: погашення боргу та його обслуговування. Позиковий характер ресурсів передбачає їх повернення, оплата ціни залучення відбувається за рахунок новоствореної додаткової вартості. В Україні за підсумками 2011 року питома вага поточних видатків у структурі загального фонду бюджету становила близько 93%, частка державного фінансування в сукупних капітальних видатках є невисокою. Суттєва частина залученого фінансування спрямовувалась на поточні видатки, тобто фактично «проїдалась». І у якості боргового навантаження на бюджет виступає як вартість обслуговування, так і більша частина суми повернення.

Відношення витрат щодо погашення та обслуговування внутрішнього боргу до доходів бюджету коливається від 1,9% в 2007 до 15% в 2011, тобто знаходиться на межі верхнього нормативного значення. Найвищий приріст в 2009 році, що пов'язано з ставками дохідності по ОВДП вище 20%. [20] Аналогічний показник щодо зовнішнього боргу коливається від 14,9% в 2003 році до 6,7 % в 2011 при 15% верхньої норми. Відношення платежів з погашення та обслуговування зовнішнього боргу до експорту знаходиться на рівні 3-4%.

Структура експорту України із високою питоною вагою сировинної складової створює ризики девальвації національної валюти в процесі стимулювання розвитку окремих галузей. Економіка такого типу є чутливою до змін на світовому ринку, негативні тенденції зміни цін приводять до зменшення експорту та створюють додатковий тиск на курс гривні.

Що стосується нормативно-правового забезпечення підвищення ефективності управління державним боргом в 2011 році прийнято «Положення про управління ризиками, пов'язаними з наданням державних гарантій, та розподіл таких ризиків між державою, кредиторами і позичальниками». Недоліком є виключення зобов'язань щодо отриманих позик від міжнародних фінансових організацій під проєкти розвитку із загального переліку. Також в сучасних умовах залежності української економіки від долара США окрім кредитного, операційного та ризику ліквідності доцільно окремим елементом виділяти валютний ризик. Відповідно до «Середньострокової стратегії управління державним боргом на 2013-2015 роки» планується досягнути наступних показників «відношення обсягу державного боргу до внутрішнього валового продукту - на рівні не більш як 30,6 відсотка, 30,9 відсотка і 31 відсотка; частка державного внутрішнього боргу - не менш як 50 відсотків; середньозважений строк до погашення державного боргу - не менш як 5,1, 5,3 і 5,4 року;». [21].

Однією з теоретичних концепцій управління державним боргом є обґрунтування доцільності його залучення з метою стимулювання економічного розвитку та компенсації негативного сальдо торговельного балансу. Але при цьому отримані кошти повинні мати інвестиційне спрямування, що в практичній діяльності для країн, які розвиваються, нехарактерно. Надходження позик може мати позитивний ефект, але видатки на їх обслуговування є частиною бюджетних витрат, що зменшує їх фінансування освіти, науки чи соціального захисту.

Пропозиція емісії ОВДП, номінованих в іноземній валюті, може мати як позитивні, так і негативні наслідки: зростання попиту з боку потенційних інвесторів та підвищення валютних ризиків внаслідок зміни курсу гривні.

Якщо взяти до уваги міжнародні стандарти, що стосуються оцінки рівня світового боргу, то українські показники не вважатимуться критично загрозливими. Але при цьому необхідно взяти до уваги, що, хоча Україна і визнана державою з ринковою економікою, але залишилось достатньо рис трансформаційного періоду. Держава не в

стані дозволити собі обслуговування великого боргу внаслідок низького запасу ліквідності та зниження міжнародних резервів НБУ. З цією метою доцільно прислухатись до пропозицій щодо зниження верхнього граничного рівня. Для прикладу,

Висновки. Зростаюча динаміка державного боргу та погіршення показників боргової безпеки вказують на неефективність державної політики в даній сфері. В період 2002-2007 років можна відзначити часткові позитивні результати, досягнуті за рахунок економічного зростання в державі та невисоких темпів приросту заборгованості. В умовах фінансової кризи 2008-2010 років відбувалось боргове фінансування недостачі державних фінансових ресурсів із посиленням навантаження на бюджет. Суттєвим фактором впливу виступила необхідність фінансувати дефіцит Пенсійного фонду, докапіталізація НАК «Нафтогаз України» та ряду банків. Хоча відношення короткострокового боргу до золотовалютних резервів НБУ менше 50%, зниження останніх більше 20% тільки за 2012 рік свідчить про значне погіршення платоспроможності України.

До основних шляхів вирішення проблем, що стосуються підтримання боргової безпеки, належить:

- активізація ринку внутрішніх запозичень через розширення переліку фінансових інструментів із забезпеченням їх ліквідності,
- зниження частки зовнішнього боргу із паралельною диверсифікацією валют запозичення,
- підвищення вимог до капіталу та рівня ліквідності банківської системи з метою зниження ризику необхідності рефінансування в кризових умовах,
- перегляд системи державного гарантування запозичень в бік надання переваги інвестиційним проектам,
- зниження частки гарантованого державою боргу до рівня 20% та 15% в коротко- та середньостроковій перспективі,
- узгодження потребують стратегічні та тактичні характеристики стратегії управління державним боргом: наприклад, необхідність фінансування поточних видатків і зростання навантаження на бюджет в наступні періоди,
- при формуванні графіку запозичень та визначенні об'єму, ставки дохідності, терміну погашення залучених коштів необхідно враховувати сезонний характер наповнення бюджету,
- контролю потребує рівень золотовалютних резервів, який забезпечує поточну платоспроможність держави.

Основною метою боргової політики повинно бути ефективне, цільове використання, контроль за поверненням і обслуговуванням зовнішніх ресурсів з метою фінансування економічного розвитку держави.

Список використаних джерел:

1. Central government debt, total (% of GDP). [Electronic resource]/. - European The World Bank . Official site. - Access mode: <http://data.worldbank.org/indicator/GC.DOD.TOTL.GD.ZS>
2. General government gross debt % of GDP and million EUR. [Electronic resource]/. - European Commission. Eurostat. Official site. - Access mode: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/graph.do?tab=graph&plugin=1&pcode=tsdde410&language=en&toolbox=type>
3. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України [Електронний ресурс]/. — Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. Офіційний веб-сайт. — Режим доступу: http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=97980&cat_id=38738
4. Л.С. Омельченко, І.В. Суміна. Боргова безпека України та аналіз її сучасного стану. / Омельченко Л.С., Суміна І.В. // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. — 2012.- № 1
5. Статистичний щорічник України за 2009р./ Державний комітет статистики України. — К., 2010.
6. Статистичний щорічник України за 2011р./ Державний комітет статистики України. — К., 2012
7. Висновки щодо виконання Державного бюджету України за 2004 рік. [Електронний ресурс] — Рахункова палата України. Офіційний веб-сайт. — Режим доступу: <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/345922>
8. Висновки щодо виконання Державного бюджету України за 2005 рік. [Електронний ресурс] — Рахункова палата України. Офіційний веб-сайт. — Режим доступу: <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/651008>
9. Висновки щодо виконання Державного бюджету України за 2006 рік. [Електронний ресурс] — Рахункова палата України. Офіційний веб-сайт. — Режим доступу: <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/883551>
10. Висновки щодо виконання Державного бюджету України за 2007 рік. [Електронний ресурс] — Рахункова палата України. Офіційний веб-сайт. — Режим доступу: <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/1126693>
11. Висновки щодо виконання Державного бюджету України за 2008 рік. [Електронний ресурс] — Рахункова палата України. Офіційний веб-сайт. — Режим доступу: <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/1462353>

12. Висновки щодо виконання Державного бюджету України за 2009 рік. [Електронний ресурс] — Рахункова палата України. Офіційний веб-сайт. — Режим доступу: <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/16728123>
13. Висновки щодо виконання Державного бюджету України за 2010 рік. [Електронний ресурс] — Рахункова палата України. Офіційний веб-сайт. — Режим доступу: http://www.ac-rada.gov.ua/img/files/Bulet_vykonan_DBU_2010.pdf
14. Висновки щодо виконання Державного бюджету України за 2011 рік. [Електронний ресурс] — Рахункова палата України. Офіційний веб-сайт. — Режим доступу: http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16740923/Bulet_vykon_budg_2011.pdf
15. Висновки щодо виконання Державного бюджету України за 2012 рік. [Електронний ресурс] — Рахункова палата України. Офіційний веб-сайт. — Режим доступу: http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16741935/Visnovok_2012.pdf
16. Статистичні матеріали по стану державного боргу України на 31.12.2009 р [Електронний ресурс] — Міністерство фінансів України. Офіційний веб-сайт. — Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/file/link/249538/file/31122009stat.pdf>
17. Статистичні матеріали по стану державного боргу України на 31.12.2010 [Електронний ресурс] — Міністерство фінансів України. Офіційний веб-сайт. — Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/file/link/283759/file/debt_31.12.2010.pdf
18. Статистичні матеріали по стану державного боргу України на 31.12.2011 [Електронний ресурс] — Міністерство фінансів України. Офіційний веб-сайт. — Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/file/link/325766/file/dborg1.pdf>
19. Динаміка середньомісячної заробітної плати по регіонах у 1995-2012 роках [Електронний ресурс] — Державний комітет статистики України. Офіційний веб-сайт. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
20. Результати розміщення облігацій внутрішніх державних позик. [Електронний ресурс] — Національний банк України. Офіційний веб-сайт. — Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/bonds/list>
21. Постанова КМУ «Про затвердження Середньострокової стратегії управління державним боргом на 2013-2015 роки» від 29 квітня 2013 р. № 320. [Електронний ресурс] — Верховна Рада України. Офіційний веб-портал. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/320-2013-%D0%BF/para%2Fn2>

Рецензент: д.е.н., професор Лук'яненко І.Г.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ І АУДИТ

УДК: 657.37:005.941

Башкова Д.О.

Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

**ВИКОРИСТАННЯ КРЕАТИВНИХ МЕТОДІВ ОБЛІКУ
ПРИ СКЛАДАННІ КОРПОРАТИВНОЇ ЗВІТНОСТІ**

На підтримку креативного обліку можна сказати, що бухгалтер знаходиться у постійній розумовій напрузі. Він вивчає, спостерігає, тобто виконує певні креативні дії. Для досягнення успіху йому не слід залишатися на поверхні фактів, необхідно проникати у таємницю їх виникнення, прискіпливо вивчати і аналізувати великообсягову інструктивно-нормативну базу.

У статті дано визначення категорії креативні методи бухгалтерського обліку, і поняття «гра з фінансовими показниками» на прикладах найбільш відомих корпорацій світу. Розглянуто вплив управлінського персоналу деяких корпорацій, який веде «гру з фінансовими показниками» шляхом застосування способів відображення фінансових результатів і фінансового стану, що перевищує дозволені границі загальноприйнятих облікових принципів при складанні корпоративної звітності.

Американські загальноприйняті облікові принципи представляють багато можливостей корпораціям у виборі і застосуванні тих або інших принципів облікової політики, у результаті в компанії є можливість подання різних результатів діяльності. Це відноситься до визначення собівартості товарних запасів, визнанню позареалізаційних доходів і визначенню періоду амортизації ділової репутації (гудвіла) у корпоративній звітності.

Ключові слова: креативні методи бухгалтерського обліку, корпоративна звітність, корпорація, фінансова звітність, гра з фінансовими показниками.

Bashkova D.

**USING CREATIVE METHODS OF ACCOUNTING
IN THE PREPARATION OF CORPORATE REPORTING**

In support of creative accounting can say that the accountant is in constant mental stress. He is studying, observing, that takes some creative action. To be successful, it should not remain on the surface of the facts necessary to penetrate the mystery of their origin, meticulously examine and analyze velykoobsyahovu instructional and regulation.

The article given definition of creative accounting methods, i term «game with financial performance» for examples of the most prominent corporations in the world. The influence of the management of some corporations, which is «a game of financial performance» by applying the methods of mapping the financial performance and financial condition, which exceeds the allowed limits of generally accepted accounting principles in the preparation of corporate reporting.

U.S. generally accepted accounting principles of corporations are plenty of opportunities in the selection and application of certain accounting policies, which resulted in the company is the possibility of different results. This includes determining the cost of inventories, recognition of non-operating income and determine the period of amortization of goodwill (goodwill) in corporate reporting.

Key words: creative methods of accounting, corporate reporting, corporation, financial statements, financial performance of the game.

Башкова Д.А.

**ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КРЕАТИВНЫХ МЕТОДОВ УЧЕТА
ПРИ СОСТАВЛЕНИИ КОРПОРАТИВНОЙ ОТЧЕТНОСТИ**

В поддержку креативного учета можно сказать, что бухгалтер находится в постоянном умственном напряжении. Он изучает, наблюдает, то есть выполняет определенные креативные действия. Для достижения успеха ему не следует оставаться на поверхности фактов, необходимо проникать в тайну их возникновения, тщательно изучать и анализировать объемную инструктивно-нормативную базу.

В статье дано определение категории креативные методы бухгалтерского учета, и понятие «игра с финансовыми показателями» на примерах наиболее известных корпораций мира. Рассмотрено влияние управленческого персонала некоторых корпораций, который ведет «игру с финансовыми показателями» путем применения способов отражения финансовых результатов и финансового состояния, превышает допустимые границы общепринятых учетных принципов при составлении корпоративной отчетности.

Американские общепринятые учетные принципы представляют много возможностей корпорациям в выборе и применении тех или иных принципов учетной политики, в результате у компании есть возможность представления различных результатов деятельности. Это относится к определению себестоимости товарных запасов, признанию внереализационных доходов и определению периода амортизации деловой репутации (гудвилла) в корпоративной отчетности. Американские общепринятые учетные принципы представляют много возможностей корпорациям в выборе и применении тех или иных принципов учетной политики, в результате у компании есть возможность представления различных результатов деятельности. Это относится к определению себестоимости товарных запасов, признанию внереализационных доходов и определению периода амортизации деловой репутации (гудвилла) в корпоративной отчетности. Американские общепринятые учетные принципы представляют много возможностей корпорациям в выборе и применении тех или иных принципов учетной политики, в результате у компании есть возможность представления различных результатов деятельности. Это относится к определению себестоимости товарных запасов, признанию внереализационных доходов и определению периода амортизации деловой репутации (гудвилла) в корпоративной отчетности.

Ключевые слова: креативные методы бухгалтерского учета, корпоративная отчетность, корпорация, финансовая отчетность, игра с финансовыми показателями

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Поняття «креативні методи обліку» виникло і використовується в закордонній практиці. Термін «креативний облік» переводиться з англійського як «творчий облік» і розглядається як науковий метод відбиття достовірної інформації у звітності корпорації, не регламентований чинним законодавством в області обліку. На практиці креативні методи обліку можуть використовуватися з метою завищування облікових даних, що вводять в оману користувачів фінансової звітності

Креативні методи обліку являють собою спеціальні підходи, використовувані для «ігор» у доходи, включаючи «агресивний бухгалтерський облік». Термін «агресивний бухгалтерський облік» використовується в закордонній практиці для характеристики процесу вибору і застосування облікових принципів з метою досягнення бажаних результатів.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Приділили значну увагу формуванню корпоративної звітності провідні вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти: С.Ф.Голов, В.І. Єфименко, Л.М.Кіндрацька [1], Л.В.Нападовська, П.П.Новиченко, Ф.У. МакФарлан.

Цілі статті. Дослідити вже створені іноземними корпораціями креативні методи обліку, які впливають на формування корпоративної звітності.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Поняття «креативні методи бухгалтерського обліку» у широкому розумінні визначає всі можливі способи, які можуть бути використані для визначення заданих звітних фінансових результатів і фінансового стану з метою зміни наявного подання про існуючий стан справ корпорації. Шахрайські способи складання корпоративної звітності є елементом негативної облікової практики, використання креативних методів. Однак поняття «креативні методи обліку» має на увазі здійснення ненавмисних дій. Термін «гри з фінансовими показниками» означає застосування креативних методів бухгалтерського обліку з метою зміни уяви користувачів фінансової звітності про фінансовий стан корпорації. [1, с. 20].

Одним зі способів здійснення «гри з фінансовими показниками» є вибір облікової політики, яка використовується корпорацією при підготовці корпоративної звітності, або вибір методики застосування даної облікової політики. У цьому випадку компанія просто вміло користується «гнучкістю», властивої правилам обліку. Розглянемо приклади із закордонної практики.

Корпорація Baker Hughes використовувала властивість «гнучкості» облікових принципів. Консолідована звітність компанії за 2009 рік була складена невірно на суму в 31 млн.дол. без обліку податків, внаслідок визначення неправильної суми дебіторської заборгованості і величини нестачі товарних запасів, суми зношування активів, а також величини деяких поточних обов'язків беручи до уваги розміри невідповідності, виникає питання, проводився чи в корпорації в достатньому ступені внутрішньо-корпоративний контроль або мав місце недогляд в області бухгалтерського обліку в закордонних філіях [2, с. 20].

Особливою формою «гри з фінансовими показниками» є інвестиційний менеджмент (керування доходами), за допомогою якого можна регулювати звітну величину доходів у заздалегідь певному цільовому напрямку. Нерідко в якості такої мети виступає досягнення стійких довгострокових темпів зростання, відсутність критичних крапок спаду і зростання, які звичайно супроводжують типові економічні процеси. Наприклад, управлінський персонал корпорації може прийняти в якості довгострокової мети - досягнення темпу росту корпоративних доходів рівного 15%. У цьому випадку, при складанні звітності можуть застосовуватися більш консервативні методи для визначення величини дебіторської заборгованості, можливої до отримання. Також ці методи можуть використовуватися для визначення передбачуваної кількості гарантійних виплат, або для обчислення строків корисного використання необоротних активів і їх ліквідаційної вартості, кінцевою метою застосування яких є збільшення витрат і зниження рівня надходжень. [4, 55]

У такі звітні періоди, що характеризуються зниженим рівнем доходів, для того, щоб знизити витрати і підвищити рівень доходів, можуть бути початі дії по скороченню величини сумнівної дебіторської заборгованості або зобов'язань по виплаті передбачуваних гарантійних відшкодувань, або по збільшенню строків корисного використання необоротних активів, або по підвищенню ліквідаційної вартості необоротних активів. Скорочення відкладеної суми прибутку викличе підвищення величини поточного прибутку і надходжень. Інвестиційний менеджмент також відомий як метод «згладжування» доходів або прибутку. Це пояснюється тим, що найчастіше в результаті застосування методів інвестиційного менеджменту виходить більш «гладкий», вирівняний потік вступів, який, у свою чергу, припускає менший рівень невизначеності і ризику прибутковості. [5]

Як приклад розглянемо корпорацію Suntrust Banks [6, с. 212]. Вона прославилася завдяки своїй консервативній обліковій практиці, застосуванню консервативної форми балансу, а також завдяки стійкому темпу зростання доходів, який в останні роки склав близько 12,5%, обчислений на основі величини сукупного річного доходу. В 2008 р. за заявою Комісії із цінних паперів і бірж корпорація погодилася зробити перегляд своїх фінансових результатів у бік підвищення за три звітні періоди. Комісія виявила, що корпорація застосовувала занадто консервативні методи відносно визнання збитків по позиках, що ставило її в розряд збиткових компаній. Внаслідок цього корпорація переглянула власні умови визнання збитків по позиках, скоротивши суму збитків у цілому на 100 млн.дол. і збільшивши на ту ж суму.[7]

У спробі розширити існуючі правила, деякі корпорації відносять на вартість незавершених наукових досліджень і розробок занадто велику частку ціни придбання, що дозволяє їм виплатити значну частину даної ціни в момент придбання. Подібна методика обліку дає можливість мінімізувати частку ціни придбання, яка підлягає зарахуванню до складу ділової репутації. У результаті здійснення витрат на наукові дослідження і розробки передбачається поява більшого числа стратегічних можливостей і отримання більш високих доходів у майбутньому в порівнянні з рівнем витрат, пов'язаних з діловою репутацією.

Однієї з компаній, яка розглядала процес придбання як частину своєї стратегії, є Cisco Systems Inc. Враховуючи, що вона займалася придбанням технологічних фірм, не дивно виявити статтю витрат на придбання незавершених наукових досліджень і розробок у звіті про фінансові результати. Наприклад, за звітні періоди на кінець липня 2007-2009 рр. корпорація зареєструвала придбані незавершені наукові дослідження і розробки на суму 508 млн.дол., 594 млн.дол. і 471 млн.дол. відповідно. Також вона відбила витрати, що виникли у зв'язку зі здійсненням власних внутрішніх наукових досліджень і розробок, у розмірі 702 млн.дол., 1,026 млн.дол. і 1,594 млн.дол., відповідно, за ті ж три звітні періоди. В обліковій політиці корпорації було визначено, що суми, витрачені на придбання наукових досліджень і розробок були виплачені в момент придбання, оскільки стан технологічної готовності не був підтверджений і не були визначені альтернативні способи їх використання в майбутньому [8, с. 41].

Серед корпорацій, які відображають значні суми, витрачені на придбання незавершених науково-дослідних робіт, можна назвати National Semiconductor Inc і MCI Worldcom Inc . Корпорації придбали незавершені науково-дослідні роботи, у

результаті цих угод ці корпорації зареєстрували збиток від операційної діяльності. При цьому визначення вартості, вираженої в незавершених наукових дослідженнях і розробках, припускає розгляд таких факторів, як стан завершеності, технологічну невизначеність, обсяг понесених витрат, а також планованих витрат, які повинні бути завершені.

Корпорація Fine Host Corp протягом декількох років здійснювала капіталізацію витрат, що виникають при одержанні нових контрактів на поставку продуктів харчування. Дані суми капіталізації відбивалися у звітності у вигляді необоротних активів і підлягали амортизації протягом наступних звітних періодів. Компанія здійснювала капіталізацію даних витрат на тій підставі, що в результаті понесених витрат будуть отримані вигоди в майбутньому. Аудиторська перевірка схвалила застосовувані корпорацією методи обліку і складання звітності.

Після проведення аудиторської перевірки корпорація виявила помилки в застосовуваних методах і процедурах бухгалтерського обліку корпорації. У результаті в короткий термін були зміщені голова і виконавчий директор корпорації, був припинений лістинг її акцій на ринку цінних паперів Nasdaq, а Комісія із цінних паперів і біржам почала інформаційне розслідування. Суми, спочатку зареєстровані як прибуток до оподатковування в результаті перегляду звітності «перетворилися» у збиток за ті ж періоди. Здійснення коректування показника чистого прибутку було необхідно внаслідок необґрунтованої капіталізації накладних витрат, незаконних відрахувань у резерв як придбання, а також у результаті визнання деяких видів доходів до моменту одержання цих доходів [9, с. 2].

Висновки. Проведене дослідження змісту і застосування креативних методів обліку дозволяє зробити наступні висновки:

1. гнучкість звітності існує і повинна бути збережена доти, доки обставини та умови, характерні для різних компаній і галузей виробництва, будуть також різнитися;

2. управлінський персонал деяких корпорацій починає вести «гру з фінансовими показниками» шляхом застосування способів відображення фінансових результатів і фінансового стану, що перевищують дозволені границі загальноприйнятих облікових принципів;

3. характеристика методів складання корпоративної звітності як шахрайських використовується з метою позначення «агресивної» облікової практики, однак лише після того, як орган контролю висуне факт існування наміру шахрайства. Корпоративна звітність, у якій відбиті невірні дані внаслідок застосування агресивних методів обліку, здійснення помилок або використання шахрайських способів, приводить до дезінформації. Слід проявляти обережність при користуванні такою звітністю.

4. способи виправлення даних корпоративної звітності після розкриття проблем обліку, викликаних «грою з фінансовими показниками», залежать від часу виявлення цих проблем. Зміни, що виникли в поточному звітному періоді та обумовлені прийняттям невірних рішень, які, однак, не приводять до появи помилок у змісті корпоративної звітності минулих років, характеризуються як зміни оцінок і торкаються величини доходів поточного і майбутніх звітних періодів. Порушення, що включають у себе надання помилкових даних у корпоративній звітності попередніх періодів, усуваються шляхом корегування цієї корпоративної звітності.

Список використаних джерел:

1. Кіндрацька Л.М. Комплекс облікових дисциплін під час підготовки бакалаврів // Організаційно – економічні аспекти підготовки обліково – аналітичних працівників та підвищення їх кваліфікації. 2009. №657, с.558-562
2. Aurora Foods, Inc., Form 10-K annual report to Securities and Exchange Commission.-2009
3. Cisco Systems, Inc. Annual report.-2009.
4. KPMG. «2009 Fraud Survey».-2010
5. MCI WorldCom, Inc., Form 8-K report to the Securities and Exchange Commission, - 2008
6. Mulford C. W.,Comiskey E. E The Financial Number Game. Detecting Creative Accounting Practices. - John Wiley& Sons, 2011
7. The Institute of Management and Administration (IOMA) and the institute of Internal Auditors (IIA). Business Fraud Survey ,2009
8. The Value Line Investment Survey, Ratings and Reports .New York: Value Line publishing, Inc., 2006
9. Rezaee H. Financial Statement Fraud: Prevention and detection., John Wiley and Sons, 2008

Рецензент: д.е.н., доцент Шайкан А.В.

УДК 657:633/635

Потриваєва Н.В., д.е.н., доцент кафедри бухгалтерського обліку

Морозова Н.С., магістрант

Миколаївський національний аграрний університет

ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ

У статті розглянуто проблеми організації обліку сільськогосподарської продукції та наведено пропозиції щодо його покращення.

Ключові слова: сільськогосподарська продукція, побічна продукція, супутня продукція, фактична собівартість.

Potrivaeva N.V., Morozova N.S.

ACCOUNTING PROBLEMS OF AGRICULTURAL PRODUCTS

In the article features are examined agricultural products, its classification and estimation of calculation. Organization of account of agricultural produce remains one of basic problems of record-keeping.

The synthetic and analytical account of agricultural produce is also represented in agrarian enterprises. The found out the problems of account of agricultural produce to which take imperfection of legislative base, insufficient providing of automation of account, insufficient qualification of workers which negatively influence on economic activity of enterprise. Offered measures on an improvement as a selection and studies of highly skilled shots, where ability will come forward the criterion of selection to operate providing with newest programmatic, knowledge in the sphere of information technologies; a selection of state assignments is on computerization and automation of account in budgetary establishments; a conduct of record-keeping is in obedience to a current legislation. The thus offered measures will be decided by the problems of organization of account of agricultural produce and will assist development of agricultural enterprises.

Key words: agricultural products, by-products, related products, the actual cost.

Потриваєва Н.В., Морозова Н.С.

ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ

В статье рассмотрены проблемы организации учета сельскохозяйственной продукции и приведены предложения по его улучшению.

Ключевые слова: сельскохозяйственная продукция, побочная продукция, сопутствующая продукция, фактическая себестоимость.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Останнім часом організація обліку сільськогосподарської продукції стає більш складною. Складність її полягає в нестабільності законодавчо-нормативної бази, недосконалості первинної документації, недостатній матеріально-технічній оснащеності підприємства та автоматизації обліку. Всі ці проблеми організації обліку на сьогодні є актуальними і потребують негайного вирішення.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Проблеми питання організації обліку готової продукції найбільш ґрунтовно розглядають провідні вітчизняні вчені, а саме: Ф.Ф. Бутинець, А.М. Герасимович, С.Ф. Голов, В.І. Єфименко, І.В. Жиглей, М.В. Кужельний, В.Г. Линник, В.М. Мурашко, В.М. Пархоменко, І.І. Пилипенко, Л.К. Сук, В.Я. Савченко, В.В. Сопко, а також зарубіжних вчених: П.С. Безруких, Я.В. Соколов, Е.С. Хендерксен, Ч.Т. Хонгрен. Проте ряд важливих проблем обліку готової продукції ще й досі залишилися не дослідженими [3].

Цілі статті. Основним завданням статті є визначення проблем організації обліку сільськогосподарської продукції та формування пропозицій щодо його покращення.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Сільськогосподарська продукція – це продукція,

яка пройшла всі стадії оброблення, приймання, укомплектування за умовами договорів із замовниками та відповідає технічним вимогам та стандартам.

Готова продукція на сільськогосподарському підприємстві проходить такі операції:

- а) випуск продукції з виробництва і здача її на склади;
- б) зберігання продукції на складах підприємства;
- в) відпуск продукції на місці одногогороднім і відправка (відвантаження) іногороднім покупцям;
- г) відпуск продукції для внутрішніх потреб, для збуту продукції;
- д) реалізація продукції (одержання грошей від покупців за відпущену продукцію).

Готову продукцію класифікують

- за формою: уречевлена (матеріальна), результати виконаних робіт, результати наданих послуг;

- за ступенем готовності: готова продукція, напівфабрикати (продукти окремих технологічних фаз, які повинні пройти одну або декілька технологічних фаз обробки, перш ніж стати готовою продукцією), незавершене виробництво;

- за технологічною складністю: проста, складна.

Продукція може бути супутня (продукція, отримана в одному технологічному циклі одночасно з основною, за якістю вона відповідає стандартам та призначена для подальшої обробки або відпуску споживачеві), побічна (це продукція, що утворюється в комплексних виробництвах паралельно з основною і на відміну від супутньої продукції не потребує додаткових витрат) [3].

Методологічні основи формування в бухгалтерському обліку інформації про готову сільськогосподарську продукцію визначаються П(С)БО 9 «Запаси» та 16 «Витрати».

В бухгалтерському обліку готова продукція оцінюється у відповідності до П(С)БО 9 «Запаси» за первісною вартістю, яка визначається згідно з П(С)БО 16 «Витрати».

П(С)БО 16 «Витрати» визначає два поняття собівартості готової продукції:

- 1) собівартість реалізованої продукції;
- 2) виробнича собівартість продукції.

Оцінка готової продукції при її продажу залежить від облікової політики підприємства, в частині оцінки запасів при їх вибутті. При цьому можуть застосовуватися методи, передбачені П(С)БО 9 «Запаси».

При відображенні продажу готової продукції в бухгалтерському обліку зазначаються дві її оцінки: оцінка, що прийнята підприємством згідно з обліковою політикою, – первісна вартісна (по дебету рахунку 901 «Собівартість реалізації готової продукції»), та оцінка, що визначаються за домовленістю сторін (по кредиту рахунку 701 «Дохід від реалізації готової продукції»)[1].

Готова продукція оформлюється здавальною накладною і передається на склад. На невеликих сільськогосподарських підприємствах готова продукція прямо на виробництва, проминувши склад, відвантажується покупцям.

На складі готова продукція обліковується в кількісному виразі за її видами на картках або в книгах складського обліку. В картці або книзі визначаються назва продукції, її номенклатурний номер, одиниця виміру, розмір, марка, ціна за одиницю. Облік готової продукції на складі ведеться в міру її надходження на склад або відпуску зі складу. В картках або книгах складського обліку робляться записи про надходження та відпуск готової продукції і щоденно виводяться її залишки. На підставі здавальних накладних, що виписуються у двох примірниках, складається відомість випуску продукції. Оцінка у звітному періоді може здійснюватися за фактичною собівартістю і за обліковими цінами з деяким відхиленням від фактичної собівартості. Наприкінці місяця обов'язковою умовою є облік готової продукції за фактичною собівартістю (визначається за даними аналітичного обліку затрат на виробництво).

Облік готової продукції повинен забезпечити контроль за виконанням завдань по випуску продукції згідно з договірним асортиментом на всіх стадіях її руху; зберігання готової продукції за обсягом, асортиментом та якістю; своєчасною випискою документів

на відвантаження; використання фінансових і матеріальних ресурсів за допомогою складання планових і фактичних калькуляцій собівартості продукції.

Аналітичний облік готової продукції на підприємствах ведеться за місцями її зберігання та окремими видами у натуральних, умовно-натуральних і вартісних показниках.

Для синтетичного обліку готової сільськогосподарської продукції призначено активний рахунок 27 «Продукція сільськогосподарського виробництва». Цей рахунок призначено для узагальнення інформації про наявність та рух сільськогосподарської продукції, виготовленої підприємством. За дебетом відображається надходження сільськогосподарської продукції власного виробництва за первісною вартістю, за кредитом – списання сільськогосподарської продукції за сумою відхилень фактичної виробничої собівартості готової продукції від її вартості за обліковими цінами, що відноситься до реалізованої продукції, яка визначається у відсотках та обчислюється як відношення відхилень по залишку готової продукції на початок місяця та відхилень по продукції, яка здатна протягом місяця, до вартості продукції за обліковими цінами.

Кількісний облік сільськогосподарської продукції за її видами та місцями зберігання може бути організований декількома способами:

1) в сортових картках складського обліку, при якому в бухгалтерії складають або обробляють групувальні відомості оприбуткування продукції за її видами в розрізі підрозділів-виробників та за місцями зберігання;

2) безкартковим способом, при якому за допомогою ЕОМ кожен день складають оборотні відомості обліку випуску продукції з виробництва і руху готових виробів у розрізі складів та інших місць зберігання. Залишки готових виробів періодично інвентаризуються.

У картках або книгах складського обліку здійснюються записи про надходження і відпуск готової продукції та щоденно виводяться її залишки. Якщо облік готової продукції ведеться за обліковими цінами, то по закінченні звітного періоду, після визначення фактичної собівартості готової продукції, записи по випуску і відвантаженню корегуються на суму відхилень фактичної собівартості від її вартості за обліковими цінами шляхом їх співставлення. Від'ємна сума відхилень фіксується методом червоного сторно, додатня – звичайним записом [2].

Сільськогосподарські підприємства враховують рух продукції рослинництва, тваринництва та переробки протягом року за плановою виробничою собівартістю готової продукції, яку в кінці звітного періоду доводять до фактичної собівартості.

Таким чином, результати дослідження з організації обліку продукції рослинництва свідчать про те, що на організацію ведення обліку впливають такі особливості: первинна документація; система документообігу; матеріально-технічна оснащеність підприємства; вид операційної діяльності; стабільність нормативно-законодавчої бази.

Існує ряд проблем з організації обліку, які ще слід вирішити, а саме: мала кількість підприємств, які мають доступ до глобальної мережі; незначна кількість власників кредитних карток; низький розвиток постачання реалізованої сільськогосподарської продукції через Інтернет мережу; низька платоспроможність населення; фізично і морально застарілі інформаційні системи; різноманітний набір програм та окремих автоматизованих робочих місць не в змозі забезпечити керівників оперативною й достовірною інформацією, яка необхідна для прийняття управлінських рішень.

На нашу думку, для вирішення проблем поліпшення обліку сільськогосподарської продукції необхідно застосувати такі заходи:

- автоматизація обліку сільськогосподарської продукції з використанням ЕОМ та програмного забезпечення, спеціально розробленого для певного типу виробництва чи сфери діяльності;

- підбір та навчання висококваліфікованих кадрів, де критерієм відбору виступить здатність оперувати з найновішим програмним забезпеченням, обізнаність в сфері інформаційних технологій;

- виділення державних асигнувань на комп'ютеризацію та автоматизацію обліку у бюджетних установах;

- ведення бухгалтерського обліку згідно чинного законодавства.

Висновки. Організація обліку сільськогосподарської продукції залишається однією з основних проблем бухгалтерського обліку. Недосконалість законодавчої бази, недостатнє забезпечення автоматизації обліку, недостатня кваліфікація працівників негативно впливають на господарську діяльність підприємства. Таким чином вирішення вищезазначених проблем сприятиме розвитку сільськогосподарського підприємства.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» від 16.07.99. № 996-XIV [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
2. Заокіпна Н.С. Удосконалення обліку готової продукції та її реалізація [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://intkonf.org/zaokipna-ns-udoskonallennya-obliku-gotovoyi-produktsiyi-ta-yiyi-realizatsiyi/>
3. Людвенко Д.В. Проблеми організації обліку готової продукції та її реалізація на підприємствах АПК [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=47449>
4. Юнчак Г.Г. Удосконалення обліку готової продукції та її реалізації [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.rusnauka.com/16_ADEN_2011/Pedagogica/2_89071.doc.htm
5. Братчук Л. М. Сутність та основи організації бухгалтерського обліку // Облік і фінанси АПК. - 2009. - № 4. - 62 с.
6. Фабіянська В. Ю. Організація бухгалтерського обліку в сільськогосподарських підприємствах // Економіка АПК. - 2008. - № 3. - 103 с.
7. Облік сільськогосподарської діяльності: Навчальний посібник/ За ред. Жука В.М. - К. : Видавництво ТОВ «Юр-Агро-Веста», 2007. - 368 с.
8. Горшар В. ІС: Випуск готової продукції и калькуляция ее себестоимости. //Бухгалтерия. -2003. -№39. - 68 с.

Рецензент: д.е.н., доцент Вишневська О.М.

УДК 338.1

Талах Т.А., к.е.н., доцент

Луцький національний технічний університет

ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДИКИ УПРАВЛІНСЬКОГО АНАЛІЗУ ПРИ ДОСЛІДЖЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ

У статті наведено основні підходи оцінки конкурентоздатності продукції, за допомогою методики управлінського аналізу з метою прийняття управлінських рішень.

Ключові слова: попит на товар, конкурентоспроможність товару, управлінський аналіз

Talakh T.A.

USING OF METHODS OF ADMINISTRATIVE ANALYSIS FOR RESEARCH OF COMPETITIVENESS OF PRODUCTS

Basic approaches over of estimation of competitiveness of products are brought in the article, by means of methods of administrative analysis with the purpose of acceptance of administrative decisions. Composition of all charges of resources is certain in accordance with a volume and structure of commodities and period of research of competitiveness of commodity. The order of realization of analysis and aggregate of показники of вконкурентоспроможності products, and also possibility of the use of methods of економетричного analysis, is marked. The brought methods over of forming of assortment policy of enterprise. Study market conditions, pricing, product distribution system, competitiveness and evaluation stages of the product life cycle to evaluate all aspects of the dynamics of the market environment and incorporate them in the production and sale of manufactured products.

Key words: demand on a commodity, competitiveness of commodity, administrative analysis

Talakh T.A.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДИКИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО АНАЛИЗА ПРИ ИССЛЕДОВАНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ

В статье приведены основные подходы оценки конкурентоспособности продукции, с помощью методики управленческого анализа с целью принятия управленческих решений.

Ключевые слова: спрос на товар, конкурентоспособность товара, управленческий анализ

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Формування асортименту підприємства може здійснюватися різними методами, залежно від масштабів збуту, специфіки виробництва продукції, цілей і завдань, що стоять перед виробником. В той же час їх об'єднує те, що управління асортиментом зазвичай підпорядковане керівникові служби маркетингу.

Гостре питання стоїть для підприємства-виробника - чи потрібно розробляти стандартний товар, придатний для усіх відібраних ринків, або пристосовувати його до специфічних вимог і особливостей кожного окремого сегменту, створюючи для цього певну кількість модифікацій базового виробу. І у тому, і в іншому випадках є свої плюси і мінуси. Так, хоча створення стандартного товару, єдиного для усіх ринків, дуже привабливо, але це нерідко практично нездійсненно. В той же час політика диференціації не виправдовує себе економічно там, де умови ринку дозволяють здійснювати часткову або повну стандартизацію (універсалізацію) виробу.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми Проблема визначення конкурентоспроможності продукції та використання при цьому методики управлінського аналізу підприємством завжди була об'єктом гострої уваги з боку вітчизняних і зарубіжних дослідників.

Значний вклад в дослідження теоретичних і практичних питань управлінського аналізу та вивчення конкурентоспроможності продукції внесли такі учені як: А.Ф. Аксененко, І.М. Баканов, Б.І. Валуєв, М.А. Бахрушина, В.І. Вокк, В.Б. Івашкевич, М.П. Кондраков, М.В. Мірошник, А.С. Наринський, В.Ф. Палій, В.І. Петрова, Г.А. Пруденський, Я.В. Соколов, Н.Н. Філіпова, А.Д. Шеремет та ін.

Великі заслуги в становленні і розвитку наукових основ інформаційного забезпечення управлінського аналізу належать К. Друри, Э. Майеру, Р. Манну, Дж. Фостеру, Ч.Т. Хорнгрену, Ентоні А. Аткинсону, Раджив Д. Банкеру та ін.

Відаючи належне великому внеску цих учених у вирішення цієї проблеми, необхідно відмітити, що багато питань досліджено без урахування ринкових стосунків, що склалися, в країні, а тому вони не знайшли відповідного визнання на практиці унаслідок неможливості їх застосування або отримання на їх основі невідповідних дійсності результатів.

Цілі статті. Зважаючи на вищесказане, метою даної статті є визначення конкурентоспроможності продукції за допомогою методики управлінського аналізу.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих результатів. При визначенні бізнес - стратегії підприємства як визначального цінового чинника на ринку товарів, основну увагу при ухваленні довгострокових управлінських рішень повинно бути приділено асортиментній політиці підприємства та структурі товарів, що випускаються.

Рішення про випуск нового продукту, або про припинення виробництва товару, що раніше випускався, як правило, чинять значний вплив на структуру витрат компанії в довготривалій перспективі. Витрати діяльності на рівні забезпечення випуску і реалізації, розробки і модернізації специфікацій продукції і технічної підтримки окремих продуктів, закупівлі матеріалів і витрати на постачальників, технічне обслуговування окремих вузлів і деталей, підтримка персоналу, є релевантними витратами для таких рішень.

Витрати діяльності на рівні партії продукту, такі як наладка устаткування, обробка матеріалів, контроль якості перших зразків продукту в кожній партії, також, як правило, змінюються, якщо мають місце структурні зрушення, що призводять до збільшення або зменшення питомої ваги товарів, що виготовляються великими партіями.

Проте в короткостроковому періоді менеджери не можуть досить легко скоректувати обсяг ресурсів, необхідних для виконання багатьох видів діяльності на рівні товару і деяких видів діяльності на рівні партії продукції. Вплив на витрати впровадження нового товару або зняття з виробництва товару, що випускався, відчуваються не відразу, а через деякий час, оскільки обидва рішення вимагають

розробки і ретельній реалізації великого обсягу заходів, які охоплюють не один звітний період.

В результаті менеджери віддають перевагу повній собівартості продукту, що включає і вартість різних ресурсів, що використовувались і необхідних для виробництва та підтримки продукту. До таких ресурсів зазвичай відносять: працівників, що виконують налагоджувальні роботи; технологів і конструкторів нових видів продукції, що займаються освоєнням; інспекторів за якістю. Менеджери враховують витрати усіх видів ресурсів в рішеннях відносно обсягу і структури товарів, що випускаються, оскільки в довгостроковій перспективі компанія може скоректувати потужність ресурсів, необхідних для виконання відповідної діяльності, відрегулювавши її рівень так, щоб він відповідав обсягу і асортименту продукції, що випускається.

Зіставлення собівартості окремих продуктів з їх ринковою ціною, а також проведення детермінованого факторного аналізу допомагає з'ясувати, які з них нерентабельні в довгостроковій перспективі. В цьому випадку фірми можуть скоректувати потужності ресурсів, що забезпечують виконання тієї або іншої діяльності, з метою задоволення попиту на ці ресурси, який може зростати із-за прийнятих рішень про випуск нових видів продукції, розширення обсягу виробництва або створення нових модифікацій. Якщо повна собівартість окремого продукту перевищує його ринкову ціну, компанія повинна розглянути декілька альтернативних варіантів. Хоча на перший погляд найбільш логічним здається припинення випуску таких виробів, компанія може бути зацікавлена в продовженні випуску продуктової лінії в повному обсязі, щоб дати покупцям можливість широкого вибору у разі комплектного придбання у одного постачальника. При скороченому асортименті клієнти можуть перейти до конкурента, який може запропонувати повну продуктову групу за меншою ціною. Порівняльний аналіз ринкових цін і собівартості окремих продуктів дає можливість оцінити чисті витрати компанії, пов'язані із стратегією випуску повної продуктової лінії, незважаючи на нерентабельність окремих продуктів.

Менеджери можуть розглядати і інші заходи, такі як реінжиніринг або перекоструювання нерентабельних видів виробів, з метою скорочення або виключення дорогих видів робіт і приведення витрат на ці види у відповідність з ринковим рівнем цін. Наприклад, можна удосконалити технологічний процес, з тим щоб скоротити час переналадки устаткування і технологічних ліній, раціоналізувати маршрути руху матеріальних і товарних потоків. Можливо, доведеться провести ретельне маркетингове дослідження і подальшу диференціацію своїх товарів, щоб підвищити на них ціни, і привести їх у відповідність з витратами. Компанії також можуть запропонувати споживачам додаткові стимули до придбання товару, наприклад знижки за обсяг замовлення, з тим щоб збільшити їх розміри. Це дозволяє скоротити витрати на рівні партії продукції. Якщо такі заходи не приносять успіху, а маркетингова стратегія підтримки випуску повної продуктової лінії не виправдовує високих чистих витрат на виробництво окремих видів продуктів, що входять в неї, підприємству не залишається нічого іншого, як припинити випуск цих виробів. Необхідно також показати клієнтам можливості переходу на товари-замінники, які ще присутні в продуктивній лінії компанії.

При розробці конкурентної продукції необхідно орієнтуватися не на абстрактний «кращий аналог», а на оцінку усіх ринкових чинників. Базою для оцінки конкурентоспроможності товару повинно бути дослідження потреб покупця, вимог ринку[1].

З точки зору маркетингу, для того, щоб товар був придатний для задоволення цієї потреби і представляв інтерес для покупця, він також повинен мати набір відповідних параметрів. Таким чином, однією з умов вибору товару споживачем є співпадання його технічних параметрів з умовними характеристиками прогнозованої потреби.

Отже, якщо виробник має намір зробити свою продукцію конкурентоспроможною, він повинен визначити умовні характеристики прогнозованої потреби як можна точніше.

До групи технічних параметрів, які використовуються при маркетинговій оцінці конкурентоспроможності, в загальному вигляді відносяться параметри призначення

(властивості товару, сфери його застосування і функції, які він призначений виконувати); ергономічні (відповідність товару властивостям людського організму); естетичні (зовнішнє сприйняття товару). Особливі групу параметрів складають нормативні (відповідність товару діючим стандартам і нормам). Оцінка товару за технічними характеристикам є необхідним, але недостатньою умовою для існування на ринку попиту на цей товар.

Особливе значення надає покупець величині витрат, які будуть пов'язані з товаром, що придбався [2]. Для багатьох видів товарів реалізація корисного ефекту досягається в ході експлуатації, що пов'язано з додатковими витратами для покупця. Таким чином, купляючи товар, покупець несе витрати, як з його придбання, так і з його споживання.

Рівень ціни споживання повинен відповідати розміру засобів, наявних у споживача для задоволення конкретної потреби.

Таким чином, по-перше, конкурентоспроможність будь-якої продукції визначається тільки в результаті її порівняння з іншими товарами, тобто є відносним показником. По-друге, для того, щоб з'ясувати конкурентоспроможність будь-якого товару, необхідно не лише порівняти його з іншими товарами, але і врахувати витрати споживача.

При використанні методики проведення управлінського аналізу слід зазначити, що факторний аналіз конкурентоспроможності товару повинен бути направлений на визначення впливу зміни ціни та витрат на загальний попит на товар, що аналізується, а також вплив ризиків продажу продукції за умови, що споживачі продукції відмовляються її купувати. До цих факторів відносять внутрішні (неправильно складений прогноз попиту на продукцію службами підприємства, неефективна організація процесу збуту і реклами продукції, зниження конкурентоспроможності продукції в результаті низької якості сировини, устаткування, відсталої технології, низької кваліфікації персоналу, невдала цінова політика на ринках збуту) та зовнішні (неплатоспроможність покупців, підвищення відсоткових ставок за вкладами, демографічні зміни, соціально-економічні зміни, політичні зміни тощо)

Проведення такого аналізу можливе за допомогою математичного моделювання. Складність економіки іноді розглядали через призму обґрунтування неможливості її моделювання, вивчення засобами математики. Але така точка зору в принципі неправильна. На нашу думку, моделювати можна об'єкт будь-якої природи і будь-якої складності. І саме складні об'єкти становлять найбільший інтерес для моделювання; саме тут моделювання може дати результати, що не можна отримати іншими способами дослідження.

Потенційна можливість математичного моделювання будь-яких економічних процесів, а саме: дослідження конкурентоспроможності продукції, попиту та пропозиції на неї, вивчення нерентабельної продукції та способів її реалізації, прогнозування цін на продукцію є важливими завданнями господарської діяльності підприємства. Аналіз системи управління і прогнозування займає в системі виробництва особливе місце і вивчає економічну ситуацію, аналізує динаміку маркетингової політики підприємства.

Залежно від об'єктів, які моделюють, і призначення моделей вихідна інформація, яку в них використовують, має різноманітний характер і походження. Вона може бути розділена на дві категорії: про минулий розвиток і сучасний стан об'єктів (економічні спостереження та їхня обробка) і про майбутнє прогнозування розвитку об'єктів, що включає дані про очікувані зміни їхніх внутрішніх параметрів та зовнішніх умов (прогнози). Друга категорія інформації є результатом самостійних досліджень, що також можуть бути виконані за допомогою моделювання.

Внаслідок динамічності економічних процесів, мінливості їхніх параметрів і структурних відносин ці процеси доводиться постійно тримати під спостереженням, необхідно мати стійку побудову нових даних. Оскільки спостереження за рівнем конкурентоспроможності й обробка емпіричних даних звичайно займають чимало часу, то при побудові математичних моделей економіки потрібно коригувати вихідну інформацію з урахування фактора запізнювання [3].

При дослідженні конкурентоспроможності продукції та асортиментної політики підприємства в цілому, використовують метод економетричного прогнозування, який полягає в тому, що, використовуючи економіко-статистичні дані й застосовуючи до них методи теорії ймовірностей, математичної статистики тощо, будують модель, яка встановлює кількісну закономірність поведінки рівня доходу. Отримана закономірність поширюється на прогнозний період, і її використовують для екстраполяції прогнозного значення. Економетричний підхід дає змогу зробити науково обґрунтовані прогнози, оцінювати їх надійність і якість, зводить до мінімуму можливість впливу експерта на кінцевий результат. Таким чином, можливо зробити прогноз і уникнути зовнішніх і внутрішніх ризиків повернення продукції або її не реалізації.

Таким чином, під конкурентоспроможністю слід розуміти характеристику продукції, яка відображає її відмінність від товару-конкурента як за рівнем відповідності конкретної суспільної потреби, так і за витратами на її задоволення. Показник, що виражає таку відмінність, визначає конкурентоспроможність продукції, що аналізують порівняно з товаром-конкурентом.

Щоб оцінити конкурентоспроможність необхідно зіставити параметри аналізованого виробу і товару-конкурента з рівнем потреби покупця, а потім порівняти отримані показники.

Оскільки за базу порівняння береться конкретна потреба, можливе зіставлення і неоднорідних товарів, оскільки вони є тільки різними способами задоволення однієї і тієї ж потреби.

Оцінка конкурентоспроможності продукції базується на дослідженні потреб покупця і вимог ринку. Для того, щоб товар задовольняв потреби покупців, він повинен відповідати визначеним параметрам.

У процесі аналізу конкурентоспроможності продукції необхідно виявити реальних і потенційних конкурентів, провести аналіз показників їх діяльності, оцінити цілі та стратегію щодо захоплення частки на ринку, технологію виробництва, якість продукції і цінову політику.

Для оцінки конкурентоспроможності продукції необхідно зіставити параметри продукції, що аналізується, і продукції-конкурента. З цією метою розраховуються одиничні, групові та інтегральні показники конкурентоспроможності продукції [4].

Одиничний показник відображає відсоткове відношення рівня будь-якого технічного або економічного параметру до величини того ж параметру продукту – конкурента, прийнятого за 100%.

Груповий показник об'єднує одиничний показник за однорідною групою параметрів (технічних, економічних, естетичних), застосовуючи вагові коефіцієнти, визначені експертним шляхом.

Інтегральний показник характеризує відношення групового показника за технічними параметрами до групового показника за економічними параметрами.

При аналізі конкурентоспроможності продукції доцільним є також використання показника ринкової частки продукції (див. аналіз кон'юнктури ринку). Чим більшою є ця частка, тим вища фактична конкурентоспроможність продукції підприємства на даному ринку, і навпаки. При оцінці конкурентоспроможності продукції використовуються також рейтингові, матричні та табличні методи.

Процес вивчення конкурентоспроможності продукції, що реалізується на ринку, має проводитися безперервно та систематично.

При вивченні конкурентоспроможності продукції необхідно проаналізувати і дати оцінку адекватності товару ринку. Це полягає в наступному:

- сукупність найбільш важливих показників оцінці визначається шляхом маркетингового дослідження;
- усі якісні показники наводяться в кількісну форму;
- коефіцієнт адекватності товару ринку розраховується на основі запропонованої формули;
- ухвалення рішення по кожній асортиментній позиції здійснюється відповідно до п'яти-балльної шкали;
- особами, що приймають рішення, затверджується новий асортимент.

Методика формування асортиментної політики включає наступні етапи:

1. Економічний аналіз асортименту (дозволяє оцінити ефективність виробництва того або іншого товару, визначити резерви і потенційні можливості підприємства).
2. Маркетингове дослідження (дає відомості про споживчі переваги).
3. Аналіз і оцінка адекватності товару ринку (дозволяє обґрунтовано приймати рішення про подальший розвиток товару).
4. Розрахунок виробничої програми (встановлює оптимальні обсяги виробництва з урахуванням знайдених обмежень).
5. Реалізація асортиментної політики.

Описана методика може застосовуватися для формування асортиментної політики за невеликий проміжок часу. Через деякий час переваги споживачів, а з ними - і обсяги продажів можуть змінитися, і буде потрібно новий аналіз асортименту, нове маркетингове дослідження, нові розрахунки. Проводити таку процедуру рекомендується не менше раз в рік, перед початком планового періоду, в ідеалі - кожні три місяці, оскільки саме за цей час починає ставати помітним зміна попиту.

Моделювання процесу формування асортиментної політики дозволяє підняти її на якісно новий рівень. В той же час необхідно враховувати, що будь-яка модель дозволяє знайти раціональне рішення лише для того спрощеного варіанту ситуації, розглянутого в теорії. Тому знайдений у результаті варіант асортиментної політики є оптимальним лише з точки зору формалізованих умов завдання. Акт прийняття рішення не можна перекладати тільки на закладені в методиці ситуації. В цьому випадку отримані рішення необхідно проаналізувати з точки зору повноти врахованих чинників і, у разі потреби, внести відповідні корективи.

Висновки. Таким чином, одержання максимального прибутку можливе лише при формуванні стратегії розвитку підприємства на основі вивчення ринкового середовища з врахування методики управлінського аналізу. Дослідження кон'юнктури ринку, цінової політики, системи розповсюдження товару, конкурентоспроможності продукції та оцінка стадій життєвого циклу товару дозволяє оцінити всі аспекти динаміки ринкового середовища та врахувати їх при виробництві та реалізації виготовленої продукції.

Список використаних джерел:

1. Соколова Н.Н., Быченко Н.А. Экономический анализ в корпоративных объединениях: контуры концептуальной модели // Российский экономический журнал. - № 8. - 2010. - С. 9-18.
2. Кривоклякіна С.С. Сегментний аналіз маркетингових витрат // Збірник наукових праць кафедри економічного аналізу Тернопільського національного економічного університету «Наукові записки». . - 2010. - № 2. - С. 77-92.
3. Єремєєва Н.В. Конкурентоспроможність товарів і послуг / Н.В. Єремєєва, С.Л. Калачов. - М.: КолосС, 2006. - 192 с.
4. Швець, Л. Маркетинговий аналіз як спосіб оптимізації виробничої програми підприємства / Людмила Швець, Петро Попович // Економічний аналіз : зб. наук. праць каф. економічного аналізу Терноп. нац. екон. ун-ту. - Тернопіль, 2009

Рецензент: д.е.н., доцент Різник Н.С.